

# Adaptarse a un entorno cambiante: Una estrategia hacia la sustentabilidad de Gastos Médicos Mayores

En un entorno cambiante, **queremos brindar a nuestra Fuerza de Ventas la claridad y las herramientas necesarias para afrontar los recientes ajustes en las tarifas de los productos de Gastos Médicos Mayores (GMM)**. Estos cambios responden a dinámicas de la industria que van más allá de nuestra compañía y nos desafían a encontrar soluciones sustentables para el futuro.

## Los retos del sector: un desafío compartido

El incremento en la siniestralidad y costos médicos no son exclusivos de Seguros Monterrey New York Life, sino una realidad que afecta a toda la industria. La Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros (AMIS) reportó que en el tercer trimestre de 2024, el sector de GMM en promedio creció un 16% en siniestralidad, contra un incremento del 13% en primas, y un 2% en asegurados.

Uno de los factores clave del aumento en el costo de primas es la inflación médica privada, que en 2024 alcanzó el 13.3%, triplicando la inflación general del país (4.5%). Según estudios especializados para 2025, se estima que esta cifra aumente en niveles cercanos al 15%, reflejando el alto costo de tratamientos, una mayor demanda de servicios especializados y el impacto de la inflación médica en insumos médicos.

Esta situación ha impactado financieramente a la industria, con un crecimiento en costos que superan los ingresos por primas, y que, aunado

al aumento en la frecuencia y costos de los siniestros, ha puesto mayor presión sobre las tarifas de seguros, obligando a las compañías del sector, entre otras acciones a aumentar las primas en niveles superiores a la inflación médica (además de las actualizaciones por edad) y ajustar la oferta de hospitales según su nivel de precios, alineándolos con el producto correspondiente.

En el caso particular de Seguros Monterrey New York Life, la situación actual nos llevó a realizar anticipadamente la actualización de tarifas en marzo de 2025. Esto significa que las renovaciones de marzo, abril y mayo reflejarán un incremento acumulado.



## Nuestra estrategia: adaptación hacia el futuro

Hemos implementado medidas para mitigar el impacto y fortalecer nuestra operación, optimizando procesos y reforzado nuestro enfoque en tres pilares clave:

### **1. Alianzas estratégicas: beneficios tangibles para asegurados**

El programa "Médicos a tu Lado" ha sido un gran paso en la optimización de la atención médica. Gracias a esta iniciativa hemos facilitado a pacientes la conexión con especialistas de confianza, evitando el uso de insumos innecesarios.

### **2. Gestión de siniestralidad: un uso eficiente de los recursos**

Hemos logrado un mayor control y monitoreo de siniestros mediante análisis avanzados de datos, anticipándonos a riesgos antes de que se materialicen. Algunas acciones clave incluyen:

- Ajustes en procesos internos para mayor eficiencia.
- Mayor promoción al canal de denuncias para asesores y asegurados.
- Implementación de un enfoque proactivo para identificar patrones de probable fraude, prácticas inusuales y/o uso indebido de pólizas y actuar de inmediato, reduciendo el impacto financiero.

### **3. Optimización de costos operativos: sustentabilidad y eficiencia**

Tenemos un control riguroso sobre los gastos operativos para asegurar el uso óptimo de los recursos, sin comprometer la calidad del servicio. Cada decisión tomada está alineada con nuestra visión de sustentabilidad y eficiencia.



## Lo que viene: un escenario dinámico

Entendemos el reto que estos cambios representan, y reiteramos nuestro compromiso contigo. En Seguros Monterrey New York Life, trabajamos para mantener la solidez financiera que nos permita acompañar a los clientes cuando más lo necesiten.

Estamos preparados para adaptarnos a nuevos desafíos en el camino. La resiliencia y la planificación estratégica nos fortalecerá para seguir cumpliendo con nuestro propósito de **Proteger Mejor**® a cada uno de nuestros asegurados de la mano de nuestra Fuerza de Ventas.

Juntos, afrontamos los cambios con visión y compromiso.