

Capacidades financieras de los asegurados de vida

Con base en el informe del Banco Mundial, Capacidades financieras en Colombia: resultados de la encuesta nacional sobre comportamientos, actitudes y conocimientos financieros, presentamos un perfil descriptivo de los asegurados en vida y personas, respecto de los no asegurados. Los resultados indican que, adicional al ingreso, existen otros factores de personalidad y de conocimientos financieros que influyen en la decisión de asegurarse.

Por:

Wilson Mayorga

Director de la Cámara de Vida y de Actuaría
FASECOLDA

El concepto capacidad financiera no necesariamente es sinónimo de ingreso disponible para adquirir productos financieros (ahorro, crédito o inversión), es la suma de varios conceptos complejos a su vez. De acuerdo con Reddy et al (2013) «Las capacidades financieras incluyen el comportamiento,

el conocimiento y la actitud de cada persona con relación a sus finanzas personales». Así mismo, según otros autores, en la definición se reconoce que el conocimiento por sí solo es necesario pero no es suficiente para tomar decisiones financieras adecuadas y acceder a productos de este tipo.

Con el fin de cuantificar este concepto para Colombia, el Banco Mundial realizó 1526 encuestas a hogares elegidos en un muestreo probabilístico, estratificado y multietápico, el cual tiene representatividad nacional. Cada encuesta fue aplicada a una persona por hogar, con capacidad de tomar decisiones financieras.

De acuerdo con los resultados presentados, los colombianos muestran una diferencia entre la conducta financiera prevista y la real. En particular, el 94% informó que planificaba su presupuesto, pero solo el 23% sabía exactamente cuánto había gastado la semana anterior. A pesar de que el 88% manifestó preocupación por tener que afrontar mayores gastos en el futuro (por ejemplo, jubilación), solo el 41% tiene planes para pagar por completo sus gastos de la vejez.

Centrando nuestra atención en los seguros, la encuesta muestra que del total de encuestados, 188 reportan tener vigente un producto de seguro de personas (vida, salud, o algún seguro para cubrir los ingresos del hogar) y 203 personas indican haberlo tenido (equivalente al 12.3% del total de encuestados).

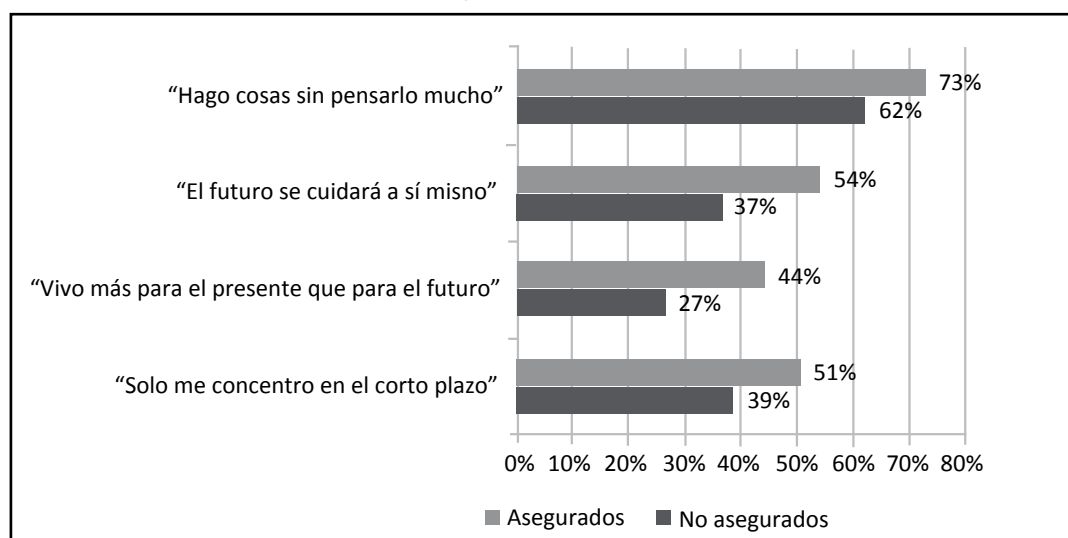
Con base en la información de estas encuestas, presentamos una comparación de la capacidad financiera de estas personas con el objetivo de determinar las diferencias respecto a los que no cuentan con estos seguros.

Si bien la encuesta no discrimina entre seguros adquiridos voluntariamente y aquellos asociados a otros productos financieros, la evidencia estadística nos permite tomar como seguros voluntarios los que son reportados, puesto que apenas el 20% de los que afirman contar con seguro de personas tienen un crédito hipotecario u otra obligación financiera vigente.

Características de personalidad

La evidencia estadística presentada por el Banco Mundial muestra que las personas aseguradas tienden a estar en desacuerdo con afirmaciones como estas: «Solo me concentro a corto plazo»; «Vivo más para el presente que para el futuro»; «El futuro se cuidará a sí mismo» y «Hago cosas sin pensarlo mucho», tal como lo muestran los resultados del gráfico 1.

Gráfico 1: Porcentaje en desacuerdo con la afirmación.



Fuente: Banco Mundial. Encuesta de capacidades financieras. Cálculos del autor.

Este resultado podría ser considerado obvio, en la medida en que muestra que los compradores de seguros tienden a prever contingencias futuras; sin embargo, genera un efecto muy importante, en el sentido de que permite segmentar desde un criterio diferente al nivel de ingreso el mercado potencial de seguros de vida y personas, ya que muestra una correlación entre la forma de prever el futuro de las personas y la probabilidad de compra de seguros de vida.

Desde un punto de vista objetivo, los asegurados en vida y personas buscan planear financieramente su futuro. Es así como el 73% de los asegurados se identifican con la frase «Trato de ahorrar dinero para el futuro» en tanto este porcentaje solo aplica para el 52% de los no asegurados. Igualmente, ante la frase «Trato de mantener una provisión de dinero para emergencias», el porcentaje de persona aseguradas que están de acuerdo con la afirmación es de 82%, en tanto para los no asegurados el porcentaje de

» Los asegurados en vida y personas buscan planear financieramente su futuro. Es así como el 73% de los asegurados se identifican con la frase «Trato de ahorrar dinero para el futuro» en tanto este porcentaje solo aplica para el 52% de los no asegurados.

acuerdo es de 63%.

Planeación de gastos futuros

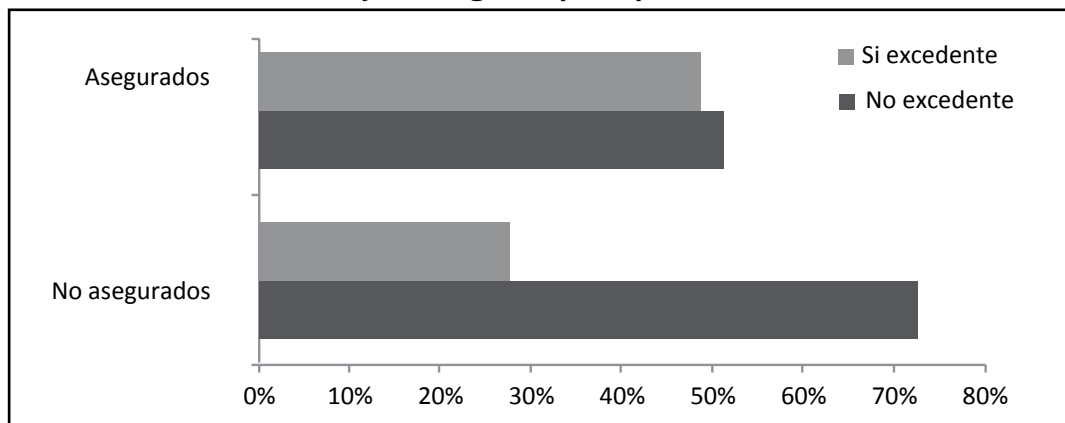
Existe un segundo aspecto que presenta notorias diferencias entre las personas que adquieren seguros de vida y las que no lo hacen, se refiere al horizonte de planeación financiera. Si bien la mayoría de encuestados no planean sus finanzas con un horizonte de más de seis meses, en el cuadro 1 se muestra que el horizonte de planeación es ligeramente superior en aquellas personas que reportan contar con un seguro,

Cuadro 1: Frecuencia de horizonte de planeación financiera

Horizontes de planeación	No asegurado	Asegurado
No planea	18.7%	9.9%
A 1 mes o antes	46.8%	37.4%
A 6 mes o antes	19.9%	35.5%
A 1 año o antes	4.8%	5.9%
A 5 años o antes	6.8%	7.4%
Menos de 10 años	1.7%	2.5%
10 años o más	1.4%	1.5%

Fuente: Banco Mundial. Encuesta de capacidades financieras. Cálculos del autor.

Gráfico 2: Porcentaje de hogares que reportan excedentes de dinero



Fuente: Banco Mundial. Encuesta de capacidades financieras. Cálculos del autor.

comparado con aquellos que deciden no adquirirlo. En tanto el 19% de los no asegurados no realiza planes financieros, aquellos que sí están asegurados no reportan planes financieros en solo 10% de los casos. Igualmente, el 53% de encuestados que reportan contar con seguros realizan planes financieros a seis meses o más, mientras que los no asegurados que realizan planes financieros a estos horizontes de tiempo son apenas el 34%.

Más relevante que hacer planes financieros a futuro es cumplirlos. Ante la pregunta de si al recibir un ingreso monetario las personas planean su gasto, la encuesta encontró que el 94% de los encuestados, bien sea asegurados o no, sí planeaban el gasto y de este segmento, el 92% afirmó haber cumplido con el gasto planeado. Sin embargo, al preguntar si recuerda en qué gastó el dinero la semana pasada, el 60% de los asegurados tenía noción de los usos de su ingreso, en tanto para los no asegurados este porcentaje es de apenas el 47%.

Ingreso, edad y conocimiento

Es lógico, desde el punto de vista de la teoría económica, pensar que la correlación entre planeación financiera

y nivel de ingresos es alta en la medida en que quien cuenta con excedentes de ingreso más allá de sus gastos básicos está en capacidad de planear decisiones de inversión o gastos futuros de sus recursos financieros.

A partir de los resultados de la encuesta de capacidad financiera, es evidente que la decisión de adquirir seguros de vida y personas está altamente correlacionada con el ingreso del hogar. En el gráfico 2 se presenta el porcentaje de encuestados que reportan haber tenido en algún momento excedentes de dinero; la mitad de los asegurados reportan contar con excedentes, pero solo el 28% de los no asegurados reportan haberlos tenido alguna vez.

El porcentaje de personas que reportan haber estado en algún momento cortas de dinero para cubrir sus gastos básicos es de 61.5% entre los no asegurados y solo del 40% entre los asegurados. Esta situación es usual en el 38% de los no asegurados que la reportan y en el 30% de los asegurados en la misma condición.

Sin embargo, es importante analizar que al separar las respuestas de las personas que reportan contar con excedentes, un 36% de los casos reportan el uso de dicho dinero en exceso como ahorro para sucesos imprevistos; es decir, como un mecanismo de autoaseguramiento, tal

Cuadro 2: Usos reportados de excedentes financieros

Usos de excedentes	% Respuestas
Ahorro para imprevistos	36%
Gasto en comida y otros bienes básicos	34%
Gasto en bienes no esenciales	25%
Gasto en otros bienes	14%
Ahorro sin propósito específico	13%
Compras futuras	11%
Prepagar deudas	8%
Ahorro para fluctuaciones en ingreso	8%
Inversión en negocios	7%
Regalos a familiares y otros	6%
otros	5%
Inversión en activos fijos	3%

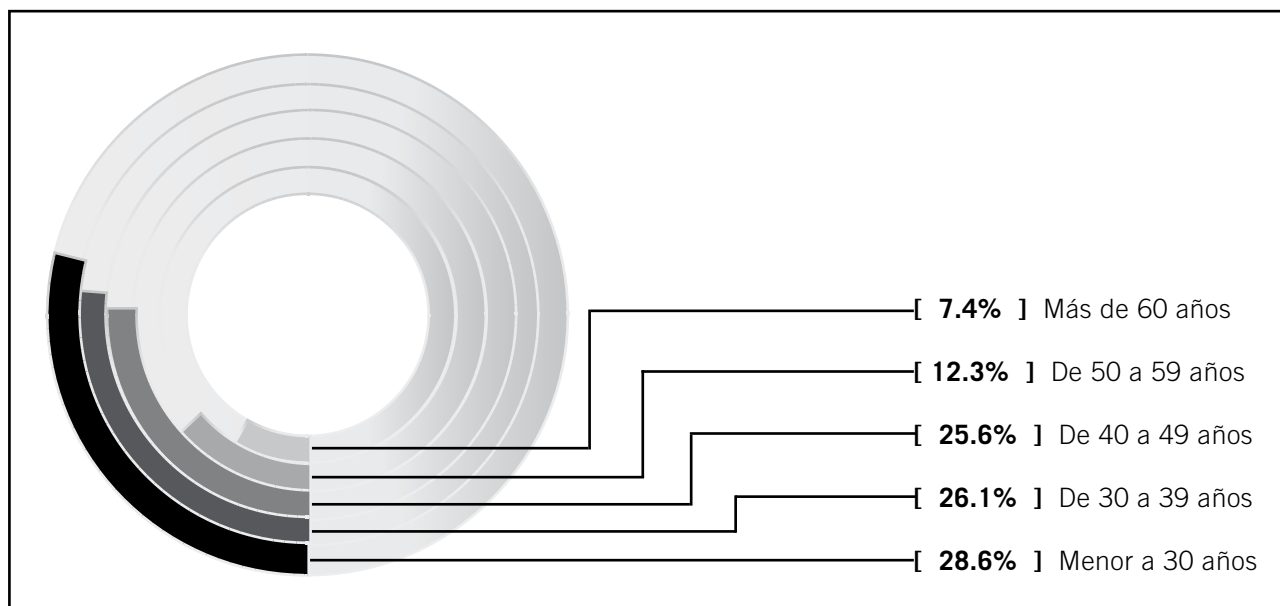
Fuente: Banco Mundial. Encuesta de capacidades financieras. Cálculos del autor.

como se muestra en el cuadro 2.

Un factor que puede resultar paradójico es la edad de las personas que reportan haber tenido seguro de personas, ya que de acuerdo con los resultados de la encuesta, el porcentaje de personas menores de 30 años con seguro de vida es seis puntos porcentuales mayor que las personas con el mismo rango de edad sin seguro de personas; y si se consideran los menores de 40 años, el porcentaje es 14 puntos mayor. De hecho, el 55% de los asegurados son menores de 40 años.

Esta medida relativa es acorde con la afirmación mostrada en Reddy et al (2013), según la cual «Los jóvenes parecen dar mayor prioridad a las necesidades de más largo plazo que los grupos de mayor edad. Las actitudes constituyen un nexo decisivo entre los conocimientos y los comportamientos [...] Los grupos de mayor edad están más centrados en el presente, mientras que los jóvenes tienden a preocuparse más por las necesidades futuras.»

Gráfico 3: Frecuencia de edad de asegurados



Fuente: Banco Mundial. Encuesta de capacidades financieras. Cálculos del autor.

Finalmente, el conocimiento de productos financieros y los conocimientos básicos en finanzas impactan en la decisión de compra de seguros, tal como lo muestran los resultados de la encuesta. Inicialmente, el cuadro 3 presenta el porcentaje de asegurados y no asegurados por nivel educativo. Es claro que existe una correlación positiva entre mayor nivel educativo y la propensión a adquirir un seguro de vida y personas.

Cuadro 3: Nivel educativo de encuestados con seguros de vida y personas

	No asegurados	Asegurados
Primaria	40%	16%
Secundaria	43%	40%
Superior	17%	43%

Fuente: Banco Mundial. Encuesta de capacidades financieras.

Cálculos del autor.

Al analizar el porcentaje de respuestas correctas en temas cuantitativos y financieros, se encuentra que existe una diferencia significativa en el segmento de personas que reportaron haber tenido productos de seguros de vida, tal como se muestra en el cuadro 4.

Cuadro 4: Porcentaje de personas que responden correctamente preguntas financieras

	No asegurados	Asegurados
Matemáticas	85.1%	90.1%
Inflación	67.3%	74.9%
Interés Simple	85.3%	91.6%
Interés Compuesto	24.9%	33.5%

Fuente: Banco Mundial. Encuesta de capacidades financieras.

Cálculos del autor.

Bibliografía

Reddy, R et al(2013) Capacidades financieras en Colombia: resultados de la encuesta nacional sobre comportamientos, actitudes y conocimientos financieros. Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento / Banco Mundial.
Kempson, E et al (2013) Measuring financial capability: questionnaires and implementation guidance for low- and middle-income countries. International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank.

- » El conocimiento de productos financieros y los conocimientos básicos en finanzas impactan en la decisión de compra de seguros.

Conclusiones

Si bien la decisión de compra de seguros está altamente correlacionada con el nivel de ingreso de las personas, los resultados de la encuesta de capacidad financiera muestran que, para el caso colombiano, tanto los rasgos de personalidad que implican un análisis a largo plazo de las decisiones financieras como los conocimientos en finanzas tienen una influencia importante en la adquisición de seguros de vida y personas.

Estos elementos de análisis permiten generar inquietudes en el sector asegurador para enfocar sus esfuerzos comerciales en segmentos de población con mayor propensión a la compra de seguros de personas, de acuerdo no solo a características objetivas tales como el nivel educativo, ingreso y edad, sino también a factores adicionales que también son altamente influyentes en la decisión de protegerse ante contingencias imprevistas.