

GNP SEGUROS REPORTA QUE A PRIMER TRIMESTRE DE 2021 LAS VENTAS DEL SEGURO DE VIDA TUVIERON UN INCREMENTO DE 8.2%. EL 85.6% DE ESTAS VENTAS FUERON GENERADAS POR LOS AGENTES DE SEGURO.

- Los Seguros de Vida son actualmente herramientas flexibles que se adaptan a diferentes necesidades y con los que sus beneficios se pueden disfrutar en vida
- La cartera de vida individual de GNP Seguros está conformada 49% hombres y 51% mujeres
- Se identifica una mayor tendencia de las mujeres al contratar seguros enfocados a la cobertura de fallecimiento; mientras que los hombres se enfocan más a planes enfocados a brindar beneficios financieros.
- GNP Seguros cuenta con una fuerza de ventas de más 12 mil Agentes de Seguros, siendo la compañía con mayor crecimiento y desarrollo de agentes.

Ciudad de México, 03 junio de 2021. En México, la penetración del seguro como instrumento de prevención es de 2.4% en proporción con respecto al Producto Interno Bruto (PIB), según cálculos de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), y que precisa el informe Penetración del seguro en México. Análisis comparativo internacional de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) y la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF).

Este porcentaje de nuestro país es sensiblemente inferior del promedio de los países miembros de la OCDE, que alcanza 7% y es de los más bajos de los países de este organismo internacional, en tanto que en cuanto a la penetración de mercado del Seguro de Vida, la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros (AMIS), precisa que solo 15% de la población económicamente activa está asegurada.

“El Seguro de Vida ha evolucionado con el paso del tiempo hasta convertirse en una herramienta flexible capaz de brindar no sólo protección en caso de fallecimiento sino también opciones para que, al mismo tiempo de estar protegido en caso de fallecimiento del asegurado, se cuente con beneficios como el ahorro para objetivos específicos como la educación y el retiro o bien con opciones de inversión Multiestrategia”, mencionó Raúl Kuri, Director de Canal Agente de GNP Seguros.

GNP Seguros tiene una participación de mercado de 12% en prima emitida en el ramo de Vida (considerando Vida Grupo y Vida Individual). Así mismo, en 2020 las primas de vida alcanzaron más de 29.6 mil mdp lo que representó un incremento nominal de 8.8%. Por otro lado, al cierre del primer trimestre de 2021 las ventas del Seguro de Vida presentan un incremento de 8.2% vs el mismo periodo de 2020. En ambos periodos considerados, los agentes de seguros generaron cerca del 86% de las ventas.

En cuanto a datos demográficos, GNP Seguros indicó que, a mayo de 2021, 49% de su cartera de Vida Individual estaba compuesta por Hombres y 51% por Mujeres, lo que denota el impacto actual de la mujer en la economía y su participación activa no sólo a nivel social si no también en las finanzas familiares donde ya se ve más fortalecida su decisión en la adquisición de instrumentos de previsión financiera como lo son los seguros.

GNP también indicó que, considerando únicamente las pólizas contratadas por mujeres 42% tiene contratado un Seguro de Vida enfocado a la cobertura por fallecimiento, es decir pólizas cuyo principal objetivo es la protección. Lo anterior, atendiendo a la capacidad de la mujer de prever ante emergencias la protección y seguridad de su familia y brindarle un respaldo económico.

En lo que respecta a los hombres, GNP reporta que 66.9% de ellos tiene actualmente una póliza enfocada a planes de multistrategia, es decir aquellos que además de brindar cobertura por fallecimiento también cuentan con opciones de ahorro para diferentes objetivos como el retiro, la educación de los hijos, inversiones, etc. Lo que muestra una mayor tendencia de los hombres a contratar seguros enfocados a obtener diferentes beneficios financieros a diferentes plazos.

Cabe mencionar, que si bien todos los Seguros de Vida de GNP cuentan con el componente de protección en caso de fallecimiento, cada uno de los productos específicos cuenta con beneficios únicos como plazos de ahorro, beneficios fiscales, flexibilidad en sumas aseguradas mínimas y coberturas adicionales que permiten contribuir al logro de objetivos como Educación de hijos, sobrinos y nietos, Retiro para una vida digna post laboral, entre otros.

Sin embargo, a pesar de las múltiples ventajas de los Seguros de Vida aún hay una baja penetración de mercado en este ramo lo cual se debe principalmente a las siguientes causas:

- a) La falsa creencia de que los seguros representan un beneficio sólo en caso de fallecimiento del contratante.
- b) El desconocimiento de las coberturas adicionales que brinda un Seguro de Vida
- c) La poca información que hay sobre las ventajas de contar con un Seguro más allá de la protección, por ejemplo, la capacidad de ahorro, flexibilidad en los montos destinados al ahorro, o los diferentes plazos que se adaptan a las diferentes etapas de vida.

Ante ello, GNP recomienda consultar a un Agente de Seguros GNP, que brinde información clave sobre los diferentes productos que existen, su capacidad de brindar protección y estabilidad financiera en las diferentes etapas de vida de las personas y ser aliados estratégicos en la construcción de sus sueños y el cuidado de su patrimonio a largo plazo.

“Los Agentes de Seguros juegan un papel fundamental para fomentar una cultura de aseguramiento en México, pues son ellos quienes con su experiencia y amplio conocimiento pueden compartir con las personas la importancia del Seguro como una herramienta clave de la estabilidad financiera, resaltando sus beneficios no sólo en caso de fallecimiento sino en el cumplimiento de sueños en vida. En GNP contamos con una fuerza de ventas de más de 12 mil agentes, la composición de los nuevos agentes es muy equilibrada en género, 49% son mujeres y 51% son hombres, una profesión con mucha equidad y que orientan a los Asegurados y sus familias a que vean el seguro con nuevos ojos, como un aliado en la construcción de su futuro” finalizó Raúl Kuri, Director de Canal Agentes de GNP Seguros.

Por otra parte, GNP resaltó que también es importante que el Sector Asegurador continúe impulsando la cultura del Seguro en México, promoviendo sus beneficios personales y familiares y conceptualizando al Seguro como un acto de Responsabilidad Social que permite hacer frente a eventos que pueden poner en riesgo nuestra estabilidad financiera, la salud y la seguridad de las familias.

Acerca de GNP *GNP Seguros es la empresa aseguradora multiramo con 119 años de experiencia que la respaldan, además forma parte de uno de los conglomerados empresariales más importantes de México GRUPO BAL, el cual está constituido por instituciones de gran prestigio y destacadas en cada uno de sus sectores: seguros, pensiones, financiero, comercial, industrial y educativo.*

Atención a Medios: Mónica Mejía Aguirre monica.mejia@gnp.com.mx Teléfono 555809-2589 / Pedro Suárez Aguilar psuarez@zimat.com.mx
Teléfono 555554-5419 Ext. 219