

# La renta vitalicia inmobiliaria sienta sus bases en Colombia

Mario Fernando Cruz, director Cámaras de Seguridad Social y Vida  
Fasecolda

---

*En el país, 7 de cada 10 colombianos mayores de 60 años son propietarios de una vivienda, mientras que solo 3 de cada 10 tienen una pensión, y el 80% de ellos devengan entre uno y dos salarios mínimos. Muchos adultos mayores cuentan con activos, pero no con ingresos suficientes para llevar una vida digna.*

---

Para este conjunto de familias propietarias de un bien inmueble, que no cuentan con ningún ingreso o que desean complementarlo por considerarlo insuficiente, se han creado las figuras de la renta vitalicia inmobiliaria y la hipoteca inversa. Estos mecanismos son de naturaleza voluntaria y no pretenden reemplazar el sistema de protección social de la vejez; al contrario, son alternativas valiosas para eliminar la pobreza en la población mayor y garantizar sus derechos.

Además, existen otros fenómenos sociales como la pobreza oculta de personas mayores, que viven y son propietarias de viviendas en estratos 3, 4 y 5, pero no

cuentan con recursos suficientes para llevar una vida digna. En Bogotá, este fenómeno afecta a cerca del 17% de las familias.<sup>1</sup>

Otro de los argumentos que favorece la adopción de este tipo de figuras es la reconfiguración de la estructura familiar en Colombia. De hecho, según el último censo poblacional del año 2018, un 15% de las familias son unipersonales y en ciudades como Bogotá esta proporción se acerca al 25%. En este mismo sentido, un creciente número de parejas han decidido no tener hijos; estas situaciones desincentivan el legado de herencias a las próximas generaciones.



La renta vitalicia inmobiliaria es un contrato de seguro que garantiza un pago periódico de una renta mensual, a partir del pago de una prima única, hasta el fallecimiento del rentista o de sus beneficiarios. La aseguradora asume dos grandes riesgos: el primero, denominado de extralonguevidad, es aquel en el que la persona vive más tiempo del que señala su esperanza de vida; el segundo es la variación en valor comercial del bien inmueble que sirve de fuente de pago.

De allí que tanto el monto de la prima como de los pagos periódicos dependan del valor actual y esperado del bien inmueble, así como de la expectativa de vida del tomador y de los beneficiarios del seguro, quienes pueden disfrutar del uso de la vivienda hasta su fallecimiento, cediendo a cambio la nuda propiedad<sup>2</sup> de su

inmueble a la compañía aseguradora de vida, que es la única entidad autorizada para manejar este seguro.

### Aspectos reglamentarios

El Gobierno Nacional, en cabeza del Ministerio de Hacienda y de su Unidad de Regulación Financiera (URF), ha puesto a consideración de la industria aseguradora un proyecto de decreto que procura regular la figura de la renta vitalicia inmobiliaria<sup>3</sup>. El proyecto contempla aspectos relacionados con las modalidades de renta, su operación y el régimen de avalúos; también reglamenta lo relacionado con los deberes de las aseguradoras, el ajuste del régimen de inversiones y el capítulo de riesgo de activos que sirve para el cálculo del patrimonio adecuado.

1. Pobreza oculta en Bogotá. Secretaria Distrital de Planeación (2013)
2. «La nuda propiedad es aquel derecho de una persona sobre una cosa en la que su relación con ella es de ser sola y únicamente propietario. Como propietario, tiene el dominio sobre la cosa, pero no ostenta la posesión por haber sido cedida ésta a través de un derecho real denominado usufructo». (Wikipedia)
3. El proyecto de decreto de hipoteca inversa será presentado posteriormente.



El proyecto de ley contempla tres (3) tipos de rentas, la primera de ellas es la renta vitalicia inmediata, tal cual se ha descrito; la segunda es una mezcla de una renta temporal cierta con seguro previsional; y una última modalidad contempla la posibilidad de retracto por parte del tomador<sup>4</sup>.

En los aspectos operativos, determina la distribución de los gastos asociados al mantenimiento del inmueble y la firma del contrato: los rentistas son los responsables del pago de servicios públicos, las cuotas ordinarias de administración y el avalúo inicial, mientras que las aseguradoras deberán atender los gastos de escrituración, las cuotas extraordinarias de administración, los avalúos periódicos y los impuestos<sup>5</sup>.

Los avalúos serán de dos tipos: uno inicial, anterior a la suscripción del contrato, y otros posteriores, denominados periódicos, que se deben realizar cada tres años. La valoración debe ser realizada por un evaluador inscrito en el Registro Abierto de Avaluadores (RAA) y miembro de una entidad reconocida de autorregulación aprobada por la Super-

intendencia de Industria y Comercio. En todos los casos, el rentista podrá cuestionar el resultado de estos ejercicios, siguiendo un procedimiento contemplado en la norma.

Los deberes de las aseguradoras con sus clientes son cuatro: 1) brindar la mejor información a sus clientes, esto quiere decir que debe ser suficiente, objetiva, oportuna, completa, imparcial y clara; 2) documentar la asesoría entregada al cliente; 3) velar por el mejor resultado posible para la otra parte; y 4) crear perfiles de clientes y ofrecer el producto que mejor se ajuste a sus necesidades<sup>6</sup>.

El proyecto de decreto incluye los inmuebles recibidos como forma de pago dentro del régimen de inversiones admisibles para las reservas técnicas. Igualmente, establece una ponderación del 20% para los activos de riesgo inmobiliario en el régimen de patrimonio adecuado. La norma no contempla una edad mínima o máxima de ingreso al mecanismo, como ocurre en otros países, y deja en libertad a aseguradoras y rentistas para contratar la renta en cualquier momento.

## ➔ Fasecolda respalda la iniciativa del Gobierno Nacional de reglamentar la renta vitalicia inmobiliaria en el país.

### Comentarios de la industria

El proyecto fue socializado con todas las compañías que hacen parte de la Cámara de Seguridad Social y de la Cámara de Vida y Personas para su estudio y ajuste en el mes de agosto. Fruto de las observaciones recogidas, Fasecolda elaboró un documento que recopiló y armonizó las posturas de las distintas compañías interesadas en el producto; aquí se incluyen cinco temas relevantes de ese texto:

1. Se deben implementar mecanismos que mitiguen el riesgo moral de la figura. Por ejemplo, el que surge del hecho de que los rentistas ya no tienen la calidad de propietarios, situación que desestimula el gasto en el mantenimiento y preservación del bien inmueble. Así mismo, pueden darse situaciones en las que se da un cambio de uso del inmueble hacia actividades comerciales o industriales que lo deterioren. En caso extremo, podrían destinarse a actividades ilícitas que pueden desembocar en procesos de extinción de dominio. Además, se debe permitir el ajuste de la renta ante la depreciación del inmueble por cualquier causa.
  2. Desde la perspectiva tributaria, se reitera la relevancia de tener mayor nivel de claridad sobre la naturaleza de las rentas percibidas por el consumidor financiero y por las entidades que ofrezcan los productos, teniendo en cuenta que este ha sido un factor importante en la profundización y promoción del mercado en diferentes países. Se debe procurar reducir los impuestos de notariado y registro.
  3. En lo financiero, se hacen dos solicitudes: la primera es la ampliación del límite actual de inversión de reservas para este tipo de activos, con el objeto de posibilitar el crecimiento del ramo; la segunda es la reducción de la ponderación del riesgo de activos inmobiliarios por debajo del 20% propuesto, con la finalidad de aligerar el enorme costo financiero que supone esta medida.
  4. Se sugiere modificar la condición que establece que las cuotas extraordinarias de administración, los impuestos y los avalúos periódicos sean asumidos por las aseguradoras, puesto que este tipo de gastos tienen una evolución compleja e incierta, situación que se traduce en mayores costos que se trasladan a los rentistas en forma de mayores primas; de allí que sería conveniente que los mismos sean asumidos por los tomadores.
  5. La explotación de este producto debe adscribirse al ramo de rentas voluntarias o se debe avanzar en la creación de un ramo denominado rentas vi-
- 
4. Los dos primeros son contratos irrevocables.
  5. Impuesto predial, contribución de valorización y participación de plusvalía.
  6. El proyecto de decreto crea las siguientes categorías para clasificar a los clientes: ingresos, estructura familiar, edad y tolerancia al riesgo.



➔ El proyecto de ley contempla tres tipos de rentas: la vitalicia inmediata, la mezcla de una renta temporal cierta con seguro previsional; la posibilidad de retracto por parte del tomador.<sup>7</sup>

talicias inmobiliarias, esto con el objeto de deslindar la figura de aquella existente en los ramos de seguridad social y así limitar las consecuencias indeseables que se pueden generar al asimilar una figura con la otra.

### Reflexiones finales

Fasecolda respalda la iniciativa del Gobierno Nacional de reglamentar la renta vitalicia inmobiliaria en el país. Esta figura no es para reemplaza la pensión, es un instrumento financiero complementario, del que pueden hacer uso las familias de manera voluntaria para garantizar un ingreso durante la vejez

Muestra de ello es el hecho de que la industria aseguradora ha participado de manera activa en su proceso de reglamentación. En este sentido, esperamos que el Gobierno incluya las modificaciones que se han sugerido al articulado y que tienen el único objeto de contar con un marco regulatorio robusto que permita crear las condiciones para el desarrollo de este mercado.

Este tipo de figuras ha mostrado sus bondades en otros países como Canadá, Australia y Estados Unidos, donde actualmente hay mercados sólidos que evidencian un gran dinamismo en la última década y que son ejemplos que deberíamos seguir como país para garantizar una vida digna a la población de mayor edad. 

7. Los dos primeros son contratos irrevocables.



## ¿Busca mayor flexibilidad? El sentimiento es mutuo.

La capacidad y el rango de productos son importantes. Las habilidades técnicas de suscripción son importantes. La selección de plataformas es importante.

Pero lo más importante son las relaciones.

Y en estos tiempos turbulentos, las relaciones sólidas y estables importan más que nunca. Nos comprometemos con nuestros clientes para el largo plazo desarrollando soluciones de reaseguro con conocimiento, inteligencia y empatía.

Descubra más en [LibertyMutualRe.com](http://LibertyMutualRe.com)

**Juntos podemos prosperar con confianza**

Liberty Managing Agency Limited — Oficina de Representación Bogotá

Colombia: Av. Carrera 9 # 113-52 Of. 505. Edif. Torres Unidas 2.

T: +57 (1) 7442642 — Bogotá

Brasil: Avenida Almirante Barroso 52, Piso 24 — Sala 2401

CEP 20031-918. T: 55-21 32661900 — Rio de Janeiro

México: +52 55 2988 6448

Montevideo: +598 97 678624



**Liberty Mutual.**  
REINSURANCE