

DESDE EL



# El papel de la administración de riesgos y la suscripción en el sector asegurador

**Luz María Lefort Botello**  
Investigación y Didáctica Imesfac

Hasta hace algunos años, los seguros y la administración de riesgos se vinculaban porque los seguros eran sólo una opción de las múltiples soluciones que se manejaban en la gestión de los riesgos a los que se enfrentaba una institución o empresa.

En la actualidad, con la globalización y las crisis de tipo económico, político y social, el seguro es un asunto que concierne a los niveles directivos de las empresas.

¿A qué grado? Si no se cuenta con un programa adecuado o, peor aún, si no se tiene, dicha falencia puede dejar vulnerable a una organización frente a percances que retrasen el alcance de sus metas; o, de manera más trágica, llevarla a la insolvencia económica y a la bancarrota. Esto mismo puede sucederle a una institución de seguros (excepto la bancarrota, que por ley no se le aplica). De ahí que sea indispensable mirar hacia adentro de la empresa e identificar todos los riesgos financieros, operativos, de suscripción, etcétera.

En la LISF, en su Título Tercero sobre el Gobierno Corporativo, se establecen las funciones del Consejo de Administración y la formación de Comités, entre ellos el de Administración de Riesgos y el de Suscripción, que vigilarán el buen funcionamiento de la operación de la institución de seguros.

Un conocimiento inadecuado de la aseguradora conlleva una identificación incorrecta de los riesgos, ignorancia sobre las coberturas que se deben ofrecer, desconocimiento del origen de la prima y las reservas, poca claridad sobre los índices de siniestralidad y sus orígenes y, por consecuencia, una errónea toma de decisiones en cuanto a las soluciones que se proponen, que pueden ser deficientes y de efecto financiero importante.

Lamentablemente, y a pesar de que no es una actividad nueva, en México estamos enfretándonos a la carencia de especialistas en este tema; y, para colmo, contamos con muy pocos profesionales en este ramo especializados en el tema de seguros.

La complejidad de los temas de siniestralidad o el costo del seguro y la automatización, que propicia que los suscriptores no analicen los riesgos y "estandaricen" dos negocios similares,

mas no iguales, han originado que recurra a un nuevo tratamiento del asunto, desde mi punto de vista no tan reciente, que busca la aplicación de un enfoque diferente con respecto al tratamiento de los riesgos y que implica que ante un riesgo no sólo se analice el daño directo, sino también diferentes factores: las consecuencias financieras, la suficiencia

Es entonces muy importante la formación de grupos interdisciplinarios: actuarios, ingenieros, médicos, administradores, etcétera, los cuales tengan al menos noción de aspectos tan importantes como:

En cuanto al diseño del producto, el comportamiento estadístico de un riesgo asegurado en la empresa, los precios

del mercado, los gastos de suscripción y siniestros, las comisiones, la publicidad y promoción de los riesgos, la utilidad esperada, etcétera.

Un error en el cálculo de dichos factores puede traer como consecuencia que no haya suficientes reservas para pagar a los clientes y, ante el compromiso de pagar, se cause un fuerte desequilibrio financiero en la empresa o bien no ser competitivos en el mercado.

En la suscripción: las normas y principios de la empresa, la cobertura de sus productos, su competencia, cómo deben de evaluar los riesgos, reconocer los cúmulos de riesgo, el reaseguro y su colocación, etcétera.

Y esto es sólo una parte de todo lo que se requiere considerar en la administración de riesgos.

Esto implica definir qué conocimientos teóricos y de práctica en el campo de trabajo se requieren, diferenciar lo que es puramente capacitación de lo que es un proceso o divisa de la empresa, cultura organizacional, etcétera.

Por consecuencia, nos enfrentamos a un camino arduo y largo, dentro de la vorágine de cambios desechables y expés, en el que lo que falta es tiempo y recursos, y a veces ganas, y en el que para hacer verdaderos profesionales del seguro, se requiere auténtica vocación.



de las reservas, la posible ocurrencia de siniestros, las medidas de prevención, etcétera.

Por ejemplo, en el campo de la suscripción, se retoma la importancia que ésta tiene para conservar la salud de la empresa y la satisfacción del cliente.

¿Por qué digo esto? Porque llevamos ya años que con la mirada fija en la competencia y ofertando precios que no sustentan el riesgo que conllevan, apoyados en la utilidad financiera que entonces se tenía. Dada la situación económica actual, esta utilidad financiera se ha visto mermada. Por otro lado, la tecnología permite la cotización de un negocio en un clic, pero quien captura ni siquiera se pregunta, o, más grave, ni siquiera conoce el origen del precio, y mucho menos sabe si el factor que se aplica es lógico y adecuado para cubrir el riesgo.

La inspección y evaluación del riesgo en el campo, salvo honrosas excepciones, lleva años que no se aplica; los ingenieros inspectores han pasado a la historia. Pero hay casos en los que, lamentablemente, las instituciones han tenido que pagar un precio alto por falta de una adecuada evaluación de bienes y riesgos.

No digo que la tecnología no ayude; lo que opino es que es necesario preparar y formar suscriptores perspicaces y especializados.

**Un conocimiento inadecuado de la aseguradora conlleva una identificación incorrecta de los riesgos**

#CapacitaciónEnSeguros



Te invita a capacitarte con los mejores programas

**PROGRAMA PARA PROMOTORES Y DIRECTORES DE AGENCIA**  
(Coaching, Planeación, Reclutamiento, Selección, Desempeño Gerencial, Capacitación)  
**Inicia: 3 de Abril**

**PROGRAMA PARA COORDINADORES ADMINISTRATIVOS DE AGENTES Y PROMOTORES**  
(Introducción a la Administración, Funciones Administrativas, Servicio, Office-Excel, Navegando por la Red)  
**Inicia: 24 de Abril**  
(Ambos programas se imparten a través de Aula Virtual)

**PANORAMA DIGITAL Y REDES SOCIALES**  
(Economía Digital, Demografía Digital, Construcción de Discurso y Voz de Marca, Creación de Contenidos, Amplificación)  
**Inicia: 2 de Mayo**  
(Programa Presencial)

**"LENGUAJE NO VERBAL"** (Asesores y Agentes de Seguros)  
**23 y 24 de Marzo**  
**Impartido por la Lic. Normalaura López Ramírez**  
(invitada especial)

Síguenos en:

**Instituto Mexicano Educativo de Seguros y Fianzas, A.C.**

Vicente Guerrero No. 140, Col. Del Carmen Coyoacán, México 04100, D.F.

E-mail: josefina.magana@imesfac.com.mx

claudia.murcia@imesfac.com.mx

sandra.sanchez@imesfac.com.mx

Tels. 5659-22-45, 5659-65-13, 5659-07-83

[www.imesfac.com.mx](http://www.imesfac.com.mx)