



Los seguros y la nueva realidad demográfica

La transición demográfica, marcada por el envejecimiento poblacional, la prolongación de la esperanza de vida y la reducción en las tasas de natalidad, está redefiniendo las estructuras económicas y sociales del país.

Milton Moreno

Director de las Cámaras Técnicas de Vida y Seguridad Social de Fasecolda

Durante la Convención Internacional de Seguros 2025 se desarrolló el panel «Los seguros y la nueva realidad demográfica», un espacio dedicado a reflexionar sobre los cambios poblacionales y sus implicaciones para la industria aseguradora.

En este segmento participaron César Pabón, director ejecutivo de Investigaciones Económicas de Corficolombiana; Alison Salka, consultora principal de Investigación de LIMRA; y Andrés Velasco, presidente de la Asociación Colombiana de Administradoras de Fondos de Pensiones y de Cesantías (Asofondos).

El análisis conjunto de los expertos permitió evidenciar que el fenómeno de transición demográfica representa tanto un desafío como una oportunidad para el sector asegurador, que debe adaptar sus productos y modelos de negocio a una población que vive más años, trabaja de manera distinta y demanda nuevas formas de protección.

César Pabón. «Más canas, menos cunas»

El economista presentó los principales resultados del estudio elaborado por Corficolombiana, titulado 'Más canas, menos cunas: retos de la nueva longevidad'. En su intervención, planteó que la transición demográfica tiene efectos directos sobre el crecimiento potencial de la economía, la productividad y el ahorro nacional y resaltó la caída sostenida de la tasa de fertilidad, que pasó de más de seis hijos por mujer en los años sesenta a niveles cercanos a 1,6 en la actualidad, por debajo del umbral de reemplazo poblacional, que es de 2,1.

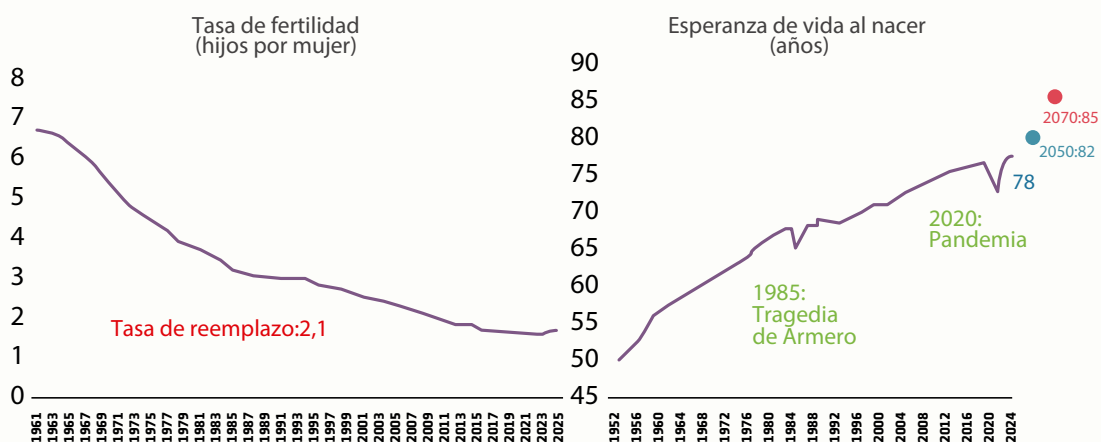
Este descenso marca el fin del bono demográfico y anticipa una menor entrada de población joven al mercado laboral. En contraste, indicó el aumento constante de la esperanza de vida al nacer, que superó los 77 años en 2024, pese a las interrupciones causadas por la pandemia de 2020. En conjunto, ambas tendencias —menos nacimientos y vidas más largas— anuncian una sociedad con un peso creciente de adultos mayores. Ver gráfica 1.

Gráfica 1:

+ Canas - cunas:
mayor esperanza
de vida y menor
natalidad aumentarán
la proporción de
adultos mayores en
las próximas décadas

Fuente: Presentación de César Pabón, Corficolombiana. Tomado de ONU-World Population Prospects (2024).

Nota: La tasa de reemplazo se refiere al número promedio de hijos por mujer, necesario para que la población mantenga su tamaño a largo plazo, sin incorporar factores migratorios. Los datos para 2024 y 2025 corresponden al DANE.



A lo anterior se suma el déficit del ciclo de vida per cápita, que complementa esta lectura demográfica al mostrar cómo se distribuyen el ingreso y el consumo a lo largo de la vida.

Como se observa en la gráfica 2, el colombiano, en promedio, alcanza su etapa de superávit entre los 29 y los 52 años, periodo en el que los ingresos laborales superan al consumo. Sin embargo, antes y después de ese tramo —en la infancia, juventud y vejez— se presentan etapas deficitarias, en las cuales el consumo excede los ingresos. Esto implica que buena parte de la población depende de transferencias familiares, ahorro previo o apoyo del Estado durante casi dos tercios de su vida.

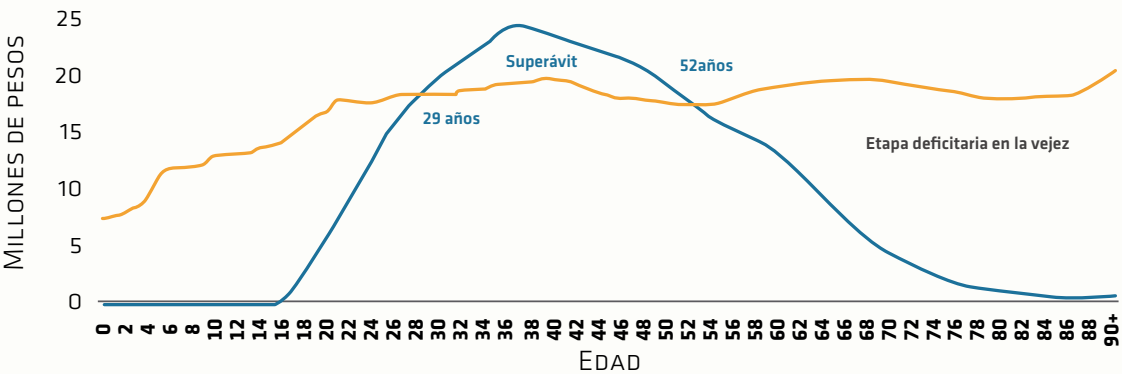
El envejecimiento poblacional, por tanto, amplía la duración e intensidad de la etapa deficitaria, lo que resalta la urgencia de fortalecer los mecanismos de ahorro y el papel de los seguros de vida y las

➔ El envejecimiento poblacional, por tanto, amplía la duración e intensidad de la etapa deficitaria, lo que resalta la urgencia de fortalecer los mecanismos de ahorro y el papel de los seguros de vida y las rentas vitalicias como instrumentos de estabilidad intergeneracional.

Gráfica 2:
Déficit de ciclo de vida
per cápita 2021
(Consumo – ingresos
laborales)

— Consumo
— Ingresos del trabajo

Fuente: Presentación de César Pabón, Corficolombiana. Tomado de ONU-World Population Prospects (2024).



El colombiano promedio tiene mayores ingresos laborales que consumo entre los 29 y 52 años, mientras que en el resto de las edades suele ser deficitario



↑ César Pabón, director ejecutivo de Investigaciones Económicas de Corficolombiana; Alison Salka, consultora principal de Investigación de LIMRA; y Andrés Velasco, presidente de la Asociación Colombiana de Administradoras de Fondos de Pensiones y de Cesantías (Asofondos)

rentas vitalicias como instrumentos de estabilidad intergeneracional.

Pabón explicó que este cambio generará mayores demandas de liquidez fiscal y menor disponibilidad de capital para inversión de largo plazo, lo cual exige una respuesta coordinada entre Estado, sector financiero y asegurador. Sin embargo, insistió en que el fenómeno también representa una oportunidad histórica: la consolidación de la llamada «economía plateada», un segmento conformado por adultos mayores activos, con poder adquisitivo y expectativas de bienestar.

La industria aseguradora, dijo, puede capitalizar este cambio mediante productos diseñados para acompañar las distintas etapas de la longevidad: rentas vitalicias flexibles, seguros de dependencia, coberturas de salud integral y soluciones de bienestar financiero.

Pabón concluyó que la sostenibilidad de largo plazo del país dependerá de la capacidad para canalizar

el ahorro hacia instrumentos previsionales y de protección, y que las aseguradoras deben desempeñar un papel protagónico.

Alison Salka. Generaciones en transición: fuerzas demográficas que están redefiniendo los seguros de vida

La conferencista abordó el tema desde la perspectiva del consumidor y las tendencias globales de comportamiento. Con base en la investigación que la compañía realiza cada año para los seguros de vida, titulado *Insurance Barometer Study*, mostró cómo los cambios demográficos, económicos y sociales están transformando la manera en que las personas se relacionan con la protección financiera.

Según la investigación, los milleniales y los centeniales muestran patrones de consumo y ahorro muy distintos a los de generaciones anteriores: valoran más la flexibilidad, la personalización y la sostenibilidad de los

productos. Salka señaló que el 63% de los menores de 40 años no planea casarse en el corto plazo y que el 84% no contempla tener hijos, lo cual redefine el propósito tradicional del seguro de vida, históricamente asociado a la protección de la familia.

Además, destacó que la confianza y la inmediatez son hoy los principales determinantes de compra. Los consumidores esperan experiencias digitales, asesoría personalizada y procesos sin fricciones, lo que obliga a las compañías a rediseñar sus canales de distribución y fortalecer su presencia en todos ellos.

La ponente resaltó que, en lugar de concentrarse solo en el riesgo de fallecimiento, las aseguradoras deben ofrecer productos que acompañen toda la trayectoria vital del individuo: seguros que integren bienestar, salud, ahorro y planificación financiera,

adaptándose a una sociedad más diversa y con nuevas formas de trabajo.

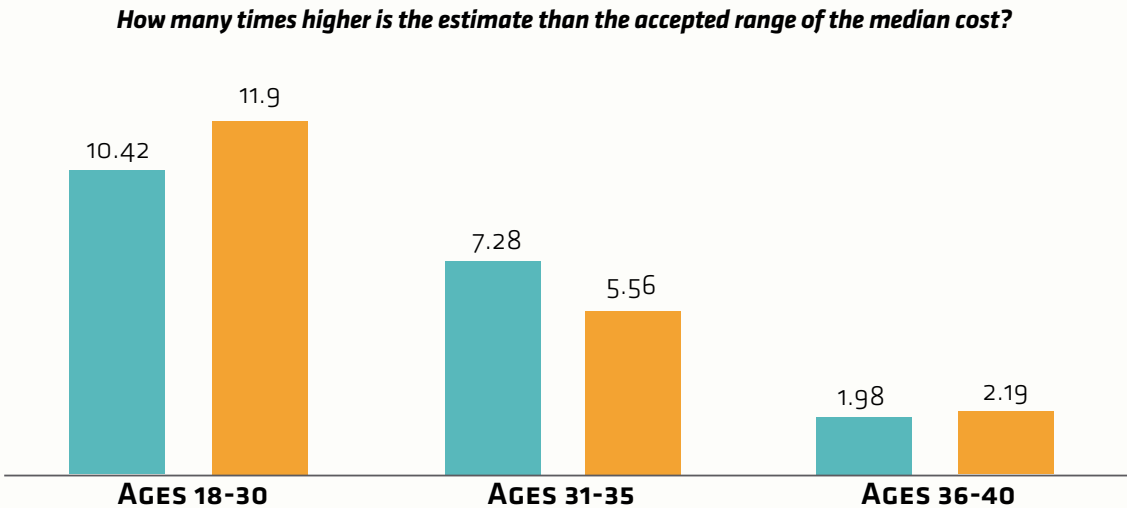
Un hallazgo especialmente revelador mencionado por Salka es la brecha entre la percepción y la realidad del costo del seguro de vida entre los adultos jóvenes. Como muestra la gráfica 3, las personas entre 18 y 30 años sobreestiman el precio de la póliza, en promedio, entre 10 y 12 veces por encima del valor real, mientras que en el grupo de 31 a 35 años la diferencia sigue siendo considerable, entre 5 y 7 veces. Esta distorsión disminuye en edades mayores, pero evidencia un problema de comunicación persistente: muchos jóvenes asumen que el seguro de vida es inaccesible, cuando en realidad los costos son relativamente bajos en las etapas tempranas de la vida. Esta percepción errónea limita la expansión del mercado y resalta la necesidad de estrategias educativas y de *marketing* que traduzcan el valor del seguro en términos cotidianos y emocionales, más allá del precio.

Gráfica 3:
Life Insurance Cost
Estimates for Younger
Adults

Based on adults aged 18-40
who rated themselves as
healthy on a 0-10 scale.

- Male
- Female

Fuente: Presentación de
Allison Salka, 2025.



En su conclusión, Salka fue enfática al señalar que «el seguro del futuro será más relacional que transaccional; las aseguradoras deberán entender la vida del cliente, no solo su riesgo». Con esta afirmación, planteó un cambio de paradigma en la industria: pasar de ofrecer productos estandarizados a construir relaciones de acompañamiento continuo, en las que la aseguradora actúe como aliada del bienestar financiero y emocional del asegurado. En su visión, la competitividad no dependerá solo del precio o la cobertura, sino de la capacidad para generar confianza, empatía y relevancia en cada etapa del ciclo de vida.

Esto implica que los seguros del mañana deberán apoyarse en tecnología, analítica de datos y conocimiento profundo del cliente para anticipar sus necesidades, promover hábitos saludables y ofrecer experiencias personalizadas que refuercen el vínculo con la marca. En un contexto demográfico más envejecido y digital, el verdadero valor del seguro residirá en su capacidad de acompañar, proteger y guiar, no únicamente en indemnizar.

Andrés Velasco. Impactos de la transición demográfica en la protección de la vejez

El presidente de Asofondos cerró el segmento con varias reflexiones sobre los cambios demográficos y sus efectos en la sostenibilidad del sistema de pensiones. Presentó proyecciones de Naciones Unidas que ilustran la magnitud: actualmente en Colombia hay cerca de cinco personas en edad productiva por cada adulto mayor, pero para 2075 esa proporción caerá a menos de dos.

Este cambio estructural tiene implicaciones profundas: menos cotizantes, mayor gasto público y presión sobre la formalidad laboral. En ese contexto, las aseguradoras y los fondos de pensiones deben trabajar conjuntamente para fortalecer la cultura del ahorro y ampliar la cobertura de productos complementarios de protección.



↑ Andrés Velasco, presidente Asofondos

En el marco de la reciente reforma pensional aprobada en Colombia, Velasco advirtió que los cambios en la estructura demográfica plantean retos significativos para la sostenibilidad del nuevo sistema, que será principalmente de carácter de reparto. En un contexto de menor natalidad y aumento sostenido de la esperanza de vida, la proporción de cotizantes frente al número de beneficiarios tenderá a reducirse, lo que podría incrementar la presión fiscal y limitar la capacidad de financiamiento a largo plazo.

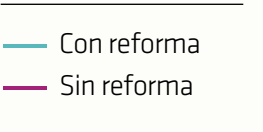
La gráfica 4 evidencia que, pese a los ajustes introducidos por la reciente reforma pensional, el valor presente de las obligaciones de Colpensiones continuará aumentando en los próximos años. En el escenario con reforma, el pasivo proyectado del sistema pasa de representar cerca del 3,3% del PIB en 2023 a un máximo del 4,9% hacia 2035, para luego descender gradualmente al 4,1% en 2055. Sin reforma, en cambio, las obligaciones se mantendrían por debajo del 3% del PIB, lo que revela que la creación de un componente de reparto más amplio

implica mayores compromisos fiscales a largo plazo. Velasco advirtió que este incremento de obligaciones ocurre en un contexto de menor número de cotizantes y un mercado laboral con altos niveles de informalidad, lo que podría tensionar las finanzas públicas si no se fortalecen los mecanismos complementarios de ahorro individual y colectivo.

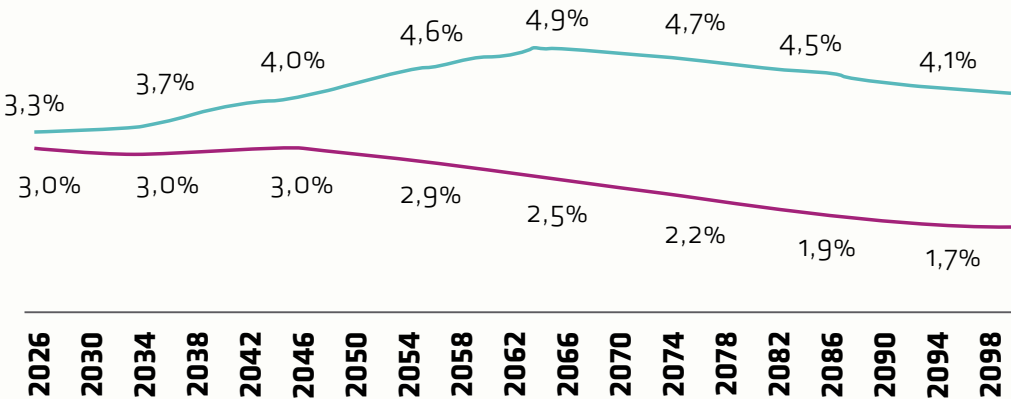
Velasco subrayó que la educación financiera será una herramienta esencial para construir sostenibilidad y resaltó la importancia de mecanismos de ahorro voluntario y mixto. Mencionó la importancia del Fondo de Ahorro del Pilar Contributivo como garantía largo plazo.

Finalmente, señaló que los retos más complejos se encuentran en el seguro previsional para los afiliados del régimen de transición, en el que convergen poblaciones con niveles de ingreso y fuentes de financiamiento heterogéneas. Este mosaico de condiciones exige avanzar hacia un esquema conjunto, agregado e innovador de aseguramiento, capaz de integrar los distintos pilares del sistema.

Gráfica 4:
Obligaciones
Colpensiones
(% del PIB)



Fuente: Presentación de Andrés Velasco, Asofondos





➔ El actual envejecimiento poblacional resalta la urgencia de fortalecer los mecanismos de ahorro y el papel de los seguros de vida y las rentas vitalicias como instrumentos de estabilidad intergeneracional.

Conclusiones

El análisis del segmento demográfico deja en evidencia que la nueva realidad poblacional no es un fenómeno lejano, sino una transformación profunda que ya está reconfigurando el mercado laboral, el ahorro y la forma en que los colombianos piensan su futuro.

Por un lado, el país envejece más rápido de lo previsto. Las cifras muestran menos nacimientos, más años de vida y una población económicamente activa

que empezará a reducirse hacia la próxima década. Este cambio implica ajustar las políticas públicas y las estrategias público-privadas para sostener la productividad y garantizar la protección de la sociedad.

En conjunto, las intervenciones de este panel dejan una enseñanza central: la transición demográfica no debe asumirse como una carga, sino como una oportunidad. La economía plateada, la innovación en productos para la vejez y la integración entre tecnología y protección pueden abrir un nuevo ciclo de desarrollo para el país; pero, para lograrlo, será indispensable que el sector asegurador continúe fortaleciendo su papel como eje articulador financiero y social, no solo en la gestión del riesgo, sino en la construcción de bienestar y estabilidad para una población que vive más y espera vivir mejor. 



Consulte las memorias en video de la Convención Internacional de Seguros 2025 en nuestro canal de Youtube.

Escanee este código QR.