



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE CIENCIAS

# LA INFLACION Y EL SEGURO DE VIDA

T E S I S  
QUE PARA OBTENER  
EL TITULO DE  
ACTUARIO  
PRESENTA  
MARY CRUZ SABINA SOSA NAJERA

MEXICO, D. F.

1983



Universidad Nacional  
Autónoma de México



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

## I N D I C E

### Introducción

#### Capítulo I Inflación

- A) Qué es la inflación
- B) Breves conceptos sobre la inflación y sus consecuencias
- C) Algunas consecuencias de la inflación en México

#### Capítulo II Consecuencias de la inflación en la actividad aseguradora

- A) Aspectos generales
- B) Efectos de la inflación en los asegurados
- C) Efectos de la inflación en los agentes de seguros de vida

#### Capítulo III Repercusión de la inflación en el seguro de vida individual

- A) Generalidades del seguro de vida individual
- B) Efectos de la inflación en el seguro de vida individual
  - B.1) Sobre las compañías aseguradoras en el ramo de vida
  - B.2) Sobre los agentes de seguro de vida
  - B.3) Sobre los asegurados que tienen pólizas de seguro de vida

#### Capítulo IV Soluciones ante la inflación en el seguro de vida individual

- A) Posibles soluciones contra los efectos de la inflación en el seguro de vida individual

**B) Nuevos productos desarrollados en los Estados Unidos**

**Conclusión**

**Bibliografía**

## I N T R O D U C C I O N

La inflación es un problema económico actual que incide en las estructuras económicas y financieras, alterando su desarrollo, y que al incorporarse ha creado un nuevo conjunto de perspectivas, mecanismos y consecuencias en todas las áreas.

En el caso concreto de la operación de servicios de protección, los efectos de la inflación presentan situaciones diferentes a los existentes en el global de la economía.

En el mercado de seguros la incidencia de la inflación produce una inadecuación entre las sumas aseguradas y las necesidades reales del asegurado en el momento que se requieran, aumenta costos administrativos y de siniestralidad, afecta el cálculo de las primas, el rendimiento de las inversiones y todos los elementos que forman el negocio asegurador.

En el seguro de vida específicamente, han ocurrido cambios en los últimos años tendientes básicamente ha mantener su línea de productos y servicios al día tratando de ami-

norar o eliminar los efectos de la inflación para el asegurado.

En el presente trabajo se enfoca esta situación por la relevancia que en el momento actual presenta desde el punto de vista de la economía del asegurado y del asegurador básicamente, en virtud de que es hacia estos dos factores a los que se encamina la actividad aseguradora, en el contexto inflacionario mundial.

## C A P I T U L O I

### I N F L A C I O N

- A) Qué es la inflación
- B) Breves conceptos sobre la inflación y sus consecuencias
- C) Algunas consecuencias de la inflación en México

I N F L A C I O NA) Qué es la inflación

Actualmente la inflación es un tema de diario, un tema del que todos hablamos, y es que, como decía el economista francés Jacques Rueff, "vivimos en la época de la inflación". Al respecto, David Clutterbuck redactor principal de la revista International Management mencionó: "se dice, no sin un apoyo de verdad, que lo único que cabalga a ritmo de galope en muchas partes de Hispanoamérica es la inflación".

Básicamente, la inflación es el aumento de dinero circulante sin respaldo de bienes o servicios.

Existen muchas teorías que tratan de explicar la inflación, porque ésta, a pesar de ser un problema esencialmente económico, repercute en diversos aspectos.

De las teorías mencionadas, algunas son únicamente posiciones políticas. Brevemente se tratará de explicar algunas de ellas.



### A.1) Algunas teorías sobre la inflación

#### a) Las tesis Marxistas

Indican que la inflación es un fenómeno netamente capitalista, y que surge debido a la producción monopólica, la explotación de los trabajadores por los capitalistas, quienes además concentran los ingresos produciendo crisis de sobreproducción o subconsumo, que a la vez producen el alza de los precios. La solución que propone consiste en el socialismo.

#### b) El estructuralismo

Propuesto por la Escuela Cepalina o CEPAL (Comisión de Estudios para América Latina). Este enfoque sostiene que la inflación, en la mayoría de los países Iberoamericanos, se debe al desempleo, la mala distribución del ingreso, los grandes sectores marginados, y la falta de equilibrio entre lo que se produce y lo que requiere la gran parte de la población.

#### c) Teoría del aumento de la demanda o monetarista

Fue expuesta, mediante una fórmula matemática, en 1911, por el economista norteamericano Irving Fisher (1867-

1947), de la siguiente manera:

$$MV = PT$$

donde:

M = Cantidad de dinero (moneda o depósitos a la vista)

V = Velocidad de circulación de moneda (cuantas veces fue gastada)

P = Precios o nivel general de precios

T = Cantidad de productos elaborados

Esta ecuación es conocida también como ecuación de Cambio de la Transacción. MV representa el gasto global o volumen de comercio, y PT la percepción total, por lo que abreviadamente esta ecuación puede representar que el dinero pagado por los compradores es igual al recibido por los vendedores. (MV = PT).

Fisher afirma que al alterarse un miembro de la ecuación el otro se modifica.

Como la moneda y la velocidad (MV) equivalen a demanda, esta teoría también es llamada Teoría de la Demanda.

Como un ejemplo de la interpretación de la fórmula

$MV = PT$ , podemos mencionar que si se incrementa la moneda circulante (M), sin haber aumentado la producción, los precios se elevarán para conservar la igualdad. Los hábitos de las personas con relación al ahorro y al consumo afectan la velocidad del dinero (V), si ésta aumenta debido, por ejemplo, a pagos a plazos, sin incrementar la producción, los precios subirán.

A éstos aumentos de precios, provocados por la mayor velocidad de la moneda, se les llama inflación autogenerada. La velocidad de la moneda generalmente aumenta cuando hay perspectivas de una inflación esperada o intensificación del proceso inflacionario, ya que la gente se muestra ansiosa por convertir su dinero en bienes o servicios. La inflación autogenerada, generalmente se manifiesta en las hiperinflaciones o inflaciones galopantes.

d) La teoría psicológica o de la escuela austriaca

Esta teoría considera que la inflación es el aumento de circulante, pero niega que se puedan expresar sus efectos matemáticamente, ya que la moneda depende de valoraciones subjetivas, como es la confianza que la gente tenga en ella.

Según la escuela austriaca la disminución o pérdida de confianza en un gobierno, los rumores de escasez de productos o de un golpe de estado, etc., pueden incrementar los precios.

La solución propuesta por esta teoría consiste en volver al patrón oro o quitarle al gobierno el poder de emitir billetes.

#### e) Otras teorías

Hay otras tesis sobre la inflación. En los círculos políticos se señalan como responsables del fenómeno inflacionario a los intermediarios, acaparadores y especuladores debido a su excesivo afán de lucro.

La teoría del aumento de los costos se usa por los sectores empresariales, para justificar el aumento de los precios. Esta teoría explica que los sindicatos obreros, al pedir aumentos de salarios por encima de la productividad de los trabajadores, aumentan los costos de las mercancías obligando a las empresas a subir los precios, y similarmente ocurre ésto cuando la materia prima aumenta su precio. Esta situación provoca la espiral inflacionaria o carrera precios-

salarios, en la que hay aumentos de salarios, después aumento de precios, nuevamente aumento de salarios, etc.

Se puede afirmar que las peticiones de incrementos en los salarios y los monopolios, que dan un precio mayor a los productos que él que tendrían normalmente, provocando una disminución del nivel de vida, son básicamente una consecuencia de la inflación y no la causa de ella.

Actualmente la teoría monetarista y la teoría psicológica son las que explican el fenómeno inflacionario más acertadamente. La inflación, como se menciona al principio, es el aumento del total de los medios de pago (cuentas de cheques, divisas, etc.) o de circulante sin respaldos de un incremento equivalente de bienes o servicios en el mercado, que provocarán el alza general de los precios.

Obsérvese que la inflación generalmente es definida como un alza general de los precios, siendo el alza general de los precios la principal consecuencia de la inflación.

#### A.2) Comentarios de algunos economistas sobre la inflación

Luis Pazos, en su libro "Devaluación en México", dice:

"Si nos encontramos en una isla en donde se toman como unidades monetarias cinco clavos y los únicos artículos que existen son cinco manzanas, automáticamente el precio de cada manzana será de un clavo. Si aumenta el número de manzanas a diez y el número de clavos permanece igual, ¿Cuántas manzanas se podrán comprar con cada clavo?, la respuesta es obvia, podremos comprar dos manzanas con cada clavo; lo que implica un aumento en el poder adquisitivo de nuestros clavos o dinero. Pero ¿Qué pasa si aumenta el número de clavos a diez y permanece invariable el número de manzanas? ¿Cuánto valdrá cada manzana? obviamente, al aumentar el número de clavos en relación a las manzanas disminuirá el poder adquisitivo de los clavos y tendremos que pagar dos clavos por cada manzana."

Más adelante afirma:

"En términos de oferta y demanda, el aumento de circulante se traduce en un aumento de la demanda, o como le llamo Keynes, demanda agregada, y al aumentar la demanda con mayor rapidez que la oferta, los precios tienden a subir".

El doctor Milton Friedman, premio Nobel de Economía en 1976, en su libro "Paro e inflación" explica:

"La inflación no es un fenómeno capitalista ni comunista, sino el efecto del empleo desconsiderado de la máquina de hacer billetes. Su causa fundamental es el aumento excesivamente rápido de la cantidad de dinero con respecto a la producción".

Por lo expuesto anteriormente, explicar como se llega a la inflación es fácil: se imprime demasiado dinero y/o se da más crédito del aconsejable para consumo, esto es la razón de la expresión "la máquina de hacer billetes".

#### A.3) Razones del gobierno para la emisión de circulante

Considérese que el gobierno debe sostenerse de los impuestos que percibe, y si estos no son suficientes, acudir a los préstamos externos o internos, pero si aún así no logra su financiamiento, acude al banco central y lo obliga a imprimir billetes. Esta moneda que engrosa la circulación constituye un pasivo dañino, porque su contrapartida "financiamiento a los gobiernos para cubrir déficits exagerados y a veces injustificados", no es autoliquidable, por lo menos en el mediano plazo.

Las razones principales para que un gobierno emita

circulante por el aumento del gasto público son:

a) Guerra - Para sufragar los gastos bélicos un gobierno se ve en la necesidad de imprimir billetes, lo cual le originará alza de los precios posteriormente.

b) El populismo - Principalmente se da en Iberoamérica el fenómeno de gobiernos populistas que pretenden solucionar todos los problemas sociales y económicos de su país, y que para lograrlo requiere de mayor cantidad de dinero que el que obtiene por impuestos y préstamos.

Estos gobiernos se inclinan por la emisión de billetes, lo que les permite dar una mejor redistribución al ingreso per cápita para beneficiar a las clases bajas y proporcionar al pueblo mejores condiciones de vida, pero provocan inflaciones que resultan peligrosas cuando sus importes son superiores a las posibilidades económicas del país, ya que a la larga las clases a las que se intenta beneficiar resultan perjudicadas, pues para salvar las crisis monetarias y los efectos de las erogaciones, los gobiernos dejarán sentir su peso para racionalizar los salarios y gastos tratando de frenar y revertir la inflación del país, esto sucede más tarde o más temprano.



Además, al depreciarse el dinero, quien lo posee buscará sustituirlo tan pronto como pueda por partidas no monetarias que se revaluen en sentido inverso al de la pérdida del poder adquisitivo de la moneda.

c) Las teorías Keynesianas - John Maynard Keynes recomienda la intervención del estado, en los tiempos de crisis, para ayudar a obtener ingresos crecientes adicionales, creando empleos y nuevas inversiones para reactivar la economía.

Debe notarse que Keynes proponía el gasto público solo en tiempos de crisis, pero sus seguidores, los neokeynesianos, sugirieron la expansión del gasto público para ayudar a salir del subdesarrollo a los países atrasados.

Las teorías Keynesianas se basan en que toda economía que tenga una capacidad no utilizada y mano de obra ociosa, se beneficiará al abrir el gobierno nuevas fuentes de empleo que permitirá aumentar la demanda de bienes y servicios e impulsará la productividad.

La realidad es que las hipótesis Keynesianas consideran la economía de un país como un todo, suponen el mismo nivel de capacidad no ocupada, y que todos los desempleados

pueden trabajar en cualquiera de las empresas donde se les va a necesitar como consecuencia del aumento de la demanda.

Al respecto Luis Pazos dice:

"No es posible que en un país donde la gente consume libremente, la nueva demanda creada por el aumento de circulante del gobierno sea utilizada exclusivamente en aquellos sectores donde haya mano de obra y capacidad disponibles para aumentar la producción".

Por lo tanto, podemos concluir que las políticas de pleno empleo y capacidad no utilizada, en general, más que ayudar al equilibrio económico han servido para apoyar los aumentos de gastos del gobierno, y para un país falto de capital, la solución es inyectarle capital, no inflarlo pues se le descapitalizará.

#### A.4) Formas de financiamiento del gasto público

Actualmente los gobiernos se han transformado en instrumentos de desarrollo de la economía, creando industrias y empresas, pero evitando las inversiones alternativas privadas por destinarse al sector público el ahorro privado. De aquí se deduce que a mayor inversión pública menor inversión

privada.

Considérese que el gobierno y sus inversiones provienen básicamente del dinero que proporciona el pueblo, y este dinero se obtiene por endeudamiento interno y externo, impuestos y por financiamiento del Banco Central.

a) El endeudamiento interno - Proviene de los bonos colocados en el mercado, en el Banco Central o en los bancos particulares.

b) El endeudamiento externo - Se efectúa vía préstamos o inversiones extranjeras que implican dependencia económica con el exterior.

c) Impuestos - Al financiarse por impuestos, el gobierno provoca una disminución de las utilidades de las empresas y menor creación de empleos y de producción.

d) Por el Banco Central - A través del Banco Central el gobierno se financia de dos formas:

d.1) Aumentando el encaje legal, o sea, la cantidad de dinero que el gobierno ordena depositar a los bancos particulares en el Banco Central por cada peso que en ellos

se deposita, disminuyendo la posibilidad de crédito para la inversión privada.

d.2) Aumentando el dinero circulante, lo que provoca inflación y trae como consecuencia que muchas empresas cierren sus puertas o disminuyan su personal.

Podemos concluir que es un mito la inversión pública, ya que todo lo que nos da un gobierno tiene su origen en los recursos que les proporcionamos, y de los cuales recuperamos solo una pequeña parte.

B) Breves conceptos sobre la inflación y sus consecuencias

B.1) Medición de la inflación

La inflación se mide a través de los índices de precios, estos índices son los cambios de precios que han tenido un determinado grupo de bienes y servicios en un determinado tiempo. Entre los índices más importantes se encuentran el índice de precios al consumidor y el índice de precio al por mayor.

El primero es el que generalmente nos orienta sobre el aumento en el costo de la vida, pero este dato es solamente estimativo ya que únicamente es un promedio que nos da idea de la situación general. En nuestro país existen dos índices de precios al consumidor: El Índice Nacional y el de la Ciudad de México. El Nacional lo elabora el Banco de México y se basa en las variaciones de precios de cinco mil ciento sesenta y dos artículos, y dichas variaciones son ponderadas según su importancia en el gasto familiar.

B.2) Tipos de inflación

Brevemente describiremos los tipos de inflación que se conocen:

a) Inflación latente - Cuando el Banco Central emite billetes nuevos (a estas emisiones también se les conoce como medios primarios de financiamiento, dinero de alto poder o base monetaria) para hacer frente a los compromisos del gobierno.

Mientras el aumento de circulante no produzca incremento en los precios, la inflación que se produce es llamada inflación latente.

b) Inflación reptante - Cuando el aumento de la base monetaria va creciendo lentamente, siempre al principio la inflación es de este tipo.

c) Inflación abierta - Cuando la inflación reptante se eleva y es percibida por la mayor parte de la población, se le llama inflación abierta.

d) Inflación galopante o hiper-inflación - Cuando la inflación crece rápidamente provocando la pérdida del cálculo económico y el caos monetario.

e) Inflación administrada o controlada - Cuando el gobierno se mantiene en los mismos niveles de emisión de circulante.

f) Inflación anticipada o esperada - Cuando hay perspectivas de intensificación de un proceso inflacionario o perspectivas de inflación y estas circunstancias influyen en los intereses de los contratos a largo plazo.

g) Inflación auto generada - Cuando el aumento de los precios es demasiado frecuente, como consecuencia de sucesivos aumentos de la base monetaria, y la gente gasta con mayor rapidez su dinero que en períodos normales, se produce la llamada inflación autogenerada.

h) Inflación importada - Cuando una gran corriente de capital exterior, obtenida por préstamos e inversiones directas, es cambiada en el banco Central por moneda nacional aumentando en el país el medio circulante y permitiendo una mayor demanda interna. Esta inflación puede controlarse mediante el congelamiento de divisas o importación de bienes de consumo o de capital.

i) Inflación reprimida - La inflación que se produce mediante el control de precios, ya que en estas circunstancias el producto cuyo precio es controlado escasea, debido a su bajo precio, a la alta demanda existente por la gran cantidad de circulante y por la descapitalización a los sectores

que producen o comercializan dicho bien.

j) Estanflación - Cuando el aumento de circulante, al desequilibrar la economía, produce un mayor desempleo y con ello una menor productividad.

k) Inflación de los países socialistas - Cuando la gente tiene dinero pero no existen o no son suficientes los bienes y servicios que se tiene, esto es lo que se conoce como acumulación del poder adquisitivo y este fenómeno provoca un mayor deseo por gastar el dinero que se posee que por producir, lo que fomenta el mercado negro.

### B.3) Consecuencias de la inflación

Como mencionamos al principio, la inflación repercute en variados aspectos, el principal y más grave es el alza general de los precios, de lo cual ya hemos hablado anteriormente, pero esta consecuencia produce otros efectos de gran repercusión y que mencionamos enseguida:

#### a) Los precios

El grado de utilidad y la escasez que un bien posee en una sociedad es lo que se conoce como valor de un bien, y



este valor es reflejado por los precios.

El precio equilibra la oferta y demanda de los bienes y servicios por medio de la ley de la oferta y la demanda, es decir, si una mercancía aumenta de precio es por una mayor demanda de la misma o por una deficiente producción en relación a su demanda, inversamente si baja el precio significará disminución de interés en la mercancía o producción excesiva de la misma. Estas situaciones indicarán a los productores la cantidad de mercancía que deben o no fabricar.

Si existe inflación, los precios en general aumentan debido a una demanda agregada que crece más rápido que la oferta.

b) Pérdida del cálculo económico

La unidad de valor de los bienes es la moneda, cuando la inflación es muy grande la moneda pierde su función como instrumento de cambio y medida de valor, y debido a la carencia de estabilidad y confiabilidad en el dinero, se pierde el cálculo económico. Y se amenaza con regresar a formas primitivas de intercambio (como el trueque), iniciándose el desorden social.

## c) La redistribución del ingreso

Debido al aumento de circulante que origina el incremento de los ingresos nominales, aunque no reales, se acentúan las diferencias entre las clases media y humilde y la clase alta.

Lo anterior se debe a que la clase social alta puede invertir su dinero en partidas no monetarias que se revaluen en sentido inverso a la pérdida del valor adquisitivo de la moneda, y que además será la que aumente su ingreso por arriba del alza de precios.

## d) La escasez

La escasez muchas veces es confundida con una causa de inflación siendo en realidad un efecto de ésta, como se explica a continuación.

Al aumentar el dinero circulante, éste se destina en su mayor parte al consumo, por lo que no existe suficiente ahorro, y por lo tanto no se tienen recursos para incrementar la producción y satisfacer la demanda.

Al no aumentar la oferta de bienes, estos empiezan a escasear provocando un alza en los precios. En esta situa-

ción, si se tiene control de precios se produce la escasez de artículos, originándose desequilibrio y desórdenes sociales.

e) Los cuellos de botella

Se conocen como cuellos de botella a los faltantes de bienes y servicios en relación a una determinada demanda. Son una consecuencia del proceso inflacionario, ya que lo que sobra es dinero y lo que falta son bienes.

f) Impuesto general

Una forma utilizada por el gobierno para obtener ingresos es por medio de un impuesto abierto, lo que significa darle una parte de nuestro ingreso al gobierno.

La inflación provoca un aumento automático de los impuestos. Por ejemplo, si una persona duplica sus ingresos para compensar su poder adquisitivo anterior, al aumentar el ingreso nominal, la tasa de impuestos aumenta aunque sus ingresos reales no se hayan incrementado.

Lo anterior sucede en todos los países donde existen aumentos progresivos en las tasas impositivas.

## g) Destrucción del ahorro

Luis Pazos explica:

"El ahorro constituye uno de los elementos esenciales para el progreso de una sociedad. La gente ahorra cuando hay seguridad en el futuro".

Cuando la inflación crece demasiado, la gente pierde confianza en el futuro y en la moneda y prefiere gastar a ahorrar.

Si las tasas de interés que se pagan en los bancos a los ahorradores son menores a las tasas de aumento de los precios, ocurre una disminución del ahorro. Esta situación se justifica si pensamos, por ejemplo, en una persona que ahorra \$ 1.00 bajo una tasa inflacionaria del 33%, si únicamente recibiera 25% de interés anual, al pasar un año recibirá \$ 1.25, pero podrá comprar solo lo que compraba con \$ 0.83, lo que implica una disminución de su poder adquisitivo. Los períodos inflacionarios destruyen el ahorro, ya que la moneda deja de servir como instrumento para guardar nuestros ahorros.

#### h) Desempleo y baja en la producción

Las inversiones estatales financiadas con el nuevo circulante, a pesar de generar una productividad a corto plazo, provoca un desorden monetario que trae como consecuencia una mayor disminución en la producción de otros sectores.

Debe considerarse que el alza de los costos no es inflacionario si va unido a un aumento en la productividad; por ejemplo, si mejora la productividad el incremento salarial no es inflacionario.

Los termómetros para justificar un aumento de precios por incremento de costos son las utilidades contables, en las que si no se considera la inflación, como sucede cuando se utiliza el método llamado de Costo Histórico, generalmente serán mayores a las reales. Lo que agrava el problema es que el monto de las utilidades infladas, que incluyen partidas ficticias relacionadas con el capital infravaluado por el método del Costo Histórico, inducen a fuertes presiones sindicales y a dictámenes erróneos.

#### i) La devaluación

Se da nombre de devaluación de una moneda a la pér-

dida de valor en relación a otras, también se conoce como desvalorización del dinero. La devaluación tiene dos aspectos:

- a) Pérdida del poder adquisitivo del dinero; y
- b) Pérdida del valor de una moneda en relación a las monedas extranjeras.

Esta última viene a ser consecuencia de la devaluación interna, o baja del poder adquisitivo de la moneda debida al alza de precios y la cual se ha desarrollado con el tiempo sin ser sentida por el grueso de la población.

La devaluación tiene un impacto psicológico importante entre los habitantes de un país, causando un alza de precios, no obstante que la moneda no pierde su valor en el momento de la devaluación oficial.

Debe notarse que el aumento de precios de un país por arriba de los precios de otro, origina una pérdida de la competitividad de los productos internos, originando déficits en la balanza comercial, debido a un desequilibrio entre la importación y la exportación.

La devaluación permite que temporalmente, las exportaciones se incrementen y las importaciones disminuyan. Esta situación permite controlar los efectos de la inflación interior que afectan al exterior, pero si los precios continúan aumentando se requerirán otras devaluaciones.

Actualmente existen el sistema de cambios flexibles, flotación o precio de mercado de las monedas, y el sistema de paridad fija o precio oficial de la moneda. Este último consiste en dar un determinado valor a una moneda en relación a otras, este valor lo fijan las autoridades monetarias de ese país.

Respecto a la flotación, podemos decir que es un sistema adoptado por la mayoría de los gobiernos y permite que el precio de la moneda del país se fije a través de la oferta y la demanda de la misma.

Otro sistema es el llamado flotación sucia o intervención de la banca central, usado en México, y en el que la paridad monetaria se fija por medio de la compra-venta de divisas extranjeras en el país y evitando variaciones en su precio.

Entre la paridad fija y la flotación se encuentra el sistema de las minidevaluaciones, en el que hay devaluaciones o ajustes temporales de la moneda, y que evita acumulación de presión inflacionaria.

La base fundamental de la estabilidad de una moneda radica en la estabilidad interna de los precios que tenga el país.

Por lo tanto, si queremos mantener una moneda firme, se debe evitar la inflación interna, ya que la devaluación es efecto externo de la inflación.



C) Algunas consecuencias de la inflación en México

C.1) Generalidades

México es un país que debido a su situación geográfica, recursos naturales y capacidad industrial y comercial, podría tener un próspero futuro.

Sin embargo, son las formas de organización social las que determinan el progreso y la abundancia, o, el atraso y la escasez.

Y se sabe que cuando el clima social es alterado por un sistema de gobierno, el hombre no crea y la sociedad se estanca.

En México, en los últimos años se ha parado el desarrollo económico en muchos aspectos. Obsérvese que de 1960 a 1970 se obtuvo una tasa media anual del 6.0% en el crecimiento del producto interno bruto, el cual se dió en un contexto de estabilidad cambiaria y de precios, lo cual caracterizó este período. Sin embargo, la economía mexicana empezó a tener insuficiencias que pueden ubicarse en la desaceleración del sector agropecuario y el desempleo relativo del sector industrial, con el consecuente crecimiento en el

comercio y los servicios, todo ello en un plano de déficit permanente con el exterior, concentración del ingreso y deterioro de las finanzas públicas.

Lo anterior dio lugar a la espiral de mayor inflación, mayores utilidades ficticias y menores capitales a precios constantes. Este problema se podría haber detectado y atenuado con el ajuste que debió hacerse en el importe de la pérdida adquisitiva de la moneda.

El temor de una devaluación originó situaciones como las siguientes:

- i) Expatriación de capitales a las empresas
- ii) Empresarios con capacidad de crédito pero sin recursos extras. De estos un subgrupo pudo haber mantenido la capacidad de sus negocios con préstamos en divisas extranjeras; pero se negó a ello por temor a la devaluación en la que perderían capacidad oportuna de pago, aumentarían sus pasivos y disminuirían sus capital contable.
- iii) Empresarios con limitaciones como sujetos crediticios. A muchos empresarios se les negaron créditos porque sus estados financieros acusaban peligrosidad por la

posible devaluación del peso.

Hubieron varias fallas: La no visualización del camino que llevaba México; el desconocimiento de las utilidades ficticias y sus consecuencias, etc.

Además, los financiamientos internos en moneda nacional eran insuficientes. El sector público utilizaba una buena parte de ellos para financiarse.

El Banco de México incrementaba el medio circulante y el gobierno absorbía buena parte del mismo para financiar sus déficits presupuestales, que eran inflacionarios.

#### C.2) Consecuencias en la productividad

La tendencia de crecimiento del PIB, a partir de 1954, se mantuvo hasta presentar una desaceleración en 1971; de 1972 a 1974 se recuperó y en 1975 y 1976 se llegó a su nivel más bajo.

La agricultura y las diversas ramas industriales tuvieron influencia en todos los descensos.

##### a) Agricultura

En la actividad agropecuaria se entregan tierras a

trabajadores sin previo entrenamiento para el rendimiento buscado.

Además, el reparto promueve una inseguridad permanente e impide la modernización y capitalización del campo mexicano, el cual sin las fórmulas tierra y agua, hombres y técnica, créditos, organización y comercialización, hacen de la reforma agraria una ilusión vana.

De 1917 a 1980, se han repartido más de 108 millones de hectáreas, siendo que la superficie cultivable que existe en México es de 30 millones aproximadamente; por lo que se ha distribuido más de 3 veces dicha superficie en el país.

Además el 70% de la tierra cultivable está en poder de los ejidatarios.

En un estudio publicado por Víctor M. Olivares, ("La empresa rural como una de las soluciones a la problemática del campo") encontramos: En el año agrícola 1969-1970-zona de riego- el área cultivada por los ejidos abarca el 60% de la superficie total cultivada, y su aportación al producto agrícola fue de 27.6% (901 millones de pesos); mientras que

la pequeña propiedad privada, con un 40% del área cultivada; contribuyó al producto agrícola total con el 72.4% de la producción (2,369 millones de pesos).

Por lo tanto, el régimen de propiedad privada produjo 3 veces más que el ejido.

b) Industria

La expansión agrícola es una condición previa de la industrialización, en realidad, la modernización de la agricultura y la industrialización en gran escala están ligadas estrechamente. Independientemente a la falta de productividad en la industria, hay otro factor que señalar: la infracapitalización de México, la cual conduce a limitar su producción a menos volúmenes que sus competidores extranjeros, lo que se traduce en costos más altos y, por lo tanto, en la necesidad de barreras de importación y subsidios de exportación.

c) Desempleo

Circunstancias anteriores repercuten en el problema de desempleo.

Además, se observan los efectos de la explosión demográfica, ya que al disminuir la producción agrícola y aumentar su demanda se produce el aumento de precios. Los decrementos apuntados son atribuibles al sector empresarial, al gubernamental y al laboral.

El desempleo se acentúa más por la descapitalización de los negocios. Buen número de empresas quiebran porque sus dueños carecen de recursos para aumentar el capital que por razones inflacionarias requieren. Los incrementos de tipo general a los costos también repercuten al disminuir el ritmo productivo, especialmente en negocios con precio tope.

#### d) Aumentos salariales

De 1972 a 1976 se autorizaron seis aumentos generales de salarios tres bienales y tres de recuperación y ajuste. Desde enero 1° de 1976 los aumentos al salario mínimo han sido anuales. Lo que solo logra atenuar brevemente la pérdida del ingreso real y agudiza la inflación.

Por la devaluación del 18 de febrero de 1982 el salario fue aumentado nominalmente en 30% para salarios menores de

\$ 20,000 mensuales, 20% para sueldos entre \$ 20,001 y \$ 30,000, y 10% para sueldos mensuales mayores a \$ 30,001.

La realidad fue que en un lapso corto este aumento fue absorbido por los precios y, en términos reales, su poder adquisitivo se vio disminuido en los siguientes meses.

e) Mayores impuestos

La política fiscal ha sido de tal manera agresiva que los dispositivos fiscales son factor decisivo en el aumento de la fuga de recursos, liquidación de muchos negocios, venta de acciones a extranjeros, la contracción de la capacidad productiva, etc.

Entre los nuevos impuestos y aumentos que se han implantado mencionaremos los siguientes:

- Impuesto al valor agregado (IVA)
- Productos del trabajo
- Infonavit
- Servicios públicos - teléfono especialmente

f) Mayores tasas de interés

Los aumentos del tipo de interés subieron a más de

un 50%, lo que contribuyó a un aumento de los costos operativos, con repercusión de aumento de precios y menor competitividad en mercados. Sin embargo, a pesar de las tasas de interés para los inversionistas, disminuyó la inversión general per cápita.

En conclusión, la economía mexicana en la década 1970-1980 cambia de una operación estable a una economía inflacionaria. Se observa un mayor incremento en los precios de bienes y servicios que proceden de ramas productivas de alto valor agregado, lo cual confirma la existencia del proceso en toda la configuración económica nacional.

En 1981, el PIB en México aumentó más de un 8%, uno de los crecimientos económicos más rápidos del mundo. Sin embargo, para la mayoría de las empresas, fue un año desalentador.

Las utilidades del 28.6% e incrementos de ventas de 38.4% en promedio, al restar los efectos de la inflación, dejó el incremento promedio de la utilidad real en 0.8%, (estas cifras corresponden a las primeras 22 compañías de la Bolsa de Valores que reportaron sus resultados completos de 1981).



La devaluación del peso en el país el 17 de febrero de 1982 fue de \$ 28.91 a \$ 38.10. Después de siete semanas de operaciones, el peso estaba a \$ 45.81 el 12 de abril y continuo devaluándose.

La segunda devaluación, en menos de seis meses, anunciada el 5 de agosto de 1982, represento una caída del peso de \$ 49.00 a \$ 74.08, e incluso hubo cotizaciones de \$ 90.00 por dólar, debido a la rendición del Banco de México a las fuerzas de la oferta y la demanda.

Pero la rendición fue solo parcial. El Secretario de Hacienda, Lic. Silva Herzog, anunció un sistema de doble mercado para el peso: una tasa preferencial, que será determinada arbitrariamente por el Banco Central para importaciones y otros aspectos prioritarios de la economía, y un mercado libre para todo lo demás. Asimismo, el Banco de México anunció que se retiraba una vez más del mercado de cambios.

El 19 de agosto ese sistema fue modificado. Se pusieron en operación tres tipos de cambio: el mismo tipo preferente \$ 50.00, uno general de \$ 69.50 para canjear mexdólares a pesos y un tipo de mercado libre que en esa fecha llegó a \$ 114.77.

En el informe de gobierno del primero de septiembre de 1982, el presidente José López Portillo anunció la nacionalización de la banca, y el control de cambios en el país, que cerró el mercado a todas las operaciones, salvo las del gobierno.

El reglamento de control de cambios fue publicado el 14 de septiembre de 1982, en el que establece un tipo de cambio preferencial de \$ 50.00 por dólar para las empresas que figuraban en una lista autorizada, y un tipo de cambio de \$ 70.00 por dólar para los mexdólares y otros fines aprobados por el gobierno.

El primero de diciembre Miguel de la Madrid inició su sexenio presidencial.

El 20 de diciembre se implantó un nuevo sistema dual de control general de cambios, un mercado libre y otro controlado. El libre es operado por la banca nacionalizada mexicana, con intervenciones del Banco de México. Abrió a \$ 150.00 el mercado controlado, con dos tipos de cambio flotante, quedó directamente dirigido por el gobierno. El primero de esos tipos fue el "especial" a \$ 70.00 y el segundo, el llamado "controlado" , a \$ 95.10, que sustituyeron, res-

pectivamente, al preferencial (\$ 50.00) y al ordinario (\$ 70.00). El mismo día el Banco de México anunció que un mercado de futuros comenzaría a funcionar en México para ayudar a las empresas con pasivos en dólares. Este mercado de futuros no llegó a operar durante los restantes días finales del año.

C A P I T U L O I ICONSECUENCIAS DE LA INFLACION EN LA ACTIVIDAD ASEGURADORA

- A) Aspectos generales
- B) Efectos de la inflación en los asegurados
- C) Efectos de la inflación en los agentes de seguros de vida

## CONSECUENCIAS DE LA INFLACION EN LA ACTIVIDAD ASEGURADORA

### A) Aspectos generales

Como se ha mencionado, la inflación es el aumento de dinero circulante sin respaldo de bienes y servicios, y se inserta como una variable más de la economía contemporánea.

Por ese motivo, es importante adecuar a esta situación la actividad económica.

Una de las actividades mayormente afectadas por la pérdida del poder adquisitivo de la moneda, lo constituye el grupo asegurador, por ser éste el que soporta los riesgos a los que están sujetos las personas y los bienes de la sociedad.

Las principales consecuencias de la inflación en la actividad aseguradora se reflejan en el crecimiento de las sumas aseguradas e ingresos por primas totales; respecto a los egresos, influye aumentando los gastos de siniestralidad, los costos de adquisición y de administración, y en cuanto a inversiones, en la productividad y composición de las mismas.

A continuación se detalla cada punto mencionado

a) Crecimiento en sumas aseguradas

Considerando la inflación, el proteger el patrimonio de las personas requiere tomar en cuenta que cada vez cuesta más obtener lo mismo, por lo que se necesita actualizar la suma asegurada en la misma proporción en la que se incrementan los precios del bien asegurado, para que la protección económica que representa el seguro no se pierda, es decir, para que las sumas aseguradas no resulten insuficientes para cubrir las pérdidas reales por siniestro.

En los seguros de daños, las alternativas para garantizar un nivel de protección en términos reales, varían desde la indexación hasta el pago del valor real de los bienes en el momento de un siniestro.

Existe, por ejemplo, el aseguramiento a valor de reposición de los bienes amparados, el cual garantiza íntegramente la protección, pero produce un mayor riesgo moral e implica presiones en la siniestralidad de las compañías. Aquí el peso de la inflación gravita íntegramente sobre la empresa aseguradora.

b) Ingresos por primas

Las primas son motivo de una afectación directa de la inflación y los incrementos nominales en este renglón suelen ser muy altos.

Sin embargo, al considerar ese aumento en primas se debe considerar la deflación de que son objeto.

El deflactor es un índice de precios que se calcula con base en un año seleccionado por características de estabilidad económica, financiera y social, en el que no existen desviaciones significativas, respecto a la tendencia histórica observada.

Hay que tomar en cuenta que el análisis de los ingresos por primas tiene que ver hacia la realidad, eliminando el efecto ilusorio de los incrementos debidos a la inflación.

Respecto a las primas, debe notarse que éstas constituyen los ingresos de la actividad aseguradora, y que a diferencia de los otros sectores económicos, éstos se perciben por adelantado, devengándose posteriormente (siniestralidad) de modo aleatorio.

c) Incremento en los gastos de siniestralidad

En el caso de las compañías de seguros, la siniestralidad representa uno de los rubros más importantes en sus costos de operación. Y la inflación afecta los costos de las empresas.

En primer lugar, los gastos de ajuste y determinación del monto del siniestro, se incrementan de acuerdo al nivel general de precios, ya que supone aumento en el costo de servicios (viajes de ajustadores, impuestos, etc.) y de materiales.

Además se observa una tendencia ascendente en el valor de los siniestros, debido a que los daños cubiertos cada vez ocasionan un importe mayor. Como ejemplo mencionemos los siniestros en los seguros de autos, en las cuales las reparaciones han aumentado alarmantemente, debido, entre otras causas, al encarecimiento de las refacciones y la mano de obra.

También influyen en aumentar la siniestralidad, costos que por su especialidad a menudo aumentan más que el índice de inflación, por ejemplo, los gastos de curación a



accidentados, los cuales sufren un aumento mayor por la aplicación de tratamientos médicos mejorados. Estos son elementos que no tienen peso que pueda influir en el Nivel General de Precio, y por lo tanto su repercusión a los asegurados no pueden efectuarse como debiera.

La inflación también repercute dependiendo del tiempo que medie entre la ocurrencia del siniestro y el momento en que se satisface la indemnización.

Esto es importante, puesto que se efectúa un mayor pago por siniestros ante una captación más o menos constante de primas, y se infiere la necesidad de crear mecanismos que reinviertan esta tendencia.

#### d) Costos de adquisición

Los costos de adquisición se componen básicamente de comisiones, compensaciones y premios a los agentes de seguros y su monto se incrementa en forma proporcional al aumento en ventas.

Esto significa que no importa que cantidad de primas se captan por efecto de la inflación, los límites para las compensaciones y premios se mantienen fijos o no se mue-

ven en la misma proporción que el índice inflacionario, lo que origina un encarecimiento de los incentivos a la comercialización, y por lo tanto, de los costos de adquisición.

e) Gastos de administración

Los gastos de administración están constituidos básicamente por sueldos y prestaciones, y gastos en suministros y en servicios, en este caso, el nivel general de precios obliga a aumentarse los sueldos y suministros de las compañías, afectando el incremento obtenido en primas.

Debe considerarse que la cuestión del personal, dentro de los gastos de una aseguradora, tiene una mayor transcendencia debido a la complicada organización administrativa de las sociedades de seguros, que requieren una multiplicidad de operaciones burocráticas para el control y estadística que deben llevar en sus sedes centrales y representaciones regionales, provinciales o locales.

Ahora bien, si la moneda se devalúa, es justo y lógico que el personal de las compañías aseguradoras tienda a lograr una nivelación en su capacidad adquisitiva, a través de una elevación de sus emolumentos. Además, la empresa

distingue a ciertos empleados (los más eficientes, de mayor responsabilidad o confianza, etc.) con aumentos o mejoras, que desaparecen al depreciarse la moneda, salvo que los sueldos se incrementen con la regularidad que las circunstancias exijan.

Por otra parte, resulta difícil para la entidad aseguradora reducir el número de inscritos en nómina, y poder pagar de acuerdo al nivel ascendente del costo de la vida, sin verse muy afectado económicamente, al seleccionar a un número disminuido de empleados que con trabajo eficiente compense el de la totalidad. Debe recordarse, asimismo, que la necesidad de emitir apéndices para modificar los capitales asegurados a los valores del momento, sobre toda la cartera de seguros afectados, exige una mayor cantidad de trabajo.

Respecto al concepto de los gastos de impresos, representan un montante considerable dentro de los gastos generales, ya que los impresos pueden considerarse materia prima de la industria aseguradora. Esta consideración se basa en la gran cantidad de operaciones que se originan desde la emisión de la póliza y que en tiempos de inflación es una fuente de gastos considerable.

La misma afirmación puede hacerse en lo relativo a otras clases de materiales, como aparatos de rayos X y material de cura, en las entidades que practican el seguro de accidentes o él de enfermedad; los útiles de oficina, etc.

Así, la tendencia creciente en los gastos obliga a los seguros a modificar sus tarifas con el objeto de mantener márgenes aceptables para su operación.

f) Productividad de las inversiones

En la actual economía inflacionaria, los resultados técnicos tienden a disminuir y los productos financieros tienen una gran importancia en la operación rentable de una compañía de seguros.

Es necesario mantener una alta proporción de recursos productivos que tengan una rentabilidad elevada, para evitar los efectos negativos de la inflación sobre los costos.

En esta situación, es preciso que los valores de inversión reúnan condiciones de solidez económica pues hay que conseguir la mayor estabilidad en el transcurso del tiempo, a fin de que el asegurado no vea inutilizado sus esfuerzos en el caso de una depreciación monetaria.

En estas condiciones, los valores de renta fija y las inversiones conservadoras, no resultan rentables en términos reales. No obstante, se observa una tendencia creciente en algunos mercados, a que las autoridades aumenten las inversiones obligatorias en valores del estado, por lo que tendrá que considerarse una mayor flexibilidad en este aspecto, ya que esta situación provee más recursos al gasto público, el cual ha demostrado tener un efecto de incremento de la tasa inflacionaria.

La necesidad de altos rendimientos se traduce en altas tasas de interés bancario, debidas a que el dinero puede "aumentar de precio" por ser un bien más. La banca en épocas inflacionarias tiene que aumentar la tasa de interés para fomentar el ahorro, proporcionando un mayor rendimiento a los ahorradores y para mantener un nivel de competitividad internacional que evite la fuga de capitales.

Otro efecto de las tasas de interés, es que aumentan los atractivos de los depósitos bancarios, que además no tienen riesgo como ocurre con las acciones de renta variable.

Hay que mencionar que la sana operación de la actividad aseguradora, depende en buena medida de los productos

financieros obtenidos mediante al inversión que permiten las reservas.

El que las compañías aseguradoras efectúen operaciones de inversión a largo plazo, a los que afectan las variaciones de interés, y el adquirir obligaciones de prestación diferida de servicios, cobrados a costos de época normal, supone una fuerte desproporción entre lo que se pago y lo que en realidad ha costado el servicio al darse.

Como se sabe, la prima que cobran las compañías de seguros se considera que al invertirse a un interés determinado, en un año ascendería a la suma necesaria para cubrir los siniestros esperados.

La inflación actúa sobre las reservas, los bienes inmuebles suben de valor, lo que aumenta el rendimiento de las reservas invertidas en ellas. Los valores de renta variable significan participación en los beneficios y riesgos de las empresas, los de renta fija significan préstamos a dichas empresas.

Si hay confianza en los negocios y obtienen beneficios, suben los títulos de renta variable. Si la situación

es contraria, el capital tiende a huir para ser prestado con garantía, aunque con poco interés.

B) Efectos de la inflación en los asegurados

La inflación reduce las posibilidades de contratación de nuevos seguros, por ser el seguro considerado como un bien de segundo orden o de servicio. Los asegurados pueden ser vistos como consumidores, y el consumidor prefiere obtener, bienes, los cuales son objeto de posesión.

En la economía inflacionaria la propensión a consumir aumenta y la de ahorrar disminuye.

En los seguros de daño, la necesidad de posesión acentúa la necesidad de protección, provocándose mayor precaución en los poseedores de bienes de producción; sin embargo, hay que tomar en cuenta que se incrementa el riesgo moral al subir los precios. Por la inflación, igualmente se favorece el abandono de los seguros ya concertados. Asimismo, aumentan los plazos de pago por parte de los asegurados, además se produce una mayor competencia entre los aseguradores, abaratando injustificadamente las primas.



C) Efectos de la inflación en los agentes de ventas de seguros

Los agentes tienen la oportunidad de actualizar los programas de seguro de sus clientes, revalorizando las sumas aseguradas que han sufrido el impacto inflacionario.

En estas condiciones existen nuevas necesidades de coberturas que responden al sentimiento de inseguridad y pérdida de confianza de las personas en sí, de los bienes y las empresas.

C A P I T U L O   I I IREPERCUSION DE LA INFLACION EN EL SEGURO DE VIDA INDIVIDUAL

- A) Generalidades del seguro de vida individual
  
- B) Efectos de la inflación en el seguro de vida individual
  - B.1) Sobre las compañías aseguradoras en el ramo de vida
  - B.2) Sobre los agentes de seguro de vida
  - B.3) Sobre los asegurados que tienen pólizas de seguro de vida

REPERCUSION DE LA INFLACION EN EL SEGURO DE VIDA INDIVIDUALA) Generalidades del seguro de vida individual

Como se sabe, todo plan de seguros es en su forma más sencilla, un método de repartir entre un gran número de personas una posible pérdida financiera demasiado grande como para que pueda soportarlo un solo sujeto.

Para esto las compañías de seguros reúnen una contribución fija o prima, determinada en base a la experiencia previa de la ocurrencia de una pérdida, permitiendo que una persona sustituya la posibilidad de una pérdida grande por una pequeña y cierta, estando "segura" de lo que hay que pagar, y al mismo tiempo encontrarse "asegurada".

La característica esencial de un plan de seguros es que el número de asegurados deberá ser suficientemente grande para producir en forma aproximada una experiencia promedio de año en año, reduciéndose las posibles fluctuaciones.

El principio de compartir las pérdidas por medio de la cooperación de grandes números, puede aplicarse al seguro contra el riesgo de muerte.

Con el objeto de analizar los efectos de la inflación en el seguro de vida, se hará mención de algunos aspectos básicos de este seguro.

#### A.1) Función

El propósito del seguro de vida es otorgar una protección que permita solventar la pérdida económica que pudiera ocurrir al fallecimiento de una persona.

En el terreno de las definiciones J. Maluquer Rosés en el "Diccionario Elemental del Seguro" dice sobre el seguro de vida "es aquel contrato por el cual un asegurador se compromete ante un contratante, a cambio de una prima, a entregar una suma de dinero cierta y determinada de antemano, a una persona denominada el beneficiario a un plazo establecido o a un momento que forzosamente tiene que llegar, dependiendo de la duración de la vida de otra persona llamada el asegurado".

El interés del asegurado es tener la confianza de obtener el importe en caso de muerte, resulta de diferentes situaciones y deseos al considerar un hecho venidero.

Entre las principales causas que se tienen, se pue-

de mencionar que el seguro es una protección para la familia del asegurado que sostiene un hogar y la educación de sus hijos, ya que les permite solventar sus necesidades económicas durante un período determinado.

#### A.2) Tarificación

La base para fijar el importe de las primas es la experiencia que se tiene, la cual es tabulada en una tabla de mortalidad. Dicha tabla muestra la tasa de mortalidad a cada edad, es decir, la proporción de personas que mueren en el término de un año en cada edad. Estas tasas de mortalidad serán la cantidad que el asegurado debe pagar a la edad que tenga por cada mil pesos de suma asegurada.

En la práctica se agrega una cantidad adicional para cubrir gastos.

Hay que considerar que la tasa de mortalidad se incrementa al aumentar la edad alcanzada, y que esta situación involucra desventajas prácticas para los asegurados, sobre todo a edades avanzadas, en las que las primas aumentarían más rápidamente.

Estas objeciones son evitadas utilizando una prima

nivelada, es decir, una prima igual durante todo el período de duración del seguro, la cual involucra pagos excedentes al costo del seguro durante los primeros años, y pagos menores a los correspondientes a los últimos años.

Con los pagos excedentes se constituye un fondo de inversión llamada reservá, que la compañía mantiene para poder pagar todas las reclamaciones por muerte.

Además, al morir el asegurado la reserva acumulada en esta póliza está disponible como parte del "valor nominal" pagadero. Por consecuencia, la reserva aumenta, y disminuye el seguro real o cantidad neta en riesgo (valor nominal menos la reserva).

De esta manera, el incremento en la tasa de fallecimiento es compensada por el decremento del seguro efectivo, manteniéndose el costo razonablemente económico.

### A.3) Tipos básicos de pólizas

Existen tres clases básicas de pólizas de seguro de vida las cuales son emitidas por la mayor parte de las compañías, estas clases son:

- 1) Vida entera
- 2) Dotales
- 3) Temporales

1) Pólizas vida entera - Mediante esta póliza se protege al asegurado para toda su vida, pagándose la protección en caso de su fallecimiento. Estas pólizas pueden ser:

i) Ordinaria de vida - En esta póliza, las primas se pagan durante la vida del asegurado, este tipo de plan se puede considerar el básico para el seguro de vida. También se conoce como "Vida completa".

La desventaja de este seguro es que se deben pagar primas sin importar lo avanzado de la edad, o si se tienen ingresos suficientes.

ii) Vida pagos limitados - El pago de primas se hará durante un número determinado de años, pagándose la suma asegurada solo en caso del fallecimiento del asegurado. Las primas son por un número definido de años: 10, 15, 20, 25, 30 o hasta alguna edad específica como puede ser a los 60 ó 65 años.

Las reservas y los valores en efectivo son mayores

que los de la forma ordinaria de vida, debido a que las primas son más altas, y también por esto la protección de seguro efectivo disminuye.

Se puede decir, que una póliza ordinaria de vida es una poliza de pagos limitados, con primas pagaderas hasta la edad última que aparece en la tabla de mortalidad, usada en el cálculo de primas. En la práctica, la compañía renuncia a cualquier prima posterior a la "edad límite" y paga a esa edad el importe total del seguro.

2) Pólizas dotales - En esta clase de pólizas se estipula el pago de la suma asegurada, si el asegurado fallece durante un período especificado, llamado período dotal, o si sobrevive al final del período o fecha de vencimiento. Las primas generalmente se pagan durante todo el período dotal, aunque pueden pagarse con prima única o a pagos limitados.

3) Pólizas temporales - Es aquella en la que la suma asegurada es pagada solamente si el fallecimiento ocurre dentro de un período determinado. Este período puede variar entre 1 año o más, acostumbrándose 5, 10, 15 ó 20 años, o incluso hasta alguna edad determinada, siendo generalmente 60 ó 65 años.



Este tipo de pólizas cubren una contingencia. La prima es menor a las que se pagan en las pólizas de vida entera o dotal.

Existe la posibilidad de convertir un seguro temporal en un seguro de vida entera o dotal, ya sea incluyendo una cláusula que permite la conversión automática al final del período, o simplemente la conversión. Los seguros temporales convertibles son aquellos que poseen una cláusula que permite la conversión a un plan permanente, pudiendo cambiarse con la fecha del aniversario de la póliza, o con la fecha del día del cambio (la nueva póliza se emitirá con la prima correspondiente a la edad más próxima).

Los seguros temporales con conversión automática proveen el cambio a un plan de seguro permanente al final del período.

Existen los seguros temporales renovables que permiten renovar la póliza por el mismo número de años y una cantidad determinada de veces, estos seguros también pueden convertirse en planes permanentes.

#### A.4) Beneficios adicionales

Principalmente se han incluido beneficios pagaderos en el caso de incapacidad total y permanente del asegurado, con la idea de protegerlo contra la pérdida de la capacidad productiva por invalidez.

Prácticamente todas las compañías han introducido la cláusula de exención de pago de primas en el caso de la contingencia mencionada, operando únicamente en el caso de que ésta fuera total y permanente. No es una cláusula cara por lo remoto de que sea afectada.

La ampliación a esta cobertura consiste en conceder pagos de renta anual o mensual por incapacidad total y permanente, elevándose el costo de estos beneficios, e incluso algunas compañías pagan la suma asegurada, o una parte de ella, en el caso de que se presente la incapacidad mencionada.

En el caso de muerte accidental, se ha creado un endoso bajo el cual se pagará el doble del valor nominal del seguro, si la muerte del asegurado es ocasionada accidentalmente, a este beneficio se le conoce como "Doble indemnización" o DI. En algunos casos por pérdida de miembros en for-

ma accidental, las compañías aseguradoras proporcionan un porcentaje o el total de las sumas aseguradas. El beneficio de Triple indemnización o TI, estipula triplicar el pago del valor nominal de la póliza, si las lesiones corporales o la muerte del asegurado ocurren accidentalmente en alguna de las circunstancias mencionadas a continuación:

a) Mientras viaje como pasajero en cualquier transporte público que no sea aéreo, impulsado mecánicamente, con boleto pagado y en ruta establecida para servicio de pasajeros y sujeta a itinerarios regulares.

b) Mientras viaje como pasajero en un ascensor que opere para servicio público, excepto ascensores en minas.

c) A causa de incendio en cualquier teatro, hotel o edificio público en el que se encontrara el asegurado al iniciarse el incendio.

Este beneficio es de costo muy bajo por su poca siniestralidad, y en algunas compañías llega a no cobrarse.

Actualmente en el mercado de seguros existen gran variedad de beneficios adicionales. Por ejemplo, existe una cláusula mediante la cual la esposa del asegurado queda a su

vez asegurada al fallecimiento de éste, hasta la fecha en que el asegurado cumpla o hubiera cumplido 65 años, por la cantidad que se contrate para este beneficio y siendo sus beneficiarios los que ella designe.

Si la muerte de ambos conyuges es simultánea, se supone que la esposa falleció posteriormente.

Y si el asegurado muere dentro del plazo de cobertura, se suspenderá el pago de primas quedando en vigor esta cláusula.

En algunas compañías cuando fallece la esposa primero que el asegurado, se paga un porcentaje de la suma contratada en este endoso.

B) Efectos de la inflación en el seguro de vida individual

Se ha dicho que la inflación es un problema de naturaleza económica que repercute en forma especialmente importante en la actividad aseguradora.

El seguro de vida, al igual que otros ramos del seguro, ha presentado problemas bajo diferentes formas: para el cliente, en cuanto a un decremento de la protección que había contratado; para el agente, en cuanto a una disminución de ingresos; y para el asegurador, en cuanto a una reducción de mercados y utilidades.

B.1) Sobre las compañías aseguradoras del ramo de vida

a) Efectos comerciales

A causa de la inflación se reducen las posibilidades de contratación de nuevos seguros de vida, esto se debe al ritmo creciente que se da en los precios y costo de los servicios, y parece natural que en momentos de desconfianza plena sobre el valor del dinero, no se piense en el seguro de vida como un medio eficiente de ahorro.

En cuanto a la cartera ya constituida, se favorece el abando de los seguros concertados, o bien, se estimula la reclamación de los valores de rescate de las pólizas de vida.

Todo esto produce como consecuencia una mayor competencia entre los aseguradores, abaratando injustificadamente las primas.

Además, hay que agregar al encarecimiento de la comercialización, los aumentos en los incentivos a los agentes, debido al incremento en los costos de adquisición; (comisiones, compensaciones y premios), los cuales son proporcionales al aumento de primas, sin importar cual sea el volumen captado por efecto de la inflación.

El seguro de vida se ha observado que comienza a ser rentable a partir del sexto año de vigencia, debido a los altos costos de adquisición de los primeros años, en los cuales es financiado por las compañías de seguros.

Otro aspecto importante se refiere a las grandes sumas ingresadas en primas iniciales, originados por la necesidad de mayores sumas aseguradas, lo que impide que la cartera llegue a un equilibrio financiero, obteniéndose éste

En cuanto a la cartera ya constituida, se favorece el abando de los seguros concertados, o bien, se estimula la reclamación de los valores de rescate de las pólizas de vida.

Todo esto produce como consecuencia una mayor competencia entre los aseguradores, abaratando injustificadamente las primas.

Además, hay que agregar al encarecimiento de la comercialización, los aumentos en los incentivos a los agentes, debido al incremento en los costos de adquisición; (comisiones, compensaciones y premios), los cuales son proporcionales al aumento de primas, sin importar cual sea el volumen captado por efecto de la inflación.

El seguro de vida se ha observado que comienza a ser rentable a partir del sexto año de vigencia, debido a los altos costos de adquisición de los primeros años, en los cuales es financiado por las compañías de seguros.

Otro aspecto importante se refiere a las grandes sumas ingresadas en primas iniciales, originados por la necesidad de mayores sumas aseguradas, lo que impide que la cartera llegue a un equilibrio financiero, obteniéndose éste

hasta que los incrementos inflacionarios sean considerados en las renovaciones.

b) Efectos financieros

Como afirmó G. de Usema en su libro "Política Financiera y Política de Seguros": "en el seguro de vida, el ciclo de producción es enormemente más largo que en el resto de las ramas de la industria. En cualquier industria, desde el momento en que entra la materia prima hasta que sale el producto, el ciclo de producción puede ser a lo sumo de un año; pero, en cambio, el seguro de vida se proyecta en el tiempo, y esta proyección es la que obliga a una mayor sensibilidad de los fenómenos de la época de inflación".

Esta situación orilla a la constitución de las reservas matemáticas, producidas por las exigencias técnicas del negocio y establecidas y reguladas por la Ley.

Las reservas matemáticas se pueden definir como el valor presente de las indemnizaciones a satisfacer y el valor presente de las primas a percibir. De aquí la importancia de cuidar la rentabilidad y los tipos de inversión, hacia los que puede canalizarse.



En el seguro de vida se ha observado que tiende a concentrarse en planes con baja reserva, tanto en los nuevos seguros como en los cambios de plan.

Esto, unido al descenso de la nueva producción y la cancelación de los capitales asegurados, puede disminuir las reservas matemáticas disponibles.

Lo anterior es consecuencia de la demanda de anticipos y rescate, lo que decrementa la liquidez del efectivo manejado, obligando quizás a vender parte de los bienes de reserva.

Hay que agregar que el aumento de cancelaciones y las tendencias en la contratación de nuevos seguros o cambios de plan, se deben también al mayor atractivo de las tasas de interés bancario, lo que merma los fondos utilizables para invertir. Se destaca el hecho de que la actividad aseguradora depende, en gran parte de los productos financieros que se obtienen al invertir las reservas.

Las diferencias entre las tasas de interés y los intereses cobrados por préstamos sobre pólizas, permiten que exista el riesgo de descapitalización para las empresas ase-

guradoras, por el atractivo de trasladar los fondos disponibles de los asegurados a los bancos.

Por otra parte, debido a la inflación aumentan los plazos de pago no solo para los asegurados, sino también entre cedentes y reaseguradores, consiguiéndose tensiones en los departamentos de tesorería.

#### B.2) Sobre los agentes de seguros de vida

Anteriormente se mencionó que existe un aumento en los incentivos a los agentes, debido al incremento en los costos de adquisición, y en los cuales no se considera el volumen de primas captado por el aumento y actualización de las sumas aseguradas.

Sin embargo, hay que tomar en cuenta que debido a las presiones comerciales que existen, las empresas aseguradoras han rebajado sus tarifas en forma considerable, lo cual repercute directamente en los ingresos del agente y de los supervisores, ya que tienen que vender más para ganar lo mismo que antes.

Además de este problema, el agente se enfrenta a competidores que ofrecen a su clientela productos nuevos y

más baratos tentándolos a cancelar sus pólizas en vigor, e impidiéndole contar con las comisiones de renovación.

Hay que agregar, que el aumento en las tasas de interés bancario ha influido en un remplazo de pólizas de vida entera por pólizas temporales, siendo que en el primer tipo de plan el agente recibe una alta comisión de entrada, por suponerse que un alto porcentaje de las pólizas permanecerán en vigor por un largo período de tiempo.

B.3) Sobre los asegurados que tienen pólizas de seguros de vida

Las diferentes clases de contratos de seguro de vida, emitidas por las compañías de seguros, puede decirse que corresponden a la combinación de tres clases básicas de pólizas y que son: Vida entera, Dotal y Temporal.

Como mencionamos anteriormente, en el seguro de vida existe la reserva matemática, la cual se origina por alguna de las siguientes causas técnicas:

- .) Cubrir un riesgo creciente mediante una prima nivelada
- ..) Incluir un proceso de ahorro dentro del plan
- ...) Limitar el pago de primas a un plazo inferior al plazo del seguro

La reserva matemática depende del plan, la edad del asegurado y el plazo del seguro; y dicha reserva es la principal razón por la que el seguro de vida es más afectado por la inflación que el seguro de daños.

Esta afirmación se basa en que los seguros de daños o de accidentes son contratados por períodos cortos, generalmente un año, lo que permite actualizar la suma asegurada incrementándola pagando la prima correspondiente, mientras que en los planes de vida, se tendría que ajustar también la reserva matemática que hubiera en el momento del aumento, lo que sería muy costoso para el asegurado.

Por lo anterior, los seguros que no requieren una reserva considerable, como son los seguros temporales y la mayoría de los seguros complementarios, no presentan gran dificultad en ajustar la suma asegurada al aumento del costo de la vida.

Sobre todo, el seguro de vida sería más caro, si se pretendiera actualizar su monto en épocas de inflación sostenida y elevada.

Se puede afirmar que la inflación reduce la suma asegurada contratada originalmente, ya que el costo de la

vida experimenta una alza ininterrumpida, lo que ocasiona que al paso del tiempo, el monto asegurado no satisfaga el propósito para el que fue adquirido.

Dicho propósito generalmente es el constituir una garantía de seguridad, para cubrir las necesidades futuras de su familia o de si mismo.

Esta reducción de la suma asegurada es atenuada, en cierta forma, por la disminución paralela del valor de las primas.

Hay que hacer notar que en los planes de protección, como es el seguro temporal, principalmente en los planes a corto plazo, el asegurado pierde protección pero no dinero en efectivo.

En los planes dotales, existe pérdida de protección y de dinero.

Esta pérdida de dinero se debe a la tasa de inflación aplicada anualmente a la reserva existente. Respecto a las pólizas de seguro de vida entera, los cuales se encuentran entre los planes dotales y temporales, la pérdida es menor que en los dotales y mayor que en los temporales.

A continuación se presenta un ejemplo de esta situación:

Aunque actualmente el "Índice General de Precios al Consumidor" tiene como base el año de 1978, en el cual su valor equivale a 100 (Tabla I), utilizaremos como base el año de 1972 para ejemplificar los movimientos que tuvo, hasta 1981, un seguro que se contrató en 1971 por \$ 1,000,000 M.N., debido a los efectos de la inflación, utilizando para esto la Tabla II.

TABLA I

INDICE NACIONAL DE PRECIOS AL CONSUMIDOR

BASE 1978 = 100

Período	Índice General
1972	35.7
1973	40.0
1974	49.5
1975	57.0
1976	66.0
1977	85.1
1978	100.0
1979	118.2
1980	149.3
1981	191.1

FUENTE: Indicadores Económicos 109. Diciembre 1981.  
Subdirección de Investigación Económica del  
Banco de México, S. A.

TABLA II  
INDICE NACIONAL DE PRECIOS AL CONSUMIDOR  
BASE 1972 = 100

Período	Indice General
1972	100.0
1973	112.0
1974	138.7
1975	159.7
1976	184.9
1977	238.4
1978	280.1
1979	331.1
1980	418.2
1981	535.3

FUENTE: Elaborado en base a datos de la revista Indicadores Económicos 109. Diciembre 1981. Subdirección de Investigación Económica del Banco de México, S. A.

TABLA III

DOTAL A 10 AÑOS EDAD 40

a) Sin inflación

Año	Suma asegurada	Prima	Dividen- dos	Dividendos acumulados	Rescate
1	1,000,000	88,100	-°-	-°-	-°-
2	1,000,000	88,100	-°-	-°-	-°-
3	1,000,000	88,100	3,550	3,550	170,000
4	1,000,000	88,100	3,550	7,100	170,000
5	1,000,000	88,100	18,660	25,760	332,000
6	1,000,000	88,100	18,660	44,420	332,000
7	1,000,000	88,100	46,520	90,940	538,000
8	1,000,000	88,100	46,520	137,460	538,000
9	1,000,000	88,100	46,520	183,980	538,000
10	1,000,000	88,100	142,580	326,560	1,000,000

Primas pagadas	881,000	
Efectivo al final	<u>1,326,560</u>	
Costo del seguro	( 445,560)	≈ Utilidad
Protección promedio	1,000,000	
Utilidad 0/00 anual	( 44.55)0/00	

Efectivo total	1,326,560
Menos primas pagadas	<u>881,000</u>
Utilidad	445,560



## b) Con inflación

Año	Suma asegurada	Prima	Dividendos	Dividendos acumulados	Rescate
1972	1,000,000	88,100	-°-	-°-	-°-
1973	892,857	78,661	-°-	-°-	-°-
1974	720,981	63,518	2,559	2,559	122,567
1975	626,174	55,166	2,223	4,782	106,450
1976	540,833	47,647	10,092	14,874	179,557
1977	419,463	36,955	7,827	22,701	139,262
1978	357,015	31,453	16,608	39,309	192,074
1979	302,024	26,608	14,050	53,359	162,489
1980	239,120	21,066	11,124	64,483	128,647
1981	186,811	16,458	26,636	91,119	186,811

Primas pagadas	465,632
Efectivo al final	<u>277,930</u>
Costo del seguro	<u>187,702</u>
Protección promedio	528,528
Costo 0/00 anual	35.510/00

Efectivo total	277,930
Menos primas pagadas	<u>465,632</u>
Utilidad	(187,702)

Comparación hecha sin computar intereses

Primas sin impuesto ni derecho de póliza

TABLA IV  
TEMPORAL A 10 AÑOS      EDAD 40

a) Sin inflación

Año	Suma asegurada	Prima	Dividendos	Dividendos acumulados	Rescate
1	1,000,000	6,630	--	--	--
2	1,000,000	6,630	--	--	--
3	1,000,000	6,630	130	130	2,000
4	1,000,000	6,630	130	260	2,000
5	1,000,000	6,630	530	790	3,000
6	1,000,000	6,630	530	1,320	3,000
7	1,000,000	6,630	1,070	2,390	3,000
8	1,000,000	6,630	1,070	3,460	3,000
9	1,000,000	6,630	1,070	4,530	3,000
10	1,000,000	6,630	2,220	6,750	--

Primas pagadas	66,300
Menos efectivo al final	<u>6,750</u>
Costo del seguro	59,550
Protección promedio	1,000,000
Costo % anual	5.95

## b) Con inflación

Año	Suma asegurada	Prima	Dividendos	Dividendos acumulados	Rescate
1972	1,000,000	6,630	-°-	-°-	-°-
1973	892,857	5,920	-°-	-°-	-°-
1974	720,981	4,780	94	94	1,442
1975	626,174	4,152	81	175	1,252
1976	540,833	3,586	287	462	1,622
1977	419,463	2,781	222	684	1,258
1978	357,015	2,367	382	1,066	1,071
1979	302,024	2,002	323	1,389	906
1980	239,120	1,585	256	1,645	717
1981	186,811	1,239	415	2,060	-°-

Primas pagadas	35,042
Menos efectivo al final	<u>2,060</u>
Costo del seguro	32,982
Protección promedio	528,528
Costo % anual	6.24

Comparación hecha sin computar intereses

Primas sin impuesto ni derecho de póliza

C A P I T U L O I V

## SOLUCIONES ANTE LA INFLACION EN EL SEGURO DE VIDA INDIVIDUAL

- A) Posibles soluciones contra los efectos de la inflación en el seguro de vida individual
  
- B) Nuevos productos desarrollados en los Estados Unidos

SOLUCIONES ANTE LA INFLACION EN EL SEGURO DE VIDA INDIVIDUAL

Durante los últimos años se ha modificado considerablemente la tasa de inflación, la cual ha subido a niveles que no se previeron, pareciendo que se mantendrá en ellos. Además, existe un aumento de tasas de rendimiento de inversión y aumento de medios disponibles para la inversión de ahorros, por éstas entre otras razones, se ha hecho necesario efectuar ciertos cambios en los seguros de vida.

Estos cambios se encaminan, básicamente, a continuar manteniendo la protección que ofrecen los planes de seguro de vida al asegurado o a sus beneficiarios, la cual se ve deteriorada considerablemente por la inflación. Estos cambios incluyen Nuevos Productos, con sistemas de administración y de inversiones, que permitan cambio y flexibilidad para tomar medidas contra la inflación. A continuación se mencionan algunas de las soluciones que las compañías de seguros han aportado.

A) Posibles soluciones contra los efectos de la inflación en el seguro de vida individual

a) Adquirir pólizas adicionales periódicamente

Esta es la solución que podría considerarse más

sencilla, y que realmente mantiene actualizada la protección de los asegurados. Además, permite al agente de seguros cobrar comisión de primer año en cada venta adicional. Sin embargo, existen varios inconvenientes que afectan directamente al asegurado, Entre estos se puede mencionar:

a) El costo del seguro aumenta con la edad, y si el plan se tomó a una edad final fija, como puede ser a los 65 años, el acortamiento del plazo del seguro influye también en el precio del seguro.

b) Las condiciones de salud del asegurado pueden modificarse, lo que ocasionaría que en los nuevos seguros que contratara se le considerara un riesgo subnormal, e incluso inaceptable.

c) Si el plan que se tuviera fuera a un plazo fijo, por ejemplo dotal 20 años, el vencimiento de los seguros se alejará cada vez más del término del seguro original.

d) En cada nuevo seguro se le cobrarían los gastos de primer año.

e) El problema de la devaluación de reservas acumuladas no se soluciona con este procedimiento.

b) Endoso de inflación

Algunas compañías del mercado mexicano están expidiendo actualmente este endoso, el cual permite al asegurado tomar pólizas adicionales en cada aniversario de la póliza el monto de estas pólizas se basa generalmente en el Índice General del cuadro Índice Nacional de Precios al Consumidor, no importando los cambios que haya sufrido su estado de salud y sin tener que presentar nuevas pruebas de asegurabilidad.

Existen ciertas restricciones para el crecimiento de la suma asegurada, las cuales dependen de la compañía que emita este endoso, entre estas restricciones se pueden mencionar las siguientes:

- 1) El aumento de suma se da hasta determinada edad, 70 ó 65 años es lo más frecuente.
- 2) El asegurado debe adquirir en dos años consecutivos al menos el 50% de la suma que podría incrementar, de no hacerlo perdería el derecho a los incrementos, a menos que presente nuevas pruebas de asegurabilidad.
- 3) El aumento total por año no debe exceder de de-

terminado porcentaje, estos porcentajes son 20% a 25% de la cobertura básica, lo que puede ocasionar que el ajuste anual no sea el necesario.

4) La suma asegurada adicional se limita a determinada cantidad, como puede ser 20 millones.

5) La suma asegurada total que se otorga se limita a un porcentaje del valor de la póliza básica, restringiendo su crecimiento a un 100%, 150% ó 400% de la suma, dependiendo del tipo de endoso que se contrate.

La prima que se cobra tiene un comportamiento similar al de la suma asegurada, ya que la prima se calcula aplicando la prima de tarifa de la edad original en la que se contrató la cláusula, sobre la suma asegurada acumulada, efectuándose un descuento del 10% en la prima cuando ya se haya llegado al máximo del valor a contratar. En algunas compañías las primas que se usan para esta cobertura son especiales y van variando dependiendo de la edad del asegurado cuando se adquiere la suma adicional. Las coberturas adicionales que se adquieren, crecen en el mismo porcentaje. Algunas veces se excluyen determinados beneficios, como el de renta por invalidez.



Este endoso elimina el inconveniente de una posible subnormalidad o un posible rechazo, así como el recargo anual por gastos de expedición que existe en la opción anterior. Lo que no se resuelve es el problema de la devaluación de las reservas acumuladas, que se puede considerar el problema principal.

c) La cláusula de asegurabilidad asegurada

La creación de esta cláusula no tiene que ver nada con la inflación, pero permite ajustar la protección de acuerdo al incremento del costo de la vida en el caso de personas jóvenes, que no tienen familia todavía, o carecen de los medios suficientes para comprar una mejor protección.

Esta cláusula le permite adquirir pólizas adicionales, sin necesidad de nuevas pruebas médicas, aunque limitando esta garantía a una edad máxima de 40 años, la suma asegurada que se puede comprar es una vez la suma asegurada inicial, y además limita solamente a ciertas fechas la posibilidad de aumentar la suma, generalmente cuando el asegurado cumple 25, 28, 31, 34, 37 y 40 años.

También hay que considerar que esta garantía tiene

un costo aproximada de 1%. incluido en la prima de la póliza original, y las primas de los seguros adicionales corresponden a la edad alcanzada.

Esta protección tiene dos desventajas respecto al anterior "Endoso de inflación", y que son: el tener un costo, y el no existir relación con la tasa de inflación.

d) Contratación de seguros en moneda extranjera

Esta posibilidad ya no es permitida en México, aunque se menciona por se una forma de combatir la inflación en el seguro de vida.

Obviamente la moneda que se elije debe ser firme y menos expuesta al proceso inflacionario, ésta es una de las razones por las que en México se contrataban pólizas en dólares norteamericanos, otra era la conveniencia de invertir las reservas en la moneda original, y las pocas facilidades de inversión de monedas diferentes al dólar.

Sin embargo, existen inconveniente como los que se mencionan a continuación:

1.- Por los problemas de inversión de reservas, el costo del seguro en moneda extranjera suele ser más alto.

2.- La ~~in~~inflación de un país puede ocurrir sin que varíe la tasa de cambio, sin existir en este caso ninguna ventaja sobre la moneda nacional.

3.- La moneda extranjera también puede devaluarse.

4.- Pueden ocurrir cambios bruscos en la paridad de una moneda, que impidan al asegurado continuar pagando su protección, en el caso de un aumento superior a sus posibles económicas.

e) Pólizas con crecimiento prefijado

En el mercado nacional existen pólizas con suma asegurada creciendo de acuerdo a una regla aritmética, o geométrica, establecida de antemano, siendo mejores las de crecimiento geométrico por adaptarse mejor a la curva de inflación.

Estas pólizas se emiten con primas niveladas, o crecientes en la misma proporción de la suma asegurada. Las de primas niveladas crean mayores reservas expuestas a la devaluación, por lo que son preferibles las de primas crecientes, y los planes temporales o de pura protección por tener reservas menos elevadas.

Los problemas que existen en esta opción son:

a) Que el incremento anual no coincide con la tasa real de inflación.

b) El asegurado paga el crecimiento anual en el aumento de la prima.

La ventaja que se puede considerar es que el asegurado sabe de antemano cuanto va a pagar de prima cada año.

f) Participación en las utilidades

Por ser contratos a largo plazo generalmente, en los seguros de vida las compañías ofrecen participación en las utilidades, para que el costo del seguro pueda reducirse, ya que las primas se calculan conservadoramente por la imposibilidad de variar las condiciones del seguro una vez contratado.

Las utilidades provienen principalmente de los siguientes puntos:

a) Menos mortalidad de la prevista.

b) Mayor interés al usado en los cálculos.

La forma en que se devuelve esta utilidad es utilizando alguna de las siguientes opciones:

- a) Cobro en efectivo o reducción de la prima.
- b) Inversión de esta utilidad con interés compuesto.
- c) Comprar un seguro saldado.
- d) Comprar un seguro temporal adicional a un año.

Si los dividendos se aplican en esta última opción, la suma asegurada se incrementa, significando una defensa contra la inflación.

Otras fuentes de utilidad son la venta de valores o de inmuebles, las provenientes de la cancelación de contratos, las cláusulas adicionales de accidentes y de incapacidad así como una conservación de cartera mayor a la prevista en los cálculos.

Existen limitaciones legales para la inversión de reservas, como se puede considerar el invertir en bonos del gobierno de muy bajo rendimiento gran parte de ellas, el resto se invierte en inmuebles, acciones, bonos privados, hipo-

tecas y depósitos bancarios, préstamos con garantía prendaria, descuentos y redescuentos, limitando la inversión en cada uno de estos conceptos, excepto préstamos sobre pólizas.

El sistema francés de participación de utilidades, aplica el dividendo anual a incrementar la reserva matemática, revaluándose toda la póliza en la proporción correspondiente, por lo que si la tasa de interés obtenida en las inversiones fuera mayor a la tasa de inflación y a la tasa de interés usada en los cálculos, de tal manera que:

$$(1+i_r) \geq (1+i_c)(1+i')$$

Donde  $i_r$  = Tasa de interés de los dividendos

$i_c$  = Tasa de interés técnico utilizado en los cálculos

$i'$  = Tasa de inflación

Entonces la utilidad por dividendos permitiría actualizar la suma asegurada en la misma proporción a la inflación.

En México existen inversiones seguras con rendimientos altos, en las que se podría invertir la reserva y utilizar el sistema descrito anteriormente, sin embargo las limitaciones legales no lo permiten.

Por lo anterior, puede decirse que la participación de utilidades solo es un paliativo contra la inflación, pero no es una solución.

g) Pólizas ligadas a un índice

g.1) Seguro con prima ligada a un índice del costo de la vida

Inversamente a las pólizas cuya suma asegurada crece de acuerdo con los aumentos del índice, en este plan la prima es la que se incrementa en base a dicho índice, y la suma asegurada crece en la cantidad que puede comprar la nueva prima.

Las desventajas son que la suma asegurada tiene crecimientos menores a los de las pólizas con suma asegurada aumentando de acuerdo a un índice, y las reservas del plan de cualquier modo se deprecian.

Las ventajas de este plan son que la protección se mantiene actualizada automáticamente, sin tener que presentarse nuevos requisitos de asegurabilidad, el costo es menor que comprando nuevas pólizas, y el asegurado tiene la garantía de que su prima nunca aumentará más que el índice.

g.2) Planes con suma asegurada, prima y reservas ligadas a un índice del costo de la vida

Este tipo de plan se puede considerar que es el que menos resiente los efectos de la inflación, pero desafortunadamente en la mayoría de los países se carece de los medios de inversión necesarios, para que la reserva matemática de este plan se invierta totalmente en valores que estén ligados al índice del costo de la vida, es decir, cuyo valor nominal aumente en la misma proporción de la inflación, y que el interés que se obtenga sea sobre los valores incrementados.

La inversión de la reserva deberá hacerse en valores gubernamentales, ya que sus ingresos fiscales generalmente aumentan a un ritmo mayor al de la inflación, además de que ninguna institución privada asumiría el riesgo, por estar fuera de su control la inflación.

Otro punto a considerar, es que debe estar autorizada la inversión del 100% de las reservas matemáticas en este tipo de valores.

h) Planes de valor real

En estos planes la suma asegurada se fija en unida-



des que corresponden a participaciones en fondos de inversión, las cuales pueden ser acciones o inmuebles, por ejemplo. Las unidades especiales se valúan de acuerdo a la relación que existe entre ese valor y la moneda nacional, y a esta relación se le llama cotización de los títulos contenidos en el fondo.

La ventajas de este tipo de seguro es la posibilidad de evitar los efectos de la inflación en su mayor parte, o incluso superar la inflación si el valor de estos fondos aumenta más aprisa que el costo de la vida, siendo necesario que las reservas de este plan se inviertan, en su totalidad, en los valores en que se ha constituido el seguro.

Generalmente los fondos de estos seguros se constituyen en acciones, aunque se pueden formar basándose en cualquier otro tipo de valor real, por ejemplo, inmuebles o en oro inclusive.

En el caso de acciones, la desventaja que existe es, que en épocas de inflación elevada, tienden a disminuir su valor real, aun cuando a largo plazo recuperan y aumentan su precio por representar parte de una propiedad.

Cuando los fondos de inversión tengan como base al oro, la prima será más elevada, ya que las inversiones en este metal no producen intereses, y como se sabe, los intereses reducen el costo de las primas de los seguros de vida. Además, en estos seguros la reserva matemática se debe constituir totalmente en oro.

i) Seguro con inversión

Este plan consiste, básicamente, en la combinación de un plan de seguro de vida con una cuenta de inversión.

La inversión que se hace es de renta fija y se efectúa mediante la contratación de un fideicomiso a través de un banco.

Los valores de préstamos y los dividendos de la póliza son los que se invierten, permitiéndose en algunas compañías, dar aportaciones adicionales al asegurado, equivalentes a una anualidad del seguro, o de cierta cantidad.

El asegurado autoriza a la compañía para que los valores de préstamo y dividendos se inviertan.

En este tipo de seguro la compañía realiza las operaciones, y comunica el estado de inversión al asegurado

anualmente, teniendo éste la posibilidad de recuperar su inversión en cualquier momento, solicitándolo con noventa días de anticipación.

El plan puede ser individual o mancomunado

Para que un asegurado obtenga este tipo de plan, la prima debe ser única o pagarse en forma anual.

La protección de la póliza se reduce, por afectar-se la reserva, pero el fondo de inversión alcanza cantidades extraordinarias al transcurrir el plazo del seguro.

El seguro con inversión tiene varias modalidades las cuales consisten en:

i.1) Seguro con inversión anticipado

En esta variación del seguro con inversión, el asegurado paga cinco primas anuales anticipadas en el primer año. Cuatro de ellas se invierten y la otra es la prima de primer año.

El seguro queda pagado completamente en esa ocasión, siempre que el tipo de interés del fideicomiso no se reduzca a menos de una determinada tasa, ya que de esta manera las

primas se obtienen de los rendimientos del fondo de inversión.

### 1.2) Seguro con inversión financiado

Esta modalidad permite al asegurado pagar seis primas anuales únicamente, siempre que las tasas actuales de interés no disminuyan debido a que desde la séptima anualidad el seguro se autofinancia, es decir, las siguientes primas se descuentan del fondo acumulado que existe en el fideicomiso. Para edades jóvenes, el financiamiento principia hasta después de la novena prima.

En caso de una reducción de tasas de interés, el asegurado hará pagos adicionales.

Este tipo de seguro opera con los planes de vida entera, dotal y temporal a 25, 30 y 65 años.

Son los únicos planes temporales con los que opera, por tener valores de rescate y dividendos más elevados que en cualquier otro plazo de temporal.

### 1.3) Combinación de dos tipos de póliza de seguro de vida

Esta forma de seguro con inversión es similar al

expuesto en el inciso anterior, pero aquí el asegurado contrata una póliza con plan temporal, y un plan dotal a 5 años con dividendos.

La suma asegurada del plan temporal es fija y la suma correspondiente al plan dotal varía, dependiendo de la edad del asegurado al contratarse la póliza, es decir, para edades más jóvenes la suma asegurada del dotal es menor que la de edades mayores, aunque siempre la suma del dotal es mucho menor a la del temporal.

Unicamente se pagan primas durante 5 años. Al término del plazo la dote se mete a un fondo de inversión, el cual permite ofrecer a los asegurados los siguientes beneficios:

- i) Una renta mensual vitalicia extensiva a los beneficiarios, a partir de un determinado año de contratado el seguro.
- ii) Un fondo de jubilación al finalizar el plan temporal extensivo a los beneficiarios.
- iii) Si el asegurado fallece los beneficiarios recibirán una renta mensual vitalicia independiente a los beneficios indicados en los dos incisos anteriores.

B) Nuevos productos desarrollados en los Estados Unidos

Como se mencionó anteriormente, en los últimos años han ocurrido cambios y efectos en la economía y en la sociedad que afectan las operaciones del seguro de vida, produciendo resultados diferentes de un país a otro. En Estados Unidos la industria del seguro de vida ha desarrollado nuevos conceptos, productos y servicios que le permiten seguir compitiendo con otras alternativas existentes para la obtención de mejor rédito de inversión sobre los ahorros del asegurado, y darle a la vez posibilidades de cambiar los elementos de seguro, ahorro o primas, de acuerdo a la variación de sus necesidades.

Los planes que se exponen a continuación son los siguientes:

- . Planes con primas ajustables
  - . Universal life
- a) Planes con primas ajustables

Estas pólizas también se conocen con otros nombres, como son: primas flexibles, primas no garantizadas, plan vitalicio con renovación garantizada.

Estos planes establecen dos primas, una es la prima garantizada o prima máxima a cobrarse, y otra es la prima corriente, la cual va variando y es la que se cobra. Esta última prima es más baja que la prima máxima y puede ser aumentada o disminuida por la aseguradora, de acuerdo a las condiciones de la póliza.

Las disposiciones para el cambio varían entre compañías, incluyendo generalmente los siguientes considerandos:

- 1) Los cambios se hacen anualmente, o cada dos o tres años;
- 2) Efectos de variaciones de tasas de interés, mortalidad, gastos y persistencia que se esperan.

Los valores garantizados se calculan en base a la prima garantizada o máxima, no afectando los cambios en la prima corriente.

Para el desarrollo de las primas, estudios de utilidad y pérdidas, se considera que se trabaja con planes con participación en las utilidades, manteniendo las tasas de interés niveladas, e incluyendo buena experiencia si se espera.

Hay que observar que el asegurado no interviene en el establecimiento de la prima corriente.

Las ventajas de este plan van relacionados con los movimientos de la prima y son:

1) Permite adaptar la prima de acuerdo a la tasa de interés y mortalidad actuales, o considerar situaciones de las que aún no se tiene información exacta.

2) El asegurado compra un seguro con costo relacionado con la situación presente.

3) Los valores garantizados que obtiene el asegurado van de acuerdo a la prima garantizada.

4) La compañía de seguros se mantiene en competencia con las condiciones del mercado.

5) Se compite con los planes de seguro con participación en las utilidades.

Las desventajas son básicamente administrativas y son:

1) Requiere un mayor y continuo control para in-



cluir oportunamente los cambios que sean necesarios en las primas.

2) Las autoridades correspondientes a las operaciones de seguros, posiblemente necesiten procedimientos y reportes especiales sobre estos planes. Asimismo, es más difícil la aprobación de estos planes.

3) La supervisión de estos planes por parte de las autoridades debe ser mayor, para evitar malos manejos por parte de las compañías.

4) Los agentes de seguros reciben una menor comisión debido a que las primas generalmente son más bajas.

b) Universal life

El concepto fue creado por George Dinney, y el primer impulso se lo dió Jim Anderson en una disertación presentada en la Conferencia de Aseguradores del Pacífico, en 1975.

Este concepto permite completa flexibilidad al asegurado en la programación de los elementos de seguro, ahorro y pago de primas, le permite obtener una tasa de interés adecuada sobre la inversión, costos competitivos y consistentes

con la situación presente, y además, le explica de manera sencilla los cargos que se hacen contra la póliza, y los cobros por la protección que le da el seguro.

El diseño de Universal life se puede comparar con un plan temporal mensual renovable, con un fondo de depósito mediante un contrato de anualidades con primas flexibles.

El funcionamiento del plan es el siguiente:

a) El asegurado efectúa pagos que son depositados en un fondo de depósito.

b) La compañía obtiene el costo mensual del seguro y los gastos girando contra el fondo de depósito.

c) La compañía acredita intereses sobre el fondo de depósito.

La suma asegurada se establece mediante dos opciones:

1.- El seguro por muerte es igual a la suma de seguro que se especifica al solicitar la póliza o al último cambio que se solicitó. La cantidad en riesgo disminuye conforme aumenta el fondo de depósito, bajando los costos men-

suales del seguro.

2.- El beneficio por muerte es igual a la suma asegurada que se solicitó al emitirse la póliza o la que se estableció en el último cambio más el fondo de depósito.

El asegurado puede modificar la suma de seguro o cambiar la opción, y únicamente presentará pruebas de asegurabilidad si aumenta la suma de seguro.

El único valor garantizado que se obtiene es el de rescate.

En algunos casos la compañía cobra un cargo de rescate si el asegurado opta por éste.

No ofrece seguro saldado, porque en esta póliza el asegurado no tiene que hacer un pago de prima para mantener su póliza en vigor, siempre que exista una cantidad suficiente en el fondo para sufragar los costos mensuales de seguro y los cargos por gastos, por lo que opera como seguro prorrogado cuando el asegurado no paga prima.

Asimismo, el asegurado puede efectuar un pago por una cantidad mayor a la estipulada, si desea hacerlo.

Los gastos que se cobran al asegurado varían entre compañías, considerándose en la fórmula para establecerlos los siguientes puntos:

a) Gastos de adquisición y comisiones de primer año, cobrándose una cantidad por el contrato y por cada millar de suma asegurada durante el primer año.

b) Gastos de mantenimiento y comisiones de renovación, cobrándose un porcentaje sobre las primas todos los años.

Los costos de seguro se basan en la mortalidad que se espera, más un recargo para ganancias cuando son del tipo flexible, y cuando son fijos se utiliza generalmente la tasa de mortalidad de la tabla C. S. O. 1958.

Los intereses que se pagan sobre el fondo se dividen en dos partes:

a) Interés garantizado.- Varía entre 3.5% y 4.5% anual.

b) Interés en exceso.- Dependiendo de las condiciones del mercado, pudiendo ser definidos por la compañía o

basarse en un sistema de indexación relacionado con algún medio de inversiones.

En el caso de pedirse préstamos sobre la póliza no se acreditan intereses en exceso sobre los fondos que han sido prestados.

Respecto a las comisiones a los agentes, inicialmente estos planes proveían porcentajes menores de primas, pero en el presente se han desarrollado sistemas que otorgan comisiones competitivas con los productos tradicionales.

En el plan en que se emite Universal life puede ser vitalicio, dotal o temporal a un año, dependiendo del manejo que le de el asegurado, y determinándose con certeza al terminar la póliza.

En la implantación del Universal life se deben considerar bastantes aspectos, como son:

- a) Sistema de cobros de gastos.
- b) Costos mensuales del seguro.
- c) Determinación de la tasa de interés en exceso.

d) Valores garantizados no menores a los que requiere la Ley, y que deben obtenerse considerando los tres puntos anteriores.

e) Comisiones a agentes.

f) Sistema de reaseguro.

Para el establecimiento de primas y estudios de ganancias y pérdidas se debe de asegurar que gastos, inversión y seguro provean fondos y ganancias razonables.

Esta situación debe establecerse considerándose cambios en persistencia, tasas de mortalidad o de interés, y el tipo de plan en que se opere, ya sea vitalicio, temporal o dotal.

Hay que señalar que se requiere para el establecimiento del Universal lifesistemas de máquinas bastante complicadas.

d) Valores garantizados no menores a los que requiere la Ley, y que deben obtenerse considerando los tres puntos anteriores.

e) Comisiones a agentes.

f) Sistema de reaseguro.

Para el establecimiento de primas y estudios de ganancias y pérdidas se debe de asegurar que gastos, inversión y seguro provean fondos y ganancias razonables.

Esta situación debe establecerse considerándose cambios en persistencia, tasas de mortalidad o de interés, y el tipo de plan en que se opere, ya sea vitalicio, temporal o dotal.

Hay que señalar que se requiere para el establecimiento del Universal life sistemas de máquinas bastante complicadas.

**C O N C L U S I O N**



## C O N C L U S I O N

Actualmente puede caracterizarse a la economía mexicana como una economía inflacionaria, lo cual es también, una perspectiva real del país en los próximos años.

Esta situación se ha reflejado en todas las ramas de la economía, por lo que la actividad aseguradora también ha sentido sus efectos.

Durante los últimos años, han ocurrido cambios en la industria del seguro de vida, motivados por la inflación existente en el país. Estos cambios se dirigen a los productos y servicios ofrecidos a los asegurados, tratando básicamente de conservar la protección económica de éstos, lo que debido a la inflación se reduce considerablemente en los tipos de planes normales.

Recientemente se han desarrollado nuevos conceptos y productos que permiten que la industria del seguro de vida compita con otras alternativas que se presentan al asegurado para el ahorro.

Sin embargo, hay que remarcar lo siguiente:

a) Resulta necesario el efectuar cambios profundos y rápidos, que ajusten el seguro de vida a la nueva situación

inflacionaria que estamos viviendo, la creación de nuevos productos ha tratado de solucionar esta situación, aunque se debe considerar la fuga del elemento ahorrativo del seguro de vida a otras alternativas.

b) El seguro de vida capta una parte del ahorro público, por lo que el evitar que el seguro se recargue con impuestos sobre primas y que cuente con facilidades fiscales, resultaría motivante para la adquisición del seguro.

c) La supervisión gubernamental de las inversiones se basa en condiciones económicas que prevalecieron en el pasado, sin tomar en cuenta los efectos de la inflación en nuestras economías, haciendo necesario el eliminar las restricciones y limitaciones que impiden la creación de soluciones.

d) Es necesario la modificación de sistemas administrativos que mejoren la productividad y disminuyan los costos, en la actividad aseguradora este es un punto importante sobre el que se debe reflexionar, por su gran crecimiento y repercusión en las utilidades de la empresa.

## B I B L I O G R A F I A

### Libros:

Devaluación en México  
Luis Pazos  
Editorial Diana

El Gobierno y la Inflación  
Luis Pazos  
Editorial Diana

El seguro de Vida  
Joseph B. Maclean  
C.E.C.S.A.

Inflación y Descapitalización  
Alejandro Hernández de la Portilla  
Ediciones Contables y Administrativas, S. A.

### Revistas:

El Inversionista Mexicano  
De abril de 1982 a enero de 1983  
Publicación Mexicana

Revista Internacional de Seguros No. 8  
Publicación Venezolana

Indicadores Económicos 109  
Cuaderno Mensual. Diciembre 1981  
Subdirección de Investigación Económica  
Banco de México, S. A.

Seguros de Vida con Prestaciones Crecientes  
München Ruck  
Munich Re

**Ponencias:**

XVIII Conferencia Hemisférica de Seguros  
FIDES  
Acapulco, México. 15 a 20 de noviembre de 1981

Planes no Tradicionales de Seguro de Vida  
X Congreso. Asociación Mexicana de Actuarios,  
A. C.