



Los seguros inclusivos

pueden transformar vidas

En Colombia, este tipo de seguros buscan proteger a poblaciones vulnerables ante riesgos como enfermedades o desastres; sin embargo, su alcance sigue siendo limitado, por barreras de acceso, educación financiera y modelos de distribución poco adaptados.

Juan Manuel Rodríguez Valverde
Profesional de Inclusión Financiera de Fasecolda

Los microseguros han sido una de las principales apuestas dentro del ecosistema de los seguros inclusivos. Su propósito es claro: ofrecer protección a poblaciones de bajos ingresos mediante productos de fácil acceso, primas asequibles y procesos simplificados. No obstante, su penetración sigue siendo baja. De acuerdo con el *Reporte de inclusión financiera 2024*, publicado por la Superintendencia Financiera de Colombia y Banca de las Oportunidades, los microseguros apenas alcanzaron el 2% de las primas emitidas y el 9,1% de las pólizas totales esto confirma su desarrollo incipiente.

Las cifras también muestran brechas demográficas: hay más hombres que mujeres protegidas con microseguros,

aunque ellas registraron menor siniestralidad, el 47,9%, frente al 54,6%. De acuerdo con el RIF 2024, la brecha de acceso por sexo en seguros alcanzó los 16,7 puntos porcentuales en 2024, ampliándose en 2,9 pp frente al año anterior. No obstante, se observan matices importantes: los microseguros exhibieron la menor diferencia (5,7 pp), lo que refleja su potencial como herramienta para reducir desigualdades de género; en contraste, en los seguros masivos la brecha llegó a 14,1 pp, un aumento respecto a 2023. Estos resultados muestran que, si bien los seguros inclusivos han avanzado de manera significativa en ampliar la cobertura, aún persisten desafíos estructurales para garantizar una protección equitativa entre hombres y mujeres.

Gráfico 1:
Evolución de la participación de los microseguros sobre el total de primas (2019-2024)

(SFC, BdO, 2024)

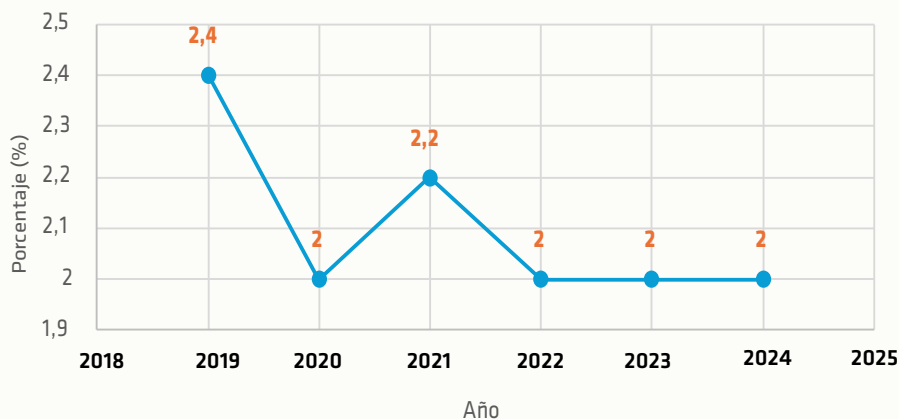
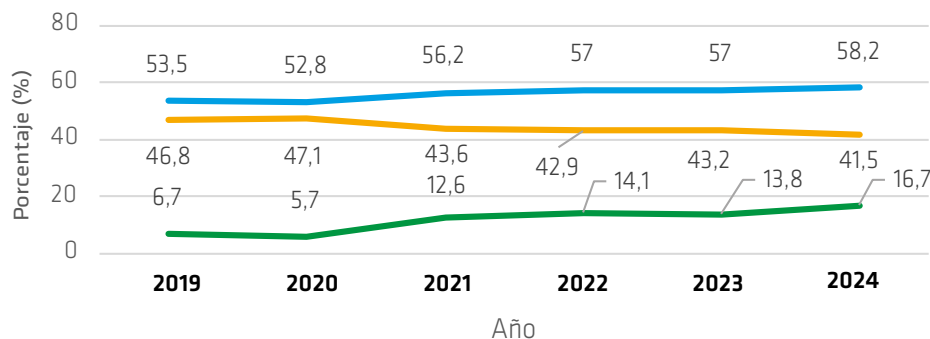


Gráfico 2:
Brecha de acceso para asegurados persona natural por sexo, por tipo de seguro (2023-2024)

— Hombres
— Mujeres
— Brecha

(SFC, BdO, 2024)





En ese sentido, la educación financiera sigue siendo clave. Sin información clara, lenguaje sencillo y canales efectivos, cualquier esfuerzo por ampliar la cobertura de microseguros será limitado. Complementar la oferta de productos con procesos de formación y acompañamiento permitirá no solo aumentar la confianza de los consumidores, sino también cerrar de manera sostenida las brechas de acceso, consolidando a los seguros inclusivos como un verdadero instrumento de protección social.

Innovación y alianzas: Claves para una mayor cobertura

Las aseguradoras han avanzado en la creación de seguros inclusivos, pero el verdadero desafío es lograr una mayor adopción; para ello se requieren modelos de distribución innovadores, como alianzas con compañías de techno finanzas, entidades expertas en soluciones tecnológicas para seguros, bancos y billeteras digitales, que faciliten el acceso a comunidades apartadas y trabajadores informales.

Además, es fundamental que las aseguradoras sigan explorando productos adaptados a las necesidades de grupos tradicionalmente excluidos del sistema

➔ La verdadera inclusión se logra cuando la innovación en seguros reconoce y responde a la diversidad de quienes los necesitan.

financiero. No se trata solo de crear seguros para población LGBTIQ+ o trabajadores independientes, sino de diseñar coberturas que respondan a sus riesgos reales y que sean asequibles para quienes tienen ingresos inestables o no están bancarizados. El enfoque de equidad también implica revisar cómo se comunican estos productos. Una persona con discapacidad visual o auditiva debe poder acceder a información sobre seguros en formatos accesibles. Una mujer campesina debe poder recibir asesoría en su lengua materna sin barreras de comprensión. La verdadera inclusión se logra cuando la innovación en seguros reconoce y responde a la diversidad de quienes los necesitan.

Un gremio comprometido con la inclusión

En Fasecolda hemos trabajado en la promoción de los seguros inclusivos a través de investigación, articulación con el sector público y privado, y la generación de espacios de diálogo entre actores clave. Sin embargo, para cerrar la brecha de aseguramiento, es necesario un esfuerzo colectivo entre aseguradoras, Gobierno, la academia, organizaciones internacionales y otros sectores financieros.

La regulación también juega un papel crucial. Normativas que permitan mayor flexibilidad en la comercialización y operación de los seguros inclusivos podrían facilitar su expansión. Iniciativas como las

finanzas abiertas pueden impulsar el acceso a estos productos mediante la integración de datos financieros que permitan diseñar coberturas más precisas y adaptadas a cada usuario. Actualmente, la Unidad de Regulación Financiera (URF) avanza en la expedición de un decreto que hará obligatorio el desarrollo de finanzas abiertas en Colombia, una medida que puede marcar la diferencia en términos de equidad.

Importancia de los seguros inclusivos

Los seguros inclusivos constituyen una herramienta esencial para fortalecer la resiliencia de los colombianos frente a riesgos cotidianos como la enfermedad, la pérdida de ingresos, los accidentes o los desastres naturales. Su importancia radica en que permiten a poblaciones tradicionalmente excluidas acceder a mecanismos de protección adaptados a sus necesidades y capacidades de pago, fomentando así una cultura de prevención y estabilidad financiera. Al ampliar la cobertura de protección más allá de los segmentos de mayor poder adquisitivo, los seguros inclusivos no solo reducen la vulnerabilidad económica, sino que también generan confianza en el sistema financiero y promueven el bienestar colectivo.

Estos seguros se caracterizan por su diseño flexible, la simplicidad en sus procesos y la posibilidad de ser distribuidos a través de canales no tradicionales como corresponsales, aplicaciones móviles o alianzas con actores del ecosistema asegurador. Tales características facilitan su comprensión, acceso y uso, garantizando que sectores rurales, mujeres y trabajadores informales encuentren en ellos un instrumento real de apoyo ante eventualidades.

En este propósito, en el marco de la alianza entre Fasecolda, el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD Colombia) y Banca de las Oportunidades, se ha consolidado como un espacio de experimentación y cocreación orientado a dinamizar el mercado de seguros inclusivos. Este objetivo se alcanzará fortaleciendo las capacidades de la industria aseguradora, ejecutando experimentos de innovación

que permitan validar nuevas formas de llegar a poblaciones tradicionalmente excluidas y utilizando datos y cifras que faciliten comprender el comportamiento de los consumidores financieros. Con ello, se busca fundamentar el diseño y ajuste de productos y servicios de aseguramiento que respondan de manera efectiva a las necesidades de la población, contribuyendo a la construcción de un sistema asegurador más accesible, inclusivo, equitativo y sostenible.

Conclusión: no basta con existir, hay que transformar vidas

Los seguros inclusivos existen, pero aún no han llegado a todos. La brecha de aseguramiento no es solo un problema de oferta, sino de acceso, educación, confianza y adopción de capacidades financieras responsables. Para que cada colombiano tenga la protección que necesita es fundamental un esfuerzo coordinado entre aseguradoras, gremios, reguladores y proveedores tecnológicos.

El futuro de los seguros inclusivos no está solo en su existencia, sino en su capacidad para transformar vidas. No basta con diseñarlos; hay que acercarlos, explicarlos y hacerlos parte del día a día de millones de colombianos, sin importar su género, etnia, orientación sexual, condición de discapacidad o ubicación geográfica. Si logramos esto, los seguros se convertirán en una herramienta esencial para construir una sociedad más resiliente, equitativa y con mayores oportunidades para todos.

No se trata, como se ha dicho durante años, de crear una «cultura del seguro». La cultura ya existe: las personas valoran la protección, pero sus decisiones están mediadas por la urgencia, la necesidad y la confianza. No podemos esperar que alguien priorice un seguro si su ingreso apenas alcanza para lo básico. Por eso, el desafío no es cultural, es estructural. Se trata de generar condiciones reales de acceso, información y acompañamiento para que los seguros sean una opción viable, entendida y valorada. 