

ESTADOS DEL NORTE PRESENTAN UNA MAYOR CULTURA FINANCIERA EN EL PAÍS Y CONCENTRAN EL 34% DE LAS PÓLIZAS DE VIDA DE LA CARTERA DE GNP SEGUROS.

- *Las regiones Noreste y Noroeste registran una inclusión financiera superior al 84%, colocándose a la cabeza a nivel nacional (ENIF).*
- *Chihuahua encabeza la penetración de Seguro de Vida en la región norte con 25.3% de su Población Económicamente Activa.*
- *En los últimos años, del 2023 al primer semestre de 2026, GNP ha pagado más de 7,600 mdp por vencimientos del Seguro de Vida Individual en el norte del país, que se traducen en proyectos y metas cumplidas para miles de familias de la región.*
- *Un Seguro de Vida y Ahorro GNP funciona para tener un respaldo ante fallecimiento o invalidez, así como para la materialización de metas a través del ahorro, apoyar la educación de los hijos, sobrinos o nietos, el retiro y la inversión a diferentes plazos.*

Ciudad de México, a 03 de septiembre de 2026. En los últimos años, el norte de México se ha consolidado como una región clave para el crecimiento de la cultura financiera y la protección patrimonial en el país. Según datos de la Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (ENIF) publicada en 2025, **la región con el mayor porcentaje de la población adulta con al menos un producto financiero** (ya sea una cuenta o tarjeta de ahorro, un crédito, un seguro, una cuenta de ahorro para el retiro o una afore) **fue la región Noreste con 84.9%** (Coahuila, Nuevo León, San Luis Potosí y Tamaulipas), **seguida por la Noroeste con 84.6%** (que comprende los estados de Baja California, Baja California Sur, Chihuahua, Durango, Sinaloa y Sonora). El resto de las regiones del país, se mantiene por debajo del 80%.

La región del norte del país — que en conjunto comprende los estados de Coahuila, Nuevo León, San Luis Potosí, Tamaulipas, Baja California, Baja California Sur, Chihuahua, Durango, Sinaloa y Sonora — **presenta comportamientos de consumo e indicadores clave sobre la adopción y madurez del ahorro formal a través de productos financieros.** En ese sentido, algunas características de la región son:

- **Preferencia por el ahorro formal,** la fuerte presencia industrial y la cercanía con Estados Unidos hacen que en el norte las familias usen más los bancos y prefieran guardar su dinero en opciones financieras seguras y oficiales, en lugar de métodos informales.
- En estados fronterizos como Baja California, Sonora, Chihuahua, Coahuila y Tamaulipas, la gente utiliza regularmente **transacciones en dólares.**
- Más allá de protegerse sólo ante una emergencia, **las familias de la región buscan seguros que funcionen como un fondo para hacer crecer sus ahorros y respaldar su patrimonio** a largo plazo.

Respecto al comportamiento puntual del Seguro de Vida en el norte del país, según datos del INEGI y el reporte estadístico del Seguro de Vida de la AMIS, **el estado de Chihuahua presenta la mayor penetración de mercado de los Seguros de Vida**, considerando la población económicamente activa, **con un 25.3% de la población, lo que indica que 1 de cada 4 personas con actividad económica, cuenta con un seguro de vida individual**. Los estados que mantienen un comportamiento similar por arriba del 20% son: San Luis Potosí 24.4%, Coahuila con 21.7%, Sonora 21.6%, Nuevo León 21.6% y Tamaulipas 20.8%.

Radiografía de los Seguro de Vida y Ahorro GNP en la región norte de México

Al corte del primer semestre de 2026, GNP Seguros reportó que **en su cartera de Seguros de Vida Individual, en conjunto, los estados de la región norte de México representan el 34% de las pólizas activas del Seguros de Vida y Ahorro GNP a nivel nacional**, contratadas a través de un Agente GNP. El estado de **Nuevo León lidera la región en la cartera de GNP** impulsado por el mercado corporativo e industrial, seguido por los estados de **Baja California y Sinaloa**.

Entre las preferencias de los Asegurados de la región destacan los **Seguros de Vida y Ahorro GNP con enfoque en Protección y Ahorro a plazos de 5 y 10 años, y aquellos pensados para la etapa del retiro a través de productos como Proyecta, Consolida o Elige que ofrecen diferentes alternativas de ahorro y beneficios fiscales**. Los Asegurados de GNP muestran decisiones financieras adaptadas a cada estilo de vida, siendo la **edad promedio de contratación entre los 36 y 38 años, en el auge de su etapa económicamente activa**.

Un Seguro de Vida funciona tanto para tener un respaldo ante situaciones como el **fallecimiento o invalidez**, así como para la **materialización de metas** a través del ahorro, la **educación de hijos, sobrinos y nietos**, el **ahorro para la etapa del retiro** y los productos de **inversión a diferentes plazos**. Muestra de ello, es que del año **2023 al primer semestre de 2026, GNP Seguros ha pagado más de 7,600 millones de pesos por concepto de vencimientos** (que refiere al cumplimiento del plazo del seguro y entrega del monto acumulado) **en Seguros de Vida y Ahorro GNP en la región norte**, que representa el 37% del monto pagado a nivel nacional. Nuevo León es el estado de la zona que registra el monto más alto, seguido por los estados de Sinaloa y Baja California, que **en su conjunto representan poco más del 70% del monto de vencimientos**.

El comportamiento de los Seguros de Vida y Ahorro GNP Individual en la zona norte durante los últimos años - de 2023 a 2026 - refleja los impactos económicos regionales, impulsado por el incremento de empleos formales y la demanda de pólizas con diferentes enfoques, representando un incremento que va del **8 al 10% en los estados**

de Coahuila, Durango y Baja California Sur, en la contratación de pólizas de Vida individual GNP, mientras que el porcentaje promedio de incremento en la región durante el periodo se mantiene en un 4.7%.

El norte del país se distingue por un perfil financiero maduro, enfocado en el valor del dinero a largo plazo y la estabilidad de las familias. Las cifras demuestran que los seguros de vida han dejado de ser vistos como un gasto para convertirse en una herramienta indispensable de planeación patrimonial con diferentes objetivos según la etapa de vida y necesidades de cada persona. Con ello, **GNP Seguros reitera la importancia de integrar los Seguros de Vida en nuestra estrategia financiera para materializar nuestras metas y contar con un respaldo.** Para conocer a detalle sobre las diferentes necesidades que cubren los Seguros de Vida y Ahorro GNP puedes ingresar a <https://www.gnp.com.mx> y consultar a un Agente GNP. #GNPporlaProtecciónFinanciera

Acerca de GNP: GNP Seguros es la empresa aseguradora multirramo con más de 120 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: Tatiana Tovar tatiana.tovar@gnp.com.mx // Christoph Leuzinger cleuzinger@zimat.com.mx 777 130 41 15.
Conoce más información en Sala de Prensa GNP: [gnp.com.mx/prensa](https://www.gnp.com.mx/prensa)