

Mecanismos de ahorro de los colombianos y la demanda de seguros de vida

Wilson Mayorga, director de la Cámara de Vida y Actuaría
Fasecolda

Estudios recientes que explican los factores determinantes de la compra de seguros de vida en Colombia han encontrado que la planeación financiera de largo plazo y el patrón de ahorro de los hogares son los que más influyen en la decisión de compra.

En este artículo se muestra cómo ahorramos los colombianos y los retos que enfrentan las compañías de seguros para que los consumidores consideren la importancia de contar con una protección financiera en caso de fallecimiento o incapacidad permanente de los miembros principales del hogar.

El patrón de ahorro de los colombianos

Mayorga (2013) mostró, con base en información del Banco Mundial, que los compradores de seguros de vida tienden a tener horizontes de planeación financiera mayores, respecto a los no compradores de seguros de vida. Un estudio reciente de Old

Mutual, publicado en el 2015, encontró un resultado similar: mientras el 7% de quienes respondieron que no se imponen metas financieras de largo plazo tienen algún tipo de seguro de vida, entre quienes sí pueden considerarse planeadores financieros de largo plazo la tenencia de este tipo de seguros es del 35%.

Un componente fundamental de la planeación financiera de largo plazo es el ahorro. De acuerdo con la literatura económica especializada (Callen and Thimann (1997)), los hogares ahorran para la jubilación, para financiar gastos esperados a través de su vida, para tener una reserva para contingencias y para suavizar su consumo a lo largo del ciclo de vida.



Precisamente, la teoría del ciclo de vida ha sido utilizada como la principal herramienta para explicar el comportamiento del ahorro de los hogares. Según esta teoría, los hogares buscan suavizar su consumo a lo largo de la vida; entonces, la decisión de ahorrar está relacionada con los ingresos, con tasas de ahorro positivas en los años productivos y de desahorro en los periodos de jubilación.

Estudios recientes para nuestro país han encontrado fuerte evidencia de que la tasa de ahorro de los colombianos se ha incrementado en los últimos años pero, a la vez, que la hipótesis del ciclo de vida no se cumple para explicar el comportamiento del ahorro de los hogares (Melo (2006) y Daza (2013)).

Daza (2013) mostró que los hogares que tienen un jefe de hogar perteneciente a una cohorte más joven tienen una tasa de ingresos mayores que los hogares de cohortes anteriores y que las nuevas generaciones tienen una mayor tasa de ahorro que las generaciones más viejas; pero, en general, todos los hogares, sin importar la edad o la cohorte del jefe de hogar, han estado ahorrando más a lo largo del tiempo.

Candelo (2006) demostró, por su parte, que es posible explicar el patrón de ahorro de largo plazo (ahorro pensional) utilizando herramientas de economía del comportamiento. Específicamente, encontró que la población colombiana, prefiere ganancias a corto plazo aun si este resultado implica renunciar a pérdidas a largo

plazo. Lo anterior implica que se valora mucho más el ingreso presente que el consumo futuro, por lo tanto, no se contempla el ahorro de largo plazo.

Adicionalmente, al colombiano le desagrada la pérdida, en el sentido que tiende a sobrevalorar el ingreso actual que se transforma en consumo, porque este ingreso ya hace parte del ingreso disponible, es decir, la parte del ingreso que se ahorra es valorada como una pérdida, aunque esta proporción sea equivalente, en valor presente, a una dotación futura (pensión).

➔ El 50% de las personas de ingresos medios no recibieron educación financiera ni en la casa ni en el colegio.

Además, los colombianos adolecemos (padecemos) de lo que en la literatura especializada se denomina «tendencia a no hacer nada, a mantener la situación actual », lo cual señalaría que aquellos individuos que no tienen una «cultura» o un «estado de las cosas en determinado momento» de planeación financiera para la vejez, cuando ahorran, enfrentan pérdidas mayores que aquellos que sí la tienen, lo que causa que los incentivos diseñados para aumentar ese ahorro no tengan el efecto esperado. Lo contrario sucede si el individuo tiene un estado de las cosas en determinado momento de ahorro voluntario desde el comienzo de la vida laboral y de cotización, ya que este opta por seguir ampliando los mecanismos de suavización del consumo, por medio del ahorro voluntario.

Adicional a lo anterior, los resultados estadísticos disponibles muestran que el conocimiento financiero de los colombianos es bajo. De acuerdo con Gómez y Zamudio (2012) el 82% de quienes ahorran lo hacen en productos financieros básicos (cuentas de ahorro y

CDT), el 11% participan en el mercado de capitales y el 4% tienen inversiones en sociedades. Adicionalmente, según el estudio de Old Mutual (2015) el 55% de la población ahorra «debajo del colchón» o en alcancías.

La razón primordial para explicar el uso de estos mecanismos de ahorro es el bajo conocimiento financiero. Para Reddy et al (2013), solo el 35% de los que eligieron responder una pregunta sobre tasas de interés simple lo hizo correctamente, y solo el 26% pudo responder una pregunta de opción múltiple para comprobar si entendían el concepto de interés compuesto. García et al. (2013), por su parte, encontró que «la pregunta sobre la relación entre el precio de un bono y la tasa de interés, presentó serias dificultades para los encuestados, con un porcentaje de respuestas incorrectas mayor al 70%».

De la misma manera, Old Mutual (2015) encontró que el 73% de los colombianos califica su conocimiento financiero como bajo o medio, y el 43% no asimila correctamente la relación entre inflación y tasa de interés; además, que las deficiencias en educación financiera vienen desde la infancia: el 50% de las personas de ingresos medios no recibieron educación financiera ni en la casa ni en el colegio.

Comportamiento ante el ahorro y la demanda por seguros de vida

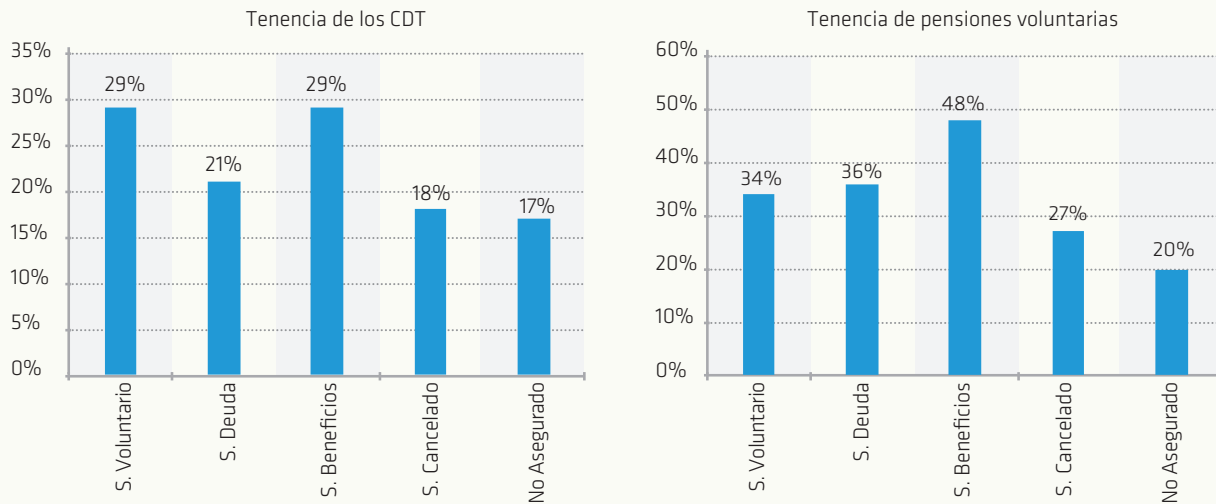
Los resultados presentados en la sección anterior muestran que en muchos casos el patrón de ahorro no se explica por la búsqueda de suavizar el consumo, sino que el colombiano ahorra pensando en cubrir necesidades de corto plazo, más que en las decisiones de largo plazo.

Este patrón de ahorro influye también en la demanda de seguros de vida de largo plazo. Es un hecho, mostrado en Mayorga (2014), que existe una alta correlación entre la planeación de largo plazo y la demanda de seguros de vida: los compradores de seguros de vida tienden a realizar planes de largo plazo, más que aquellos no compradores de seguros de vida.

La existencia de mecanismos de ahorro no es sustituto sino un complemento de la compra de seguros de vida. De acuerdo con los resultados del estudio de demanda de seguros de vida de Fasecolda (2015), mientras que el 29% de los que ahorran en CDT tienen un seguro de vida adquirido de manera voluntaria, los no asegurados que también ahorran en CDT son el 17%, y mientras el 34% de los que ahorran en pensiones voluntarias han adquirido de manera voluntaria seguros de vida, los no asegurados entre este tipo de ahorradores representan el 20%.

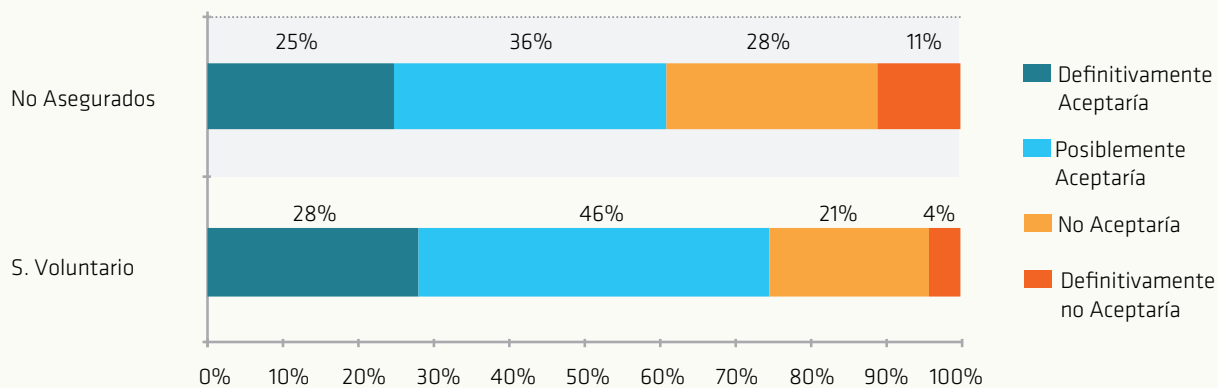
Al igual que en el caso del comportamiento del ahorro de largo plazo, los no compradores de seguros de vida tienen «sesgo de statu quo» en la medida en que su decisión depende de la situación actual. Los resultados de la encuesta de seguros de vida (Fasecolda) encontró que si se les entregaran 10 millones de pesos, el 74% de las personas ya aseguradas estarían dispuestas a usar dos millones para comprar un seguro de vida y gastar el restante en cualquier otra cosa. Entre los no asegurados ese porcentaje solo fue del 60%.

Gráfico 1. Relación entre ahorro y la demanda por seguros de vida



Fuente: Fasecolda (2015)

Gráfico 2. Afirmación: «gastar 8 millones en lo que quiera y pagar 2 millones para comprar un seguro de vida por 100 millones»



Fuente: Fasecolda (2015)

➔ La existencia de mecanismos de ahorro no es sustituto sino un complemento de la compra de seguros de vida.


Conclusiones

En la medida en que son decisiones financieras de largo plazo, tanto el comportamiento del ahorro como la demanda de seguros de vida, están explicados por el grado de capacidades financieras que tengan los hogares, entendido, no como disponibilidad de recursos sino como el comportamiento, conocimiento y actitud de cada persona en relación con sus finanzas personales (Reddy et al(2013)).

Es un reto para las compañías de seguros dar la información adecuada para explicar las ventajas del seguro

de vida y así incrementar las capacidades financieras de los potenciales compradores de estos seguros (aquellos que definen metas de planeación financiera de largo plazo), más aún, si de acuerdo con Old Mutual (2015) el 72% de la población en Colombia prefiere preguntar antes que leer sobre información financiera y el 52% no entiende la información recibida de parte de las entidades financieras.

Sin embargo, la oportunidad surge de la comprensión del producto. Según el estudio de demanda realizado por Fasecolda (2015), el 73% de los asegurados piensan que el seguro de vida es barato comparado con el beneficio que entrega y el 80% de las personas que ha adquirido algún tipo de seguro de vida de manera voluntaria están dispuestas a comprar un seguro de vida temporal o dotal a diez años o más.

Incluso, para el mismo estudio, entre los no compradores de seguros de vida, el acceso a la información es determinante en la decisión de compra: mientras que el 4% de las personas que no tienen seguro de vida y no han recibido información sobre el tema han buscado comprarlo, al recibir información relacionada sobre seguros de vida la proporción de compradores potenciales llega al 22%. 

Referencias bibliográficas:

- Mayorga, W. (2013). Capacidades financieras de los asegurados de vida. *Revista Fasecolda*, (No. 152), p. 13-18.
- Callen, T. y Thimann, C. (1997). *Empirical determinants of household saving: evidence from OECD countries*. IMF Working Papers, WP/97/181.
- Melo, L. et al. (2006). El ahorro de los hogares en Colombia. *Borradores de Economía*, (No. 428). Banco de la República.
- Daza, N (2013) Determinantes del perfil de ahorro en Colombia: una estimación para hogares e individuos. *Archivos de Economía*, (No. 406). DNP.
- Candelo, N. (2006). *El desafío intertemporal del ahorro voluntario en pensiones: un análisis microeconómico desde la teoría del comportamiento*. Documento CEDE (No. 34).
- Gómez, E. y Zamudio, N. (2012). Las capacidades financieras de la población colombiana. *Borradores de Economía*, (No. 725). Banco de la República.
- Old Mutual .(2015). *Comportamiento de los colombianos frente al ahorro y los seguros*. Informe Final.
- García, N. et al. (2013). Determinantes de la alfabetización financiera de la población bogotana bancarizada. *Borradores de Economía*, (No. 792). Banco de la República.
- Fasecolda. (2015). *La demanda de seguros de vida en Colombia: una visión integral*.
- Reddy, R et al(2013) *Capacidades financieras en Colombia: resultados de la encuesta nacional sobre comportamientos, actitudes y conocimientos financieros*. Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento / Banco Mundial.