



AMASFAC  
ASESORES

ASOCIACIÓN MEXICANA DE AGENTES DE SEGUROS Y FIANZAS, A.C.  
CONSEJO DIRECTIVO NACIONAL



A 19 de Octubre de 2005

COMISIÓN FEDERAL DE MEJORA REGULATORIA  
Alfonso Reyes No. 30, piso 8  
Colonia Hipódromo Condesa  
06140, México, D.F.

At'n. Lic. Silvia Gutiérrez Gutiérrez  
Lic. Perla R. Altamirano Hernández

A nombre de la Asociación Mexicana de Agentes de Seguros y Fianzas, A.C., Organismo constituido hace más de 47 años, el cual representa a más de 2,500 Agentes de Seguros en el País y que intermedia más del 60% de las primas de Seguros que se venden en México, externamos nuestros puntos de vista sobre el anteproyecto: Circular S-8.3.2 Cláusula tipo de uso obligatorio relativa al derecho de los Contratantes de conocer la comisión o compensación directa que le corresponda al Intermediario Persona Física o Persona Moral, que les fue presentado por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público el 27 de Septiembre pasado.

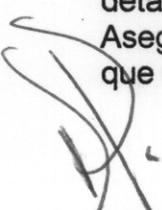
Esta Asociación manifiesta que en ningún momento fue consultada por la Autoridad, sobre el contenido de dicho proyecto ni sobre sus implicaciones, especialmente cuando son los Agentes de Seguros, "los principales afectados" con dicha disposición. En forma extraoficial nos fue comentado por la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros, solicitándonos tratarlo en su momento, en forma confidencial.

Independientemente si a dicho proyecto le son aplicables las disposiciones del Acuerdo de Moratoria Regulatoria, deseamos respetuosamente externar nuestra opinión al respecto.

**F: RESUMEN DEL ANTEPROYECTO: (pág. 2)**

Definitivamente el anteproyecto no logra transparencia en la distribución de Seguros, toda vez que las comisiones, son una parte reducida del gasto en la comercialización directa, ya que además existen otros gastos en los que incurren las Aseguradoras, tales como convenciones, publicidad, elaboración de folletos sobre productos, cursos de capacitación, gastos de administración, costos financieros y utilidades para sus accionistas, entre otros.

La transparencia en la distribución de Seguros se logra con una explicación lo más amplia y detallada posible, de las coberturas que contrata el Asegurado, de la solvencia de la Aseguradora y de la capacidad de ésta, para atender rápida y eficientemente los siniestros que se lleguen a presentar.

  
**Asociación Mexicana de Agentes de Seguros y Fianzas, A.C.**  
Flores No. 18, P.B., Colonia Juárez, C.P. 0600, México, D.F., Tel. 5514-20-90



AMASFAC  
ASESORES

## ASOCIACIÓN MEXICANA DE AGENTES DE SEGUROS Y FIANZAS, A.C. CONSEJO DIRECTIVO NACIONAL

De la misma manera, la transparencia se logra cuando sean los propios Agentes de Seguros, con la autorización y certificación correspondiente, los que intermedien los Seguros, en lugar de Empleados de Bancos o Distribuidoras de Automóviles o de Almacenes Comerciales, que no conocen **“absolutamente nada”** de Seguros o sobre el producto que ofrecen y que operan sin autorización legal alguna, con la complacencia de la Autoridad.

No son los Agentes de Seguros participantes del Sector Asegurador, los que regulan el proceso de la intermediación; son las prácticas y las estrategias comerciales de cada Aseguradora, las que regulan los procesos de intermediación. Cada Aseguradora establece sus estrategias comerciales, por medio de las cuales coloca en el mercado sus productos, tal y como lo lleva a cabo cualquier Comercio o Industria.

El anteproyecto **“no explica”** cuáles son las **“prácticas nocivas”** que se pretenden evitar. No encontramos ninguna justificación a dicha frase. Es más, se aparenta que hoy existen dichas prácticas porque el Comprador de Seguros no conoce el importe de las comisiones que percibe el Intermediario, lo cual es absolutamente falso, fuera de orden y fuera de toda realidad.

Según se entiende en el texto propuesto, la circular tiene como propósito que el Asegurado, solamente después de haber comprado la póliza, pueda solicitar por escrito a la Aseguradora, que le informe el monto de la comisión que devengó el Agente que le vendió la póliza. Entonces ¿cuál sería la información relevante para seleccionar adecuadamente a la Aseguradora o el Producto si ya se compró el Seguro?

La información relevante es la calidad de la Aseguradora y su solvencia, el costo del Producto, la garantía de servicio, etc., no el conocer el monto de las comisiones que pueda percibir el Agente Intermediario.

### **SECCIÓN II: (Págs. 3 y 4)**

Definitivamente la justificación para emitir la circular, se basa en dos supuestos a nuestro juicio erróneos:

Primero, que los participantes del Mercado Asegurador autorregulen el comportamiento de los Agentes (se insiste en que es para evitar prácticas nocivas).

Y. . . . . Segundo, para que los Asegurados cuenten con información relevante para seleccionar adecuadamente la Aseguradora que les prestará el servicio.

**Asociación Mexicana de Agentes de Seguros y Fianzas, A.C.**  
Flores No. 18, P.B., Colonia Juárez, C.P. 0600, México, D.F., Tel. 5514-20-90



AMASFAC  
ASESORES

## ASOCIACIÓN MEXICANA DE AGENTES DE SEGUROS Y FIANZAS, A.C. CONSEJO DIRECTIVO NACIONAL

Son las propias Aseguradoras las que regulan el comportamiento de sus Fuerzas de Ventas, al capacitarlas, vigilarlas, controlarlas, etc.; por lo que el manifestar a petición del Asegurado, el monto de las comisiones que devenga el Intermediario, no modificará de ninguna manera el comportamiento de los Agentes de Seguros.

Por otra parte, si la intención de la circular consiste en que los que ya han comprado una póliza, puedan solicitar la información sobre la comisión del Agente, entonces el propósito de la misma no es útil, en virtud de que no es aplicable para probables futuros compradores.

Insiste la CNSF en que con esta medida, las Aseguradoras se benefician porque se inhiben las **“malas prácticas”** y las distorsiones que se generan en el Mercado, sin embargo no explican o justifican cuáles son. Cabe señalar que son las Aseguradoras, cada una de ellas, las que determinan el costo del producto y sus comisiones, en función de su propia experiencia y que es la CNSF, la que autoriza que las notas técnicas de cada producto sean suficientes y adecuadas.

En esta Sección, la CNSF señala que también los Intermediarios se verán beneficiados con la circular, ya que permitirá un entorno competitivo adecuado, que generará mayor volumen y les facilitará realizar su función de asesoramiento adecuado.

Estamos seguros que en nada se benefician los Intermediarios con esta circular, lejos de ello, se promoverá que Agentes sin escrúpulos disminuyan sus comisiones con tal de quedarse con el cliente y no ofrezcan ningún servicio adicional al contratante, lo que demeritará la calidad en la venta de seguros en el País, ya de por sí pobre. Tampoco se generará mayor volumen de negocios, pues habrá menor incentivo para desarrollar nuevos mercados a través de Agentes Asesores Profesionales.

Es importante señalar que en países con alta penetración de Seguros, **“no existe la obligación”** de dar a conocer las comisiones que ganan los Intermediarios. En México con tan poca penetración, la medida lejos de incrementarla, la verá fuertemente reducida, lo que ocasionaría un caos para el Sector Asegurador del País.

Por último, no hay mayor penetración del Seguro en la comunidad mexicana, porque no se promueve su función social y su aporte a la economía familiar o empresarial.

El argumento de que la circular evitará prácticas nocivas (**¿cuáles?**) que generan mayores costos a las Aseguradoras y que por eso no hay mayor penetración del Seguro, es absolutamente falso.



AMASFAC  
ASESORES

## ASOCIACIÓN MEXICANA DE AGENTES DE SEGUROS Y FIANZAS, A.C. CONSEJO DIRECTIVO NACIONAL

### **SECCIÓN II-2: (Págs.4 y 5)**

En esta parte está el principal argumento para definir la información que es verdaderamente relevante y que en su momento debiera conocer el Adquiriente de una Póliza de Seguros, aunque en el fondo sería difícil de explicar. Nos referimos a la "**Prima de Riesgo**". Sin lugar a duda, lo importante para el Asegurado, es conocer cuál es la probabilidad de que ocurra un siniestro por el monto del riesgo, en función de la experiencia de determinada Aseguradora.

El resto de los componentes, o sea el costo operativo de la Aseguradora o el costo de adquisición que es la comisión del Agente, son totalmente irrelevantes para la verdadera transparencia.

En nada beneficia al Contratante de una póliza de Seguro el conocer cuál es la comisión que gana el Agente. Lo que el Contratante pretende al adquirir un Seguro, es reponer una pérdida económica con un servicio rápido, eficiente y oportuno y a la vez, a un costo reducido.

### **SECCIÓN II-16, 17 Y 18: (Págs. 10 y 11)**

Los comentarios expresados con anterioridad, manifiestan de por sí la poca trascendencia de la medida que se pretende implementar.

Finalmente, el anteproyecto no tendrá ningún efecto en las micro, pequeñas y medianas Empresas, ya que no podrá igualarlas con las grandes Empresas que contratan grandes riesgos y que recurren al Reaseguro Internacional.

Agradecemos a ustedes nos hayan permitido externar estos comentarios y estamos a sus órdenes para cualquier aclaración.

**Atentamente,**

**ING. DANIEL PEÑA GARCÍA**  
Presidente Nacional