

El seguro de vida en Colombia

Victoria Bejarano
MAPFRE RE Colombia

«Corresponde al sector asegurador, y en especial a las aseguradoras de vida, asumir su responsabilidad no sólo con sus clientes sino con el mercado de capitales para que el seguro de vida se constituya en realidad en lo que debería ser, un factor de desarrollo de la economía nacional a largo plazo, a través de la adecuada inversión de sus recursos y reservas para promover el buen desempeño de los indicadores económicos.»

Colombia, como la mayoría de países en vías de desarrollo, genera todavía un mayor porcentaje del gran total de la cartera de seguros en daños materiales, y la menor parte en seguros sobre las personas, hecho que contradice la tendencia mundial en virtud de la cual los seguros de las personas y los relacionados con la seguridad social superan de manera importante a los primeros, con una relación mundial aproximada del 70% en seguros personales y del 30% en seguros de daños, relación que se presenta de manera inversa en este país. Sin embargo se prevé que esta tendencia cambie en los próximos 15 años, en los que se estima que habrá un componente mayor de la cartera aseguradora en los seguros personales frente a los de daños, proyección sustentada principalmente en el efecto en el sector asegurador que genera la Ley de Seguridad Social, aprobada en 1993, que abre al sector asegurador un potencial muy grande en la suscripción de riesgos profesionales, pensiones y planes de salud obligatorios para la población general.

El seguro de vida a escala mundial excede en mucho la simple cobertura de riesgo que tradicionalmente se ha comercializado en Colombia, en virtud de la cual si la persona fallece, durante la vigencia del contrato, sus beneficiarios reciben una indemnización, y si el asegurado sobrevive no recibe contraprestación alguna, sino, por el contrario, las condiciones de asegurabilidad se tornan más onerosas con el transcurso del tiempo. Estos tipos de seguro se conocen tradicionalmente como «temporales».

En los países desarrollados los productos del seguro de vida que más se comercializan combinan el riesgo y el ahorro, hecho que contribuye al desarrollo y promoción

del mercado de inversiones en general y de capitales en particular, por cuanto que su esencia radica en que son contratos a mediano o largo plazo, lo que convierte a las aseguradoras de vida en inversionistas institucionales de gran importancia y en motores del desarrollo social. Asimismo la cultura aseguradora existente en esos países permite que las personas accedan a este tipo de productos a una edad temprana, lo que les garantiza una permanencia en calidad de asegurados en condiciones más ventajosas, pues no pueden revisarse durante la vigencia del contrato las condiciones de asegurabilidad, y el costo del seguro se mantiene constante.

Estos productos, que combinan el riesgo y el ahorro y que se definen como «mixtos», implican que la entidad aseguradora asuma los dos tipos de riesgo, el de fallecimiento y el de supervivencia del asegurado, y éste por su parte puede concentrar en una sola entidad y en un solo pago su seguro y su ahorro con miras a constituir un capital o a tener una mejor pensión de jubilación. Estos tipos de productos hasta ahora no se han comercializado en Colombia.

En Colombia la ley permite a las aseguradoras diseñar y comercializar planes alternativos y complementarios a las pensiones, seguros de pensiones, planes complementarios, administrar pasivos pensionales conforme lo que estableció el Decreto 2150 de 1987.

Posteriormente, la Ley 100 de 1993 ratificó la facultad que mantienen las aseguradoras para alternar con los fondos de pensiones en la oferta de planes cuya finalidad sea la acumulación de recursos para obtener una pensión de vejez. Corresponde a la Superintendencia Bancaria aprobar cada plan de manera individual y a las aseguradoras

su diseño bajo los parámetros establecidos en la ley.

En Colombia todavía hay mucho por hacer en materia de diseño y desarrollo de planes de pensiones alternativos o complementarios. La Ley 100, de 1993, con sus nuevos planteamientos en materia de seguridad social permite a las aseguradoras entrar a competir en un mercado que hasta la fecha ha sido considerado como perteneciente exclusivamente al sector financiero. Corresponde al sector asegurador, y en especial a las aseguradoras de vida, asumir su responsabilidad no sólo con sus clientes, sino con el mercado de capitales para que el seguro de vida se constituya en realidad en lo que debería ser, un factor de desarrollo de la economía nacional a largo plazo, a través de la adecuada inversión de sus recursos y reservas para promover el buen desempeño de los indicadores económicos.

Los planes de seguros destinados a la constitución de un capital o una pensión gozan hoy de beneficios fiscales importantes; los empleados pueden deducir de su base tributaria hasta el 30% de los aportes efectuados, y los montos cuya permanencia mínima sea de cinco años podrán retirarse sin gravamen alguno ni sobre el capital ni sobre los intereses. Estas ventajas, hasta la fecha, se predicaban únicamente para los fondos de pensiones voluntarias; sin embargo ya existen aseguradoras que ofrecen este tipo de planes, que gozan no sólo de los

beneficios ya descritos, sino de beneficios adicionales, como son la cobertura por fallecimiento durante la vigencia del contrato, la posibilidad de obtener préstamos o anticipos sobre los montos aportados y, al ser su naturaleza aseguradora, la fácil designación y tramitación

«En fin, que ese inmediatez sea reemplazado por una verdadera cultura de ahorro, que desarrollará de un lado el mercado de capitales, que incentivará el crecimiento económico y que permitirá que en un plazo razonable demos “el salto al desarrollo” entendido como un mejor nivel de vida para los colombianos.»

de los beneficiarios en caso de fallecimiento.

La difícil situación económica que ha caracterizado los últimos tiempos obliga a los empresarios a ser proactivos y creativos y a diseñar productos a la medida que benefician a los diferentes segmentos de nuestra población. Sobre esta base, el seguro de vida como complemento de la pensión suple las necesidades de ahorro y cobertura de

riesgo en un solo producto, lo que lo hace más accesible a ese gran número de personas que hoy, por la difícil situación, tienen que renunciar a comprar un seguro de vida para proteger a sus seres queridos en caso de su ausencia, o por el contrario su capacidad de ahorro se ve sensiblemente disminuida. Una buena alternativa puede ser la de combinar en un solo producto la cobertura por fallecimiento y la constitución de un capital.

Para que esquemas como éstos tengan éxito, es imprescindible que en Colombia se empiece a crear una planeación a más largo plazo, que el asegurado-ahorrador se conscientice de que el producto que más le conviene no es el de duración a un año, cuya renovación le será más costosa tanto en términos económicos como en condiciones de asegurabilidad, que el mercado financiero diseñe productos a verdadero mediano y largo plazo para que las entidades aseguradoras puedan invertir sus recursos por términos similares a las obligaciones que contraen con sus asegurados. En fin, que ese inmediatez que nos caracteriza a todos los colombianos sea reemplazado por una verdadera cultura de ahorro, que desarrollará de un lado el mercado de capitales, que incentivará el crecimiento económico y que permitirá que en un plazo razonable demos «el salto al desarrollo» entendido como un mejor nivel de vida para los colombianos. ■