

PERFIL SOCIOECONÓMICO DE LOS ASEGURADOS EN PRODUCTOS DE VIDA

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

Recientemente, el DANE ha publicado la Encuesta longitudinal de protección social (ELPS). Con base en esta encuesta, es posible identificar algunas de las características más importantes de los hogares colombianos que demandan seguros de vida.

La Encuesta longitudinal de protección social para Colombia (ELPS) consultó a 14.407 hogares entre octubre y diciembre de 2012 en temas tales como el acceso al Sistema de Seguridad Social Integral: salud, pensiones y riesgos laborales, el nivel educativo de los miembros del hogar, la tenencia de activos financieros y bienes inmuebles, así como la trayectoria laboral de los colombianos, entre otros.

Uno de los módulos de interés se refiere a los activos con que cuenta el hogar y los riesgos a los que se enfrenta. Se midió si algún miembro del hogar tiene contratado un seguro de vida y se pudo concluir que de los 13.5 millones de hogares en nuestro país, cerca del 10.4% cuentan con seguros de vida.

Utilizando esta fuente de información, estimamos, además, algunas de las características fundamentales

que se asocian a los hogares consumidores de seguros de vida. Los resultados desagregados de este ejercicio estadístico se presentan a continuación.

1. Características socioeconómicas y tenencia de activos

Existen variables que la literatura especializada ha identificado como altamente relacionadas con la propensión a adquirir seguros de vida, tales como el ingreso, estado civil, el número de hijos y el nivel educativo del asegurado. La encuesta ELPS muestra evidencia que soporta, para el mercado colombiano, la correlación entre estas variables y la tenencia de seguros de vida.

Al comparar el porcentaje de jefes de hogar casados respecto al mismo porcentaje de hogares no asegu-



rados, se nota que las personas casadas tienden a adquirir más seguros de vida que las personas solteras (El 72% de los asegurados en vida están casados o viven en unión libre); en cuanto a si tener hijos motiva la compra de seguros de vida, se encontró que la diferencia entre porcentaje de hogares asegurados y no asegurados, de acuerdo al número de hijos, no es estadísticamente significativa. (Gráfico 1)

Considerando nuevamente los resultados del gráfico 1, se muestra que el nivel educativo es altamente determinante en la tenencia de seguros de vida. Del total de hogares con seguro de vida, el 43% de los jefes de hogar tiene educación superior.

Así mismo, un resultado relevante es que los hogares donde el jefe se encuentra en el rango de edad

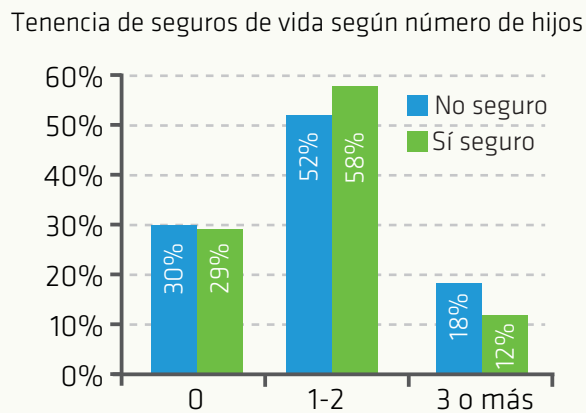
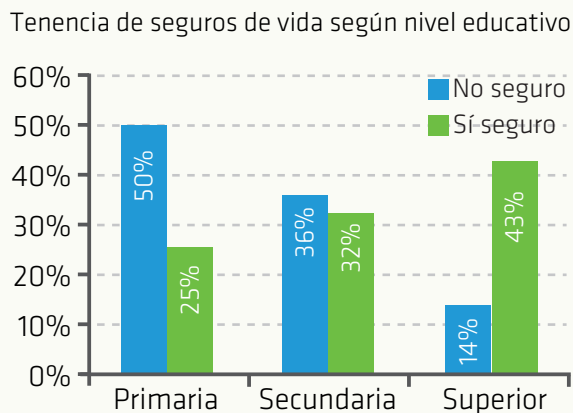
entre 18 y 39 años son los que mayor proporción de seguros de vida reportan, según la información disponible en el cuadro 1.

Cuadro 1: Distribución de asegurados por rango de edad

Edad	Sin seguro	Con seguro
De 18 a 29 años	13.5%	12.4%
De 30 a 39 años	20.8%	23.1%
De 40 a 49 años	23.5%	28.2%
Más de 50 años	42.2%	36.4%

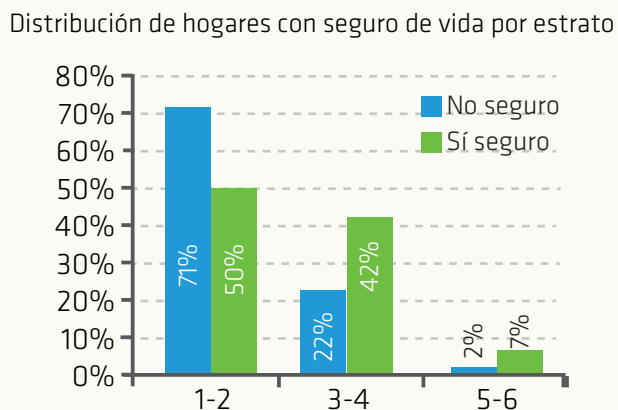
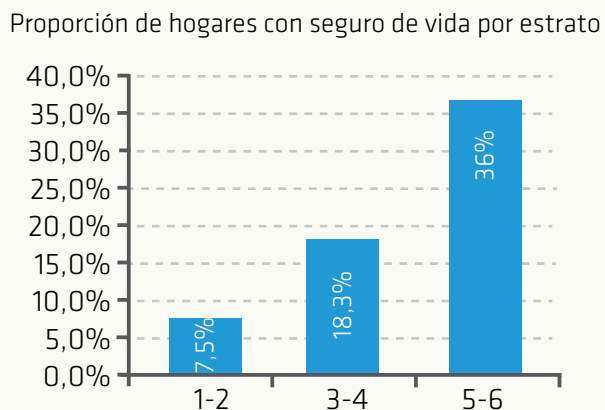
Fuente: Encuesta longitudinal de protección social.
Cálculos Fasecolda.

Gráfico 1: Comparación de hogares asegurados y no asegurados
Características socioeconómicas



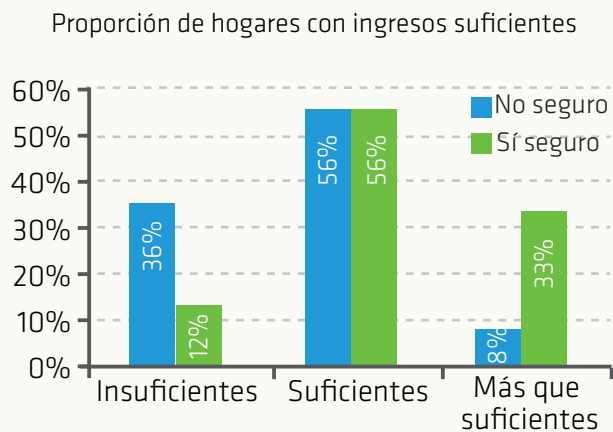
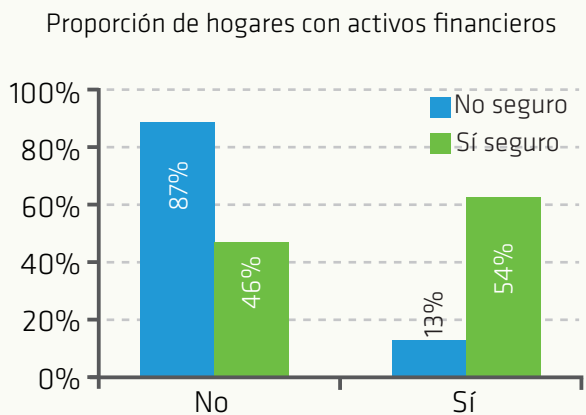
Fuente: Encuesta longitudinal de protección social. Cálculos Fasecolda.

Gráfico 2: Distribución de asegurados por estrato de la vivienda



Fuente: Encuesta longitudinal de protección social. Cálculos Fasecolda.

Gráfico 3: Proporción de hogares asegurados según riqueza objetiva y subjetiva



Fuente: Encuesta longitudinal de protección social. Cálculos Fasecolda.

Un resultado adicional, reseñado de manera constante por la literatura especializada, es que la tenencia de seguros de vida está relacionada directamente con el nivel de ingresos de las personas.

De acuerdo con los resultados del gráfico 2, la proporción de hogares que reportan tenencia de seguros de vida se incrementa de acuerdo al estrato socioeconómico donde se califica la vivienda de los hogares. Específicamente, del total de hogares que viven en barrios de estratos medios, el 18.3% de los hogares reportan tener al menos un seguro de vida adquirido por un miembro del hogar y este porcentaje se duplica para los estratos 5-6.

➔ Mientras en los hogares no asegurados apenas el 23% cuenta con internet y el 32% tiene cuentas bancarias (ahorro o corriente), estos porcentajes para los asegurados en vida son del 60% y 82% respectivamente.

De igual manera, la proporción de hogares que reportan tenencia de seguros de vida es mayor en hogares de estratos medios y altos, en tanto los no compradores de seguros se ubican en un 71% en barrios de estratos 1-2 y el restante 29% en barrios de estratos 3-6.

Otros indicadores asociados a riqueza objetiva, tales como acceso a internet y bancarización, muestran alta correlación con la tenencia de seguros de vida. Mientras en los hogares no asegurados apenas el 23% cuenta con internet y el 32% tiene cuentas bancarias (ahorro o corriente), estos porcentajes para los asegurados en vida son del 60% y 82% respectivamente.

Podría pensarse que la riqueza objetiva es el determinante fundamental de la adquisición de seguros de vida. Sin embargo, se observa que entre las personas que no reportan activos financieros de inversión, el 46% reporta tener seguros de vida. Este resultado indica que casi la mitad de los hogares que reportan estar asegurados en vida tienen garantizada su cobertura, incluso si no destinan recursos financieros como activos de inversión.

Al analizar la percepción subjetiva de insuficiencia de ingresos, notamos que no hay una relación clara entre dicha percepción y la tenencia de seguros. Del total de hogares que reportan seguros de vida, el 68% reporta simultáneamente que sus ingresos son insuficientes o apenas suficientes para cubrir sus necesidades básicas.

Sin embargo, explorando de manera más detallada la percepción subjetiva de riqueza, encontramos que la adquisición de seguros de vida tiende a ser superior en hogares cuya situación económica ha mejorado en los últimos cinco años. Del total de asegurados en vida, el 67% considera que su calidad de vida actual es mejor que la de hace cinco años.

Igualmente, la percepción subjetiva de pobreza reduce la probabilidad de tenencia de seguros de vida. Separando los hogares de acuerdo a su percepción subjetiva de pobreza, nivel uno los que se consideran más pobres y nivel tres los que no se consideran pobres, se observa que, a pesar de estar en niveles de pobreza subjetiva menor, en este nivel de percepción se encuentra cerca del 25% de asegurados en vida. Este resultado indica, al menos para uno de cada cuatro asegurados en vida, que el seguro no es considerado de manera explícita como un bien de lujo.

Los resultados anteriores pueden generar alguna clase de hipótesis relacionada con que, si bien la relación positiva entre nivel de ingreso y tenencia de seguros de vida es importante, no lo es menos, al parecer, la relación entre la percepción de «bienestar económico» del hogar y la tenencia de seguros de vida. Este concepto

➔ Del total de asegurados en vida, el 67% considera que su calidad de vida actual es mejor que la de hace cinco años.

de bienestar económico se encuentra relacionado con la mejora en la situación financiera de los últimos años y con la percepción subjetiva de riqueza, más que con el nivel monetario de la riqueza del hogar¹.

2. Endeudamiento en el presente y planeación para el futuro

Una duda válida que puede generar la información disponible es, cuántos hogares de los asegurados estimados han adquirido su seguro de vida de manera voluntaria. Si bien no es posible determinar el porcentaje preciso de seguros de vida adquiridos asociados a créditos, sí es posible estimar el nivel de endeudamiento de los hogares que reportan tener vigente al menos un seguro de vida.

Se observa que, del total de hogares que reportan seguros de vida, cerca del 9% (equivalentes a algo más de 124 000 hogares) reportan actualmente tener asociado un crédito hipotecario. Lo cual nos permite afirmar que la información disponible es, en su mayoría, asociada a la adquisición voluntaria de coberturas para proteger el patrimonio del hogar.

Un resultado importante, que es necesario analizar más detalladamente, es la correlación positiva que se observa entre la tenencia de seguros de vida y la decisión de endeudamiento de los hogares. El 21% de los hogares que no reportan seguros de vida tiene deudas con entidades financieras, este porcentaje es casi tres veces superior en hogares que tienen seguro de vida.

Finalmente y, quizás, de manera paradójica, según el resultado apenas reseñado, la tenencia de seguros de vida se asocia a la planeación futura, ya que es mayor la adquisición de seguros de vida en hogares cuyos miembros están tomando acciones para la vejez, que en aquellos que no reportan acciones para protegerse ante la contingencia futura de la vejez.

Cuadro 2: Distribución de asegurados según protección para la vejez

Planes para la vejez	Sin seguro	Con seguro
Pensiones obligatorias	19%	41%
Otros ahorros / Inversiones	22%	34%
Preparar hijos	10%	7%
Nada	49%	17%

Fuente: Encuesta longitudinal de protección social. Cálculos Fasecolda.

Este resultado muestra de manera clara que la búsqueda de mecanismos de protección para la vejez, tales como pensiones voluntarias u otras alternativas de ahorro o de inversión, están asociadas a la tenencia de seguros de vida de manera complementaria.

1. Este resultado puede estar soportado por las teorías que vinculan la psicología con el comportamiento económico. Ver, por ejemplo, Kanheman(2006).

Gráfico 4: Proporción de asegurados por percepción de Bienestar Económico

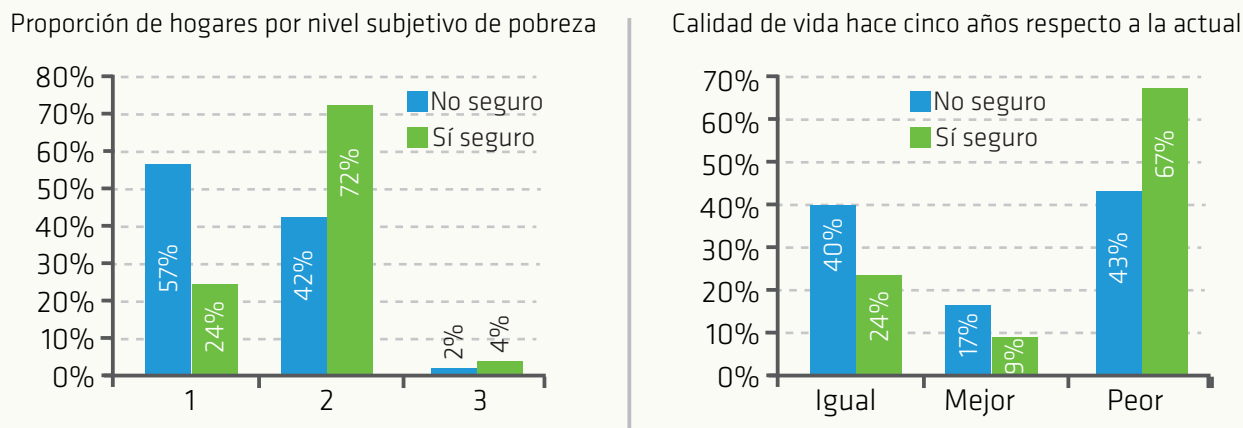
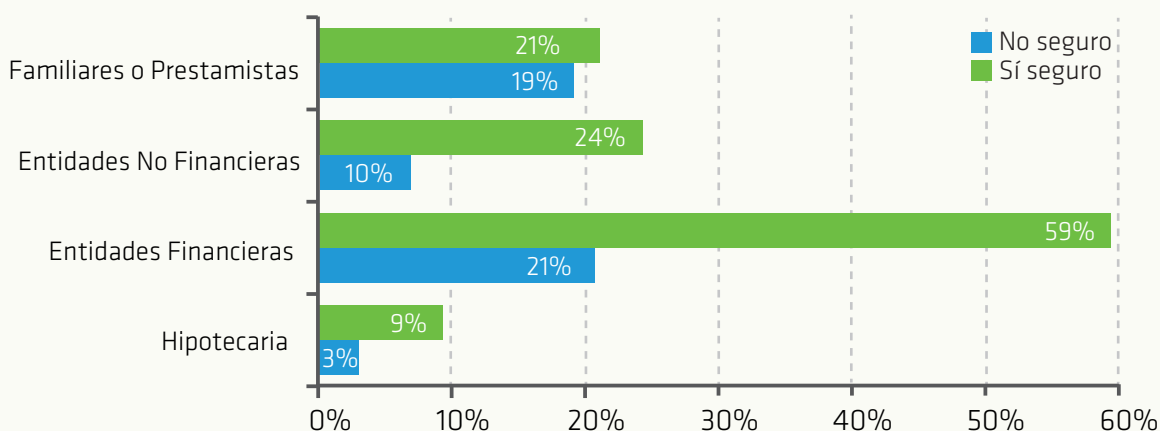


Gráfico 5: Proporción de asegurados según decisión de endeudamiento



Fuente: Encuesta longitudinal de protección social. Cálculos Fasecolda.

Conclusiones

A partir de la información de encuestas, es posible aproximar que los determinantes fundamentales de la tenencia de seguros de vida se asocian con factores objetivos tales como la edad del asegurado, el nivel educativo y su estado civil, así como con el nivel de ingresos.

Sin embargo, la evidencia estadística también nos permite afirmar que la percepción de bienestar de los hogares, sus decisiones de planeación a largo plazo y su nivel de bancarización son determinantes para encontrar el perfil de los potenciales compradores de seguros de vida. [fa](#)

Bibliografía:

- Kahneman, et al., 2006: Would you be happier if you were Richer?: A focusing illusion, Science, 5782 (2006), pp. 1908-1910.
- DANE, 2013. Metodología de la Encuesta longitudinal de protección social. Dirección Técnica de Metodología y Producción Estadística.