



La cobertura de desempleo en productos de vida crédito en América Latina: ¿un riesgo subestimado?

por Dr. Antonio Monroy y Saskya Córdova, Gen Re, Colonia

La venta de seguros a través de bancos en América Latina ha mostrado ser una alianza exitosa con beneficios para ambas partes. Por un lado, la aseguradora tiene la posibilidad de alcanzar una distribución masiva de sus productos a través de las redes de sucursales bancarias y así reducir sus costos de distribución. Por otro lado, los bancos son capaces de ofrecer soluciones financieras integrales a sus clientes y beneficiarse también de un flujo de ingresos adicional.

Un campo importante de los negocios bancarios es el otorgamiento de créditos personales con diversos fines. Los seguros de vida han mostrado ser útiles para proteger el saldo del crédito (hipotecario, automotor, de consumo etc.) en caso de muerte y/o invalidez del acreditado y, en caso de existir, del codeudor. Ambos riesgos, si se llegaran a materializar, pueden tener como consecuencia que el acreditado no pueda hacer frente a sus obligaciones crediticias ocasionando al banco pérdidas financieras importantes. Esto es especialmente sensible en el caso de créditos donde existen familiares que pueden llegar a perder un inmueble, muchas veces la propia casa, que ha sido depositada como aval ante la institución financiera.

De manera similar, la pérdida del propio empleo es un riesgo importante que puede llevar al acreditado a incumplir parcial o totalmente sus obligaciones crediticias. Particularmente, en países donde no existen sistemas estatales de protección contra el desempleo se ha vuelto atractivo ofrecer coberturas adicionales a seguros de vida destinadas a cubrir un número determinado y limitado de cuotas del crédito en caso de que el titular del crédito quede desempleado.

El presente artículo analiza distintas características del riesgo de desempleo que lo diferencian significativamente de otras coberturas biométricas como muerte y/o invalidez. En la práctica se puede observar como el diseño y comercialización de coberturas adicionales de desempleo, en algunos mercados, subestiman una o varias características de este riesgo en específico, llegando a poner en riesgo la rentabilidad del producto entero.

Contenido

Características de los productos distribuidos a través del banco	2
Características comunes de la cobertura de desempleo	2
Alta volatilidad a través del tiempo	3
Incidencias no son prevalencias	3
Factores sociodemográficos que afectan al desempleo	4
Conclusión del modelo GLM	8
Conclusión general	8

Acerca de este boletín

Risk Insights es una publicación técnica elaborada por Gen Re para ejecutivos de seguros de Vida y Salud de todo el mundo. Los artículos se centran en asuntos actuariales, de suscripción, siniestros, médicos y de gestión de riesgos. Entre los productos a los que se les concede una mayor atención se incluyen los seguros de Vida, Salud, Invalidez, Dependencia y seguro de Enfermedades graves.

Características de los productos distribuidos a través del banco

El canal de venta bancario presenta ciertas características específicas que determinan en gran medida el diseño de los productos de seguros. Algunas de las características principales de los seguros vendidos a través del banco son:

- **Coberturas sencillas:** es imprescindible transmitir de manera clara y eficiente la idea y fin del producto tanto al cliente como al vendedor del banco, que no suelen ser especialistas en la venta de seguros.
- **Tasas únicas o con una mínima diferenciación:** no solo las coberturas son simples y transparentes, también los costos de las mismas deben ser simples y de fácil administración para el banco. En el caso de coberturas de desempleo, es común ofrecer tasas únicas para todos los clientes independientemente de su edad, sexo u otro factor.
- **Suscripción simplificada:** dependiendo del producto, la suscripción suele reducirse considerablemente. Esta puede variar desde la contestación de un número muy reducido de preguntas (entre 1 y 3 preguntas) hasta la firma de una declaración personal de buena salud.

Características comunes de la cobertura de desempleo

La pérdida del propio empleo puede tener un sinnúmero de causas. Debido a que algunas de estas causas son imputables al comportamiento del empleado, ofrecer un seguro cuyo activador del beneficio es la pérdida del empleo sin más presenta un alto riesgo moral. Para mitigar este riesgo, la definición usada en coberturas de desempleo suele acotar la definición misma de desempleo a aquella pérdida involuntaria del empleo por causas no imputables al asegurado. Ejemplos de este tipo de

causas son el recorte de personal en una empresa o la quiebra del empleador.

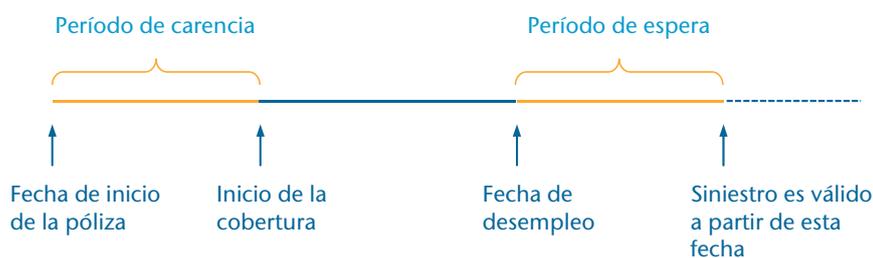
Asimismo, en casos donde las cuotas de un crédito representan una posición importante de los pasivos mensuales de un empleado, el mantenerse desempleado puede ser atractivo ante la perspectiva de un empleo menos lucrativo que el anterior. Por esto, las coberturas de desempleo, especialmente en América Latina, suelen cubrir únicamente un número reducido de cuotas mensuales (tradicionalmente entre 3 y 6) para reducir este tipo de riesgo moral.

Las coberturas de desempleo, si no están cuidadosamente diseñadas, pueden ser también altamente selectivas ya que puede resultar atractivo comprar tal cobertura en el momento en que el propio empleo se encuentre en peligro (por ejemplo ante una crisis económica o del propio empleador). Es por esto que se requieren periodos de espera, periodos de carencia (Figura 1) en la cobertura y sumas aseguradas máximas limitadas para poder controlar de manera efectiva una posible antiselección.

Debido a las características específicas del mercado laboral en América Latina y la alta informalidad que se observa, las coberturas de desempleo suelen ser ofrecidas únicamente a personas con un empleo subordinado, remunerado, que mantengan un contrato escrito e indefinido y normalmente cumplan con un período mínimo de empleo previo antes de comprar la cobertura.

Estas características muestran ya por sí mismas que este riesgo tiene una naturaleza muy distinta a coberturas biométricas como es el riesgo de muerte o invalidez total y permanente. No solo se trata de una cobertura de carácter temporal y mayor frecuencia en la siniestralidad, también el disparador de la cobertura es ajeno al estado físico del asegurado, al tener su origen específico en el

Figura 1 – Período de espera vs período de carencia



lugar de trabajo del asegurado y de manera más general en las condiciones que afectan el mercado laboral en sí.

Alta volatilidad a través del tiempo

Es común observar en América Latina que la cobertura de desempleo se venda con una prima única, es decir, la prima entera del seguro se cubre al inicio del crédito y normalmente está considerada como parte inicial de la deuda a cubrir por el titular del crédito. Debido a la naturaleza del canal de venta se requiere sencillez en el proceso de venta y administración del producto, por lo que los productos suelen ser ofrecidos también con tasas únicas para todas las edades y para ambos sexos.

En general, el hecho de ofrecer seguros de vida a base de prima única equivale a otorgar una garantía con respecto al nivel de prima durante la duración del crédito: al recibirse la prima por adelantado, no es posible modificarla en el transcurso de la duración del seguro. Esta garantía es importante no solo en el caso de créditos hipotecarios, sino también en créditos de consumo largos, ya que puede extenderse por 10 años y más.

Durante el diseño de productos que cubren la muerte del asegurado, se suele asumir que las curvas de mortalidad suelen mantenerse estables a través del tiempo. Esto es verdad en la mayoría de los casos, si uno excluye deterioros extraordinarios de mortalidad dados por el incremento de la violencia o por eventos catastróficos como lo sería una pandemia que afecte a cierta región.

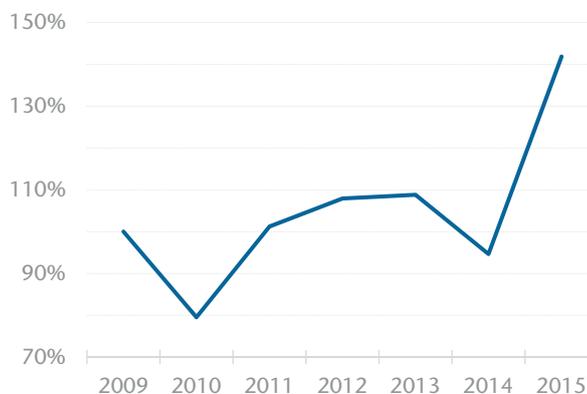
Al contrario del riesgo de mortalidad o incluso del riesgo de invalidez total y permanente en menor medida, el riesgo de desempleo puede variar de manera repentina y significativa a través del tiempo. Esta variabilidad está dada por diferentes factores extrínsecos al asegurado como lo son los ciclos económicos y por tanto es complicado prever con exactitud su comportamiento por largos periodos en el tiempo.¹ En la Figura 2 se puede observar las variaciones anuales en las incidencias mensuales promedio de desempleo estimadas utilizando los datos de la Encuesta Nacional de Empleo (“Pesquisa Mensal de Emprego” – PME) de Brasil con información para los años 2010 hasta febrero de 2016. La exposición para el cálculo de las incidencias de desempleo de corto plazo fueron estimadas contabilizando únicamente personas en una relación laboral dependiente, con un contrato

escrito e indefinido y con por lo menos un año de antigüedad en el trabajo. Asimismo, únicamente aquellas personas que perdieron un empleo con estas características hace menos de cuatro semanas al momento de la entrevista PME fueron consideradas como nuevos desempleados.

Esta serie de tiempo muestra claramente cómo las incidencias pueden deteriorarse repentinamente de un año al siguiente de manera importante. La incidencia mensual promedio para el 2015 fue del 42% más alta que la observada en el 2014. Incluso en el período 2009-2014, que se puede considerar estable, la incidencia del 2011 fue un 15% más baja que la observada en el 2013.

Este ejemplo, si bien algo extremo, muestra la dificultad a la que se enfrentan la tarificación y diseño de un producto de desempleo cuando se ofrecen garantías (directas o indirectas) de largo plazo sobre el nivel de prima, como lo es el ofrecimiento de una prima única.

Figura 2 – Variación en las incidencias mensuales promedio para trabajadores dependientes, Brasil (Año de referencia: 2009)



Fuente: IBGE. Diretoria de Pesquisas, Coordenação de Trabalho e Rendimento, Pesquisa Mensal de Emprego 2009-2015

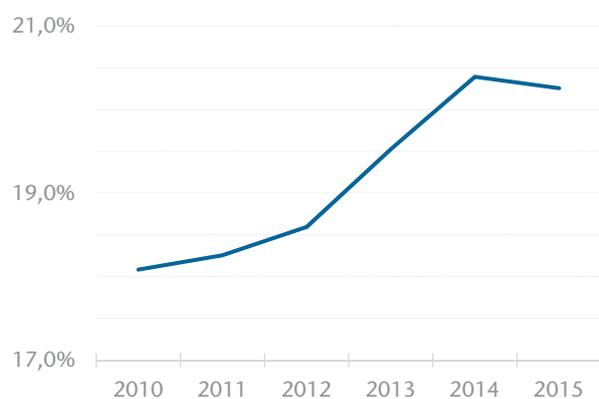
Incidencias no son prevalencias

Uno de los elementos necesarios en la tarificación de un seguro son las incidencias, es decir la proporción de nuevos siniestros sobre la población en riesgo (exposición). El cálculo de incidencias de desempleo es, sobre todo para productos nuevos donde no se tiene experiencia siniestral de una cartera real, una tarea ardua ya que los institutos estadísticos de los diferentes países suelen publicar únicamente prevalencias de desempleo. Esto significa que se conoce el porcentaje de población desocupada dentro de la población total, sin

embargo, no se conocen los nuevos casos de desempleo durante el periodo de medición. Si bien existen modelos capaces de transformar prevalencias en incidencias y viceversa, en la práctica la ausencia de información adicional disponible acerca de otras variables, como la recuperación del desempleo, hace que estos modelos sean difíciles de utilizar en la práctica durante la tarificación del producto.²

La relación entre prevalencias e incidencias de desempleo tampoco es constante a través del tiempo y por tanto es complicado utilizar las prevalencias puras sin ajuste alguno como aproximación de las incidencias. Como se puede observar en la Figura 3, el cociente promedio entre incidencias trimestrales de desempleo calculadas utilizando la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) en México para los años 2010 a 2015 y las prevalencias trimestrales de la población desocupada publicadas por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía INEGI varían considerablemente a través del tiempo. El cociente en el año 2014 es aproximadamente un 13% más alto que en el año 2011.

Figura 3 – Cociente promedio anual de prevalencias sobre incidencias trimestrales de desempleo



Fuente: INEGI, Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo 2010 - 2015

Factores sociodemográficos que afectan al desempleo

Los seguros de vida diseñados para la protección del saldo de un crédito suelen ser comercializados en los países de América Latina a través de una tasa única sin ningún tipo de diferenciación en los factores biométricos como edad y sexo. Esta forma de venta se ha extendido también a otro tipo de coberturas relacionadas con diferentes condiciones de la vida humana (biométricas) como la invalidez

y morbilidad, donde, si bien pueden existir otros factores que influyen en el riesgo, la edad y el sexo son los factores de mayor impacto. Aunque, en presencia de una cartera de seguros estable abierta al nuevo negocio, expresar la tasa total de mortalidad o invalidez a través de una tasa única es justificable bajo el punto de vista del riesgo, hacer lo mismo con el riesgo de desempleo es peligroso.

El riesgo de desempleo es distinto, no solo existen factores económicos, también existen factores sociodemográficos importantes como la remuneración, rama laboral, etc. que determinan el nivel de riesgo. Sin embargo, la distribución de la mayoría de estos factores tan variados dentro de un colectivo de asegurados no suele conocerse en la práctica. Por tanto, ofertar una cobertura de desempleo a través de una tasa única sin considerar factores adicionales conlleva un alto riesgo de error que puede poner en riesgo la rentabilidad del producto al existir garantías en el nivel de prima y en el caso de que se den cambios importantes e inesperados en la composición de la cartera a través del tiempo.

Para ilustrar lo anterior, el siguiente caso de estudio muestra el impacto real que tienen diferentes factores sociodemográficos sobre el riesgo de desempleo medido a través de incidencias trimestrales calculadas con información obtenida en la encuesta ENOE en México entre los años 2010 y 2015. Para medir el efecto real de diferentes factores, las incidencias de desempleo se modelaron a través de un modelo lineal generalizado (GLM) asumiendo una distribución Poisson para las incidencias.

Modelo lineal generalizado (GLM)

Un modelo lineal generalizado permite analizar el efecto que tienen diferentes variables sobre una variable dependiente como lo es la frecuencia o incidencia de desempleo. A diferencia de una regresión ordinaria, los modelos GLM permiten estudiar las relaciones no lineales al asumir que la variable dependiente se comporta de acuerdo a una distribución específica. Adicionalmente, el modelo permite analizar el efecto de cada variable explicativa por separado tomando en cuenta posibles correlaciones que puedan existir entre ellas.

En nuestro caso, al tratarse de información sobre frecuencia, asumimos que la incidencia de desempleo se comporta de acuerdo a una distribución Poisson.

Las siguientes variables sociodemográficas recopiladas en la encuesta ENOE fueron utilizadas como variables independientes en nuestro modelo para explicar el riesgo de desempleo:

- Salario
- Edad
- Sexo
- Rama laboral
- Acceso a la seguridad social
- Índice de Desarrollo Humano
- Estado conyugal

Resultados

A continuación presentamos los resultados del modelo utilizado. Sin embargo, es importante mencionar previamente que:

- las variables utilizadas resultaron ser estadísticamente relevantes para explicar el riesgo de desempleo. No obstante, el modelo utilizado no es único y pueden existir más variables, especialmente interacciones entre ellas, que expliquen el riesgo de desempleo.
- los resultados son únicamente válidos para México. Debido a la alta dependencia con respecto a factores económicos, el impacto real de las distintas variables puede ser distinto en otros países de América Latina.
- si bien las incidencias trimestrales fueron estimadas de tal manera que la exposición utilizada se acerque lo más posible al mercado objetivo de una cobertura de desempleo, se trata de información poblacional. Los efectos observados pueden variar con respecto a una población asegurada real. El objetivo de nuestro caso de estudio es mostrar el efecto que pueden llegar a tener diferentes factores sociodemográficos en una cobertura de desempleo y que no suelen usarse en coberturas biométricas “clásicas”.³

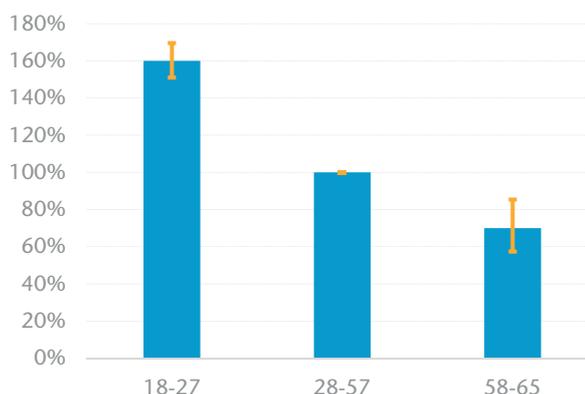
Impacto relativo de la edad

Se consideraron tres rangos de edad: 18 a 27 años, 28 a 57 y 58 a 67. Como se puede apreciar en la Figura 4, el riesgo de desempleo, a diferencia de riesgos biométricos, decrece con la edad. La incidencia para los jóvenes de entre 18 y 27 años es aproximadamente un 60% más alta que en el rango de las personas de entre 28 y 57 años. Cuanto más joven es una cartera de seguros, más alto es el riesgo de desempleo. Este fenómeno se puede observar en toda América Latina y tiene causas diversas. Una de estas causas es la

vulnerabilidad laboral debido a la falta de experiencia que hace a los más jóvenes mayormente susceptibles a la pérdida de trabajo cuando el empleador se ve obligado a recortar personal.

Impacto relativo del sexo

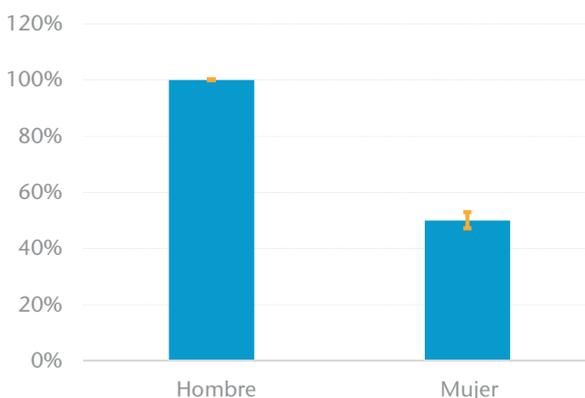
Figura 4 – Impacto relativo de la edad (Punto de referencia: 28-57)



Fuente: INEGI, Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo 2010 - 2015

De forma similar a riesgos biométricos, el desempleo también depende del sexo del asegurado. De acuerdo a nuestro modelo, la incidencia de desempleo para mujeres es un 50% menor que la de hombres en México (Figura 5). Este hecho es de suma relevancia cuando las tasas de una cobertura de desempleo son “unisex”: un aumento de 100 puntos básicos en la proporción de hombres conlleva un aumento del 1% en la tasa de desempleo (si uno asume que los demás factores de la cartera permanecen iguales). Por tanto, al tarifificar una cobertura de desempleo con tasas garantizadas es imprescindible conocer al detalle la caducidad real del producto por vigencia tanto en hombres como

Figura 5 – Impacto relativo del sexo (Punto de referencia: Hombre)



Fuente: INEGI, Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo 2010 - 2015

mujeres, para así poder estimar la evolución de la cartera y por ende la incidencia a través del tiempo para así evitar una subestimación del riesgo.

Impacto relativo del ingreso

El salario tiene un impacto importante sobre la incidencia del desempleo. Para nuestro modelo, se utilizaron dos grupos salariales. Aquellas personas que ganan hasta 5 salarios mínimos y aquellas personas que ganan más de 5 salarios mínimos. El salario mínimo en México es la cantidad menor que debe recibir en efectivo el trabajador por los servicios prestados durante una jornada de trabajo. El monto de este salario se encuentra regulado por la Ley Federal del Trabajo. Si bien este salario varía entre diferentes áreas geográficas, puede ser utilizado para comparar la capacidad de satisfacer las necesidades normales de un jefe de familia en el lugar de residencia.

En nuestro ejemplo, las personas que ganan más de 5 salarios mínimos diarios poseen un riesgo cerca de 30% menor de quedarse desempleados que sus contrapartes (Figura 6). Debido a esto es importante tener en cuenta el mercado objetivo del producto de desempleo en cuestión. Una cobertura de desempleo para créditos hipotecarios donde en general el nivel socioeconómico y por tanto salarial de los asegurados es alto, no representa el mismo riesgo que un crédito de consumo de sumas aseguradas bajas.

Figura 6 – Impacto relativo del ingreso (Punto de referencia: <5 salarios mínimos)

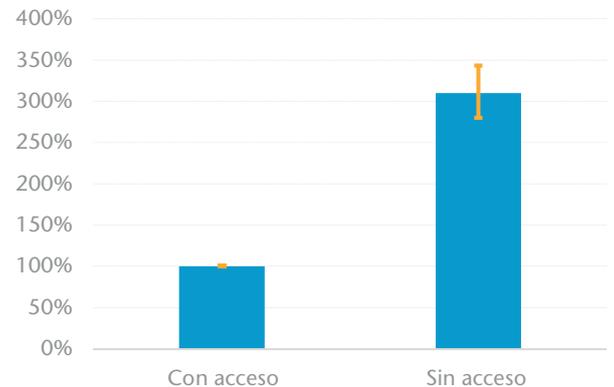


Fuente: INEGI, Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo 2010 - 2015

Impacto relativo del acceso a la seguridad social

Los datos se dividieron en dos grupos. Aquellos con y aquellos sin acceso a la seguridad social. El

Figura 7 – Impacto relativo del acceso a la seguridad social (Punto de referencia: Con acceso)



Fuente: INEGI, Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo 2010 - 2015

modelo indica que la incidencia de desempleo es alrededor de 3 veces más alta para trabajadores sin acceso a la seguridad social (Figura 7).

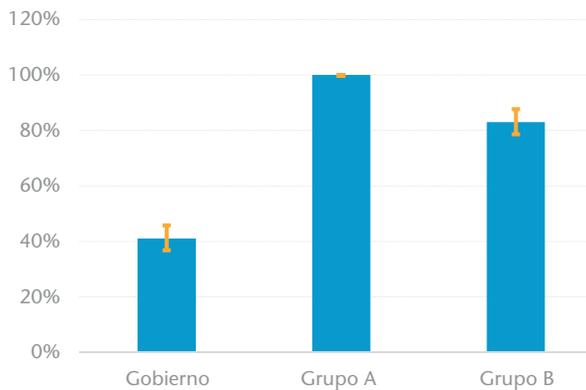
Si bien el hecho de poseer un trabajo con contrato escrito representa un requisito de asegurabilidad en la mayoría de las coberturas de desempleo que se ofrecen en el mercado, este no es garantía de que la persona se encuentre inscrita en la seguridad social. No pedir la inscripción en la seguridad social como requerimiento mínimo puede llevar a que las tasas de desempleo se subestimen, sobre todo en productos destinados a una clase socioeconómica baja y media donde el acceso a los servicios de la seguridad social es menor que en otros segmentos de la sociedad.

Impacto relativo de la rama laboral

El modelo refleja que la ocupación es un factor importante en la tarificación de una cobertura de desempleo. Dados los datos de la encuesta, en nuestro modelo aproximamos la ocupación a través de la respuesta en la encuesta acerca de la rama donde trabaja el entrevistado. Los datos fueron clasificados en tres distintos grupos:

- “Gobierno”: empleados del estado
- “Grupo B”: empleados pertenecientes a las ramas de agricultura, ganadería, industria extractiva y de electricidad, industria manufacturera e industria de la construcción
- “Grupo A”: empleados pertenecientes a ramas de diversos servicios, restaurantes, hoteles, comercio, transportes, comunicaciones, correo, etc.

Figura 8 – Impacto relativo de la rama laboral (Punto de referencia: Grupo A)



Fuente: INEGI, Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo 2010 - 2015

Como se muestra en la Figura 8, los empleados del estado presentan una incidencia de desempleo entre un 40% y un 60% menor que en la economía abierta. Por otro lado, en el caso concreto de México, los empleos en las ramas industriales (Grupo B) presentan una mayor seguridad laboral que en empleos por prestación de servicios (Grupo A).

Impacto relativo del Índice de Desarrollo Humano (IDH)

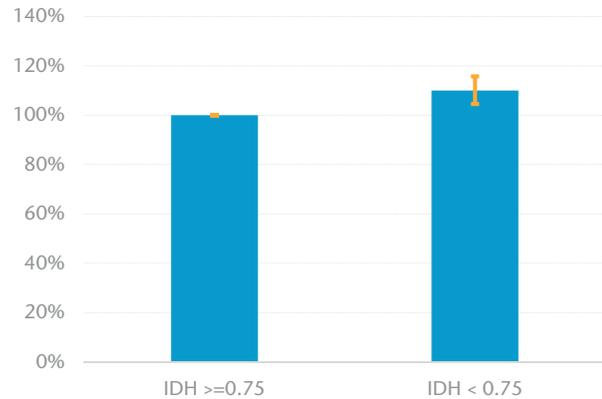
El Índice de Desarrollo Humano (IDH) es calculado por el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo desde 1990 e integra tres componentes que tienen por objeto definir el desarrollo humano de una sociedad:⁴

- Vida longeva y saludable medida como la esperanza de vida al nacer
- Conocimiento medido a través del índice de educación
- Nivel de vida digno medido a través del PIB per cápita PPA

Para fines de nuestro modelo, las diferentes entidades federativas de México fueron clasificadas en dos grupos de acuerdo a su Índice de Desarrollo Humano promedio de los años 2010 y 2015. Mientras el primer grupo consta de aquellas entidades que mostraron un índice alto (mayor o igual a 0,75), el segundo grupo (<0,75) consta de entidades menos desarrolladas.

El impacto de este índice sobre el desempleo no es tan marcado como otras variables usadas; sin embargo, se puede considerar relevante a través de

Figura 9 – Impacto relativo del IDH (Punto de referencia: IDH >=0.75)



Fuente: INEGI, Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo 2010 - 2015

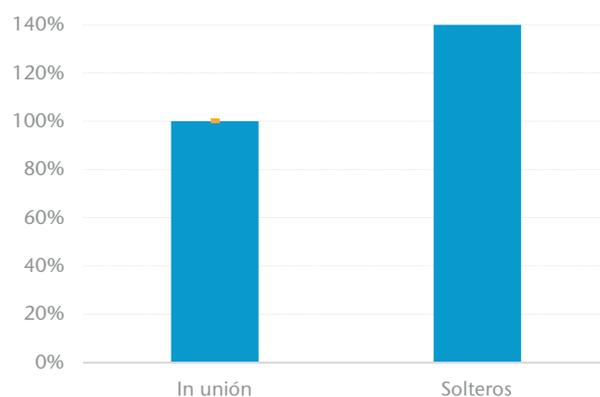
su valor-p en el modelo. En promedio, la incidencia de desempleo en regiones menos desarrolladas es un 10% mayor que en el resto de las regiones (Figura 9). Este hecho sugiere que la distribución geográfica del mercado objetivo en cuestión no debe ser descuidada durante la tarificación de una cobertura de desempleo.

Impacto relativo del estado conyugal

Existe evidencia que el estado conyugal tiene un impacto sobre la incidencia de desempleo. En nuestro modelo utilizamos dos grupos:

- “Con Pareja”: este grupo está formado por aquellas personas que respondieron que se encontraban en unión libre o matrimonio
- “Sin Pareja”: en este grupo se encuentran todas aquellas personas que respondieron estar separados/divorciados, viudos o solteros.

Figura 10 – Impacto relativo del estado conyugal (Punto de referencia: En unión)



Fuente: INEGI, Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo 2010 - 2015

Aquellas personas que se encuentran en una relación de pareja tienen un riesgo un 55% menor de quedar desempleadas que sus contrapartes (Figura 10).

Comúnmente el estado conyugal no suele jugar un papel importante en la tarificación de productos biométricos. Sin embargo, a través de nuestro ejemplo es posible observar que el impacto del estado conyugal es importante, y no considerarlo en el momento de tarificación puede tener como resultado un alto riesgo de error.

Conclusión del modelo GLM

Modelar las incidencias poblacionales de desempleo a través de un modelo GLM nos permitió analizar el efecto que tienen diversos factores sociodemográficos sobre el desempleo en presencia de relaciones complejas. Especialmente el modelo GLM permite ajustar correlaciones que puedan existir en la exposición. Un ejemplo de este tipo de correlaciones es la relación entre la edad y el salario: A mayor edad, mayor el salario.

Nuestro modelo nos permitió observar que el riesgo de desempleo es distinto a coberturas biométricas. Pertenecer por tanto a una práctica responsable en el manejo del riesgo de desempleo considerar no únicamente las características del mercado laboral en el país, sino también el mercado objetivo del producto, la estructura de la cartera en cuestión y los tipos de créditos que se aseguran. Además, el producto debe presentar un perfil de riesgo balanceado con respecto a las opciones y garantías ofrecidas, especialmente las garantías en el nivel de prima.

Finalmente, los efectos que tienen factores como el acceso a la seguridad social muestran que no se deben subestimar tampoco otros elementos del diseño como serían una precisa definición que se adapte al mercado en cuestión, las características de elegibilidad, las exclusiones necesarias, etc., para poder así acotar el riesgo de manera responsable.

Conclusión general

El canal de venta de bancaseguros es importante para el mercado de seguros en América Latina. A través de este canal, los bancos pueden ofrecer soluciones integrales a sus clientes y fortalecer así su posición en el mercado.

Recientemente se puede observar un crecimiento en la popularidad de coberturas de desempleo vendidas como coberturas adicionales dentro de

los productos de vida crédito. Si bien el desempleo constituye un riesgo real para el asegurado frente a sus obligaciones financieras, este riesgo presenta características muy distintas a los productos biométricos clásicos como lo son las coberturas de muerte e invalidez. No solo es más volátil a través del tiempo, sino que el cálculo de incidencias o fracción de nuevos desempleados presenta un reto importante durante la tarificación. Más aún, el desempleo también depende altamente de factores sociodemográficos muy variados que en la práctica no suelen ser considerados ni en la tarificación, ni en la venta de productos tradicionales de vida. Estos factores pueden ser, sin embargo, fundamentales e influenciar en gran medida la rentabilidad de la propia cartera. Es por tanto importante, dentro de una práctica responsable en el manejo de riesgos, tener en mente su alta complejidad y sus características propias para poder así desarrollar y comercializar productos donde todas las partes ganen: el asegurado, el banco y la aseguradora.

Acerca del autores

El Dr. Juan Antonio Monroy Kuhn ingresó en Gen Re como Asociado Actuarial en 2013 tras finalizar su Doctorado en Computer Vision en la Universidad de Heidelberg. En 2015 se convirtió en miembro del departamento de Vida/Salud de Latino América con sede en la oficina de Colonia. En su papel de Pricing Actuary es responsable de cotizaciones, estudios actuariales, desarrollo de productos así como de proyectos de modelaje predictivo en la región. Su número de teléfono es el +49 221 9738 529 y su correo electrónico antonio.monroy@genre.com.



Saskya Córdova Saskya Córdova se unió a Gen Re en abril de 2017 como Asociada Actuarial del departamento de Vida y Salud de América Latina con sede en Colonia, Alemania. Saskya posee una Maestría en Ciencias Actuariales de la

Universidad de Lausana, Suiza; es responsable del análisis actuarial de las carteras de seguros de vida y cotizaciones. Su número de teléfono es: +49 221 9738 476 y su correo electrónico: saskya.cordova@genre.com.



Notas

- 1 Crises, Labor Market Policy, and Unemployment. L. E. Bernal-Verdugo, D. Furecery y D. Guillaume, IMF Working Paper, marzo de 2012.
- 2 Barendregt et al. A generic model for the assessment of disease epidemiology: the computational basis of DisMod II. Population Health Metrics 2003; 1:4.
- 3 Dado el diseño rotativo de la encuesta, es posible dar seguimiento a una fracción de los entrevistados hasta por cinco trimestres. Se consideraron en cada trimestre únicamente aquellas personas que también fueron entrevistadas en el siguiente trimestre. La exposición de personas activas consiste en todas aquellas personas económicamente activas de entre 18 y 65 años, empleadas con un contrato escrito, remunerado e ilimitado. Como nuevos desempleados en un trimestre T fueron consideradas todas aquellas personas de entre 18 y 65 años que fueron entrevistadas también en T-1 y que de acuerdo a la entrevista perdieron su trabajo en los tres meses dados entre dos encuestas por las siguientes razones: a) La empresa terminó operaciones o entró en quiebra. b) Hubo una reducción de personal. c) La persona fue despedida. d) Razones desconocidas.
- 4 The Rise of the South: Human Progress in a Diverse World. Human Development Report 2013. Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo.



The difference is...the quality of the promise.

genre.com | genre.com/perspective | Twitter: @Gen_Re

General Reinsurance AG

Theodor-Heuss-Ring 11
50668 Colonia
Tel. +49 221 9738 0
Fax +49 221 9738 494

General Reinsurance AG

Sucursal en España
Plaza Manuel Gómez Moreno, 2 – Planta 6
Edificio “Alfredo Mahou”
28020 Madrid
Tel. +34 91 722 4700
Fax +34 91 722 2619

General Reinsurance México S.A.

Paseo de la Reforma 350 - 6° Piso
Edificio Torre del Àngel, Col. Juárez
06600 México, D.F.
Tel. +52 55 9171 9200
Fax +52 55 9171 9260

Editors:

Ulrich Pasdika, ulrich.pasdika@genre.com
Ross Campbell, ross_campbell@genre.com

Photos: © getty images – LeventKonuk, designer491, fizkes

© General Reinsurance AG 2018

Esta información ha sido compilada por Gen Re con el propósito de que sirva de información general para nuestros clientes y para nuestro personal profesional. Es necesario verificar esta información de cuando en cuando y actualizarla. No se debe considerar como una opinión legal. Consulte con sus asesores jurídicos antes de utilizar esta información.