Aseguradoras, las primeras en ofrecer la renta vitalicia inmobiliaria

SEGUROS. LA PROPUESTA PASÓ A SER REGLAMENTADA POR LA URF, DONDE HA TENIDO MODIFICACIONES, AL PUNTO DE QUE YA NO SE HABLA DE HIPOTECA INVERSA, SINO DE RENTA VITALICIA INMOBILIARIA

BOGOTÁ

Durante la primera quincena de junio, el presidente **Iván Duque** anunció el lanzamiento del programa de hipoteca inversa, un mecanismo de protección para los adultos mayores de 65 años que sean dueños de una propiedad residencial, y que funciona en países como Francia, Inglaterra, España, Estados Unidos, Perú y México, entre otros.

Luego de más de tres meses desde que se conociera la medida, los ciudadanos no volvieron a recibir noticias sobre este mecanismo, por lo que *LR* decidió consultar cómo avanza el proceso de reglamentación de esta herramienta, la cual ya no se denomina hipoteca inversa, sino renta vitalicia inmobiliaria, de acuerdo con *Asobancaria*.

Según la *Unidad Regulación Financiera* (*URF*) la renta vitalicia inmobiliaria es el instrumento que permite a las personas movilizar su patrimonio inmobiliario para la obtención de ingresos complementarios, ya que es un contrato de seguro en el cual el tomador transfiere la propiedad de un inmueble como pago en especie por el precio de la prima de la póliza.

El impulso que le ha dado la pandemia a algunos segmentos de seguros

En la apertura de la Convención Internacional de Seguros, **Javier Suárez**, presidente de *Seguros Bolívar* y presidente de la Junta Directiva de *Fasecolda*, resaltó que, con la pandemia, se ha tomado mayor conciencia de los beneficios de adquirir una póliza, en especial en temas como desempleo y arriendos. "Ha habido un acompañamiento de las aseguradoras. La coyuntura es un impulso para que trabajemos productos más sencillos, digitalicemos los procesos, aumentemos la cobertura e incrementemos la tan anhelada inclusión financiera", dijo.

Síganos en:
www.larepublica.co
Con más información sobre cómo ven desde Seguros Sura esta opción.

Debido a características como las expuestas anteriormente, *Asobancaria* resaltó que este mecanismo es diferente al negocio crediticio tradicional, por lo que otros agentes del sector financiero como fondos, fiduciarias o aseguradoras podrían mostrar más apetito en su desarrollo.

El *Ministerio de Vivienda, Ciudad y Territorio*, señaló que, en una primera fase, este producto se implementará mediante el esquema de renta vitalicia inmobiliaria y estará a cargo de las aseguradoras, por lo que estas compañías serán las primeras en llevar esta opción a los mayores de 65 años, es decir a 9,1% de la población local.

"El gremio asegurador ha mostrado interés en la operación y han participado activamente en los espacios que ha abierto la *URF* para comentar el proyecto de norma. No obstante, el interés de la oferta dependerá también en gran medida de la demanda por este tipo de productos, así que aún hay incertidumbre respecto a la penetración que tendrán estas operaciones en Colombia", resaltó la *URF*.

Fasecolda detalló que el sector asegurador considera que el mecanismo de renta vitalicia inmobiliaria es una alternativa idónea, el cual debe tener mayor nivel de claridad sobre la naturaleza tributaria de las rentas percibidas por el consumidor financiero y por las entidades que ofrezcan los productos".

Además, "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", citó *Fasecolda*.

Carolina Mesa, gerente de Vida y Rentas de *Seguros Sura Colombia*, mencionó que la hipoteca inversa y la renta vitalicia inmobiliaria representan riesgos desde los frentes de longevidad, inmobiliario y legal para las compañías.

"Estos productos generan una mayor profundización en el mercado, no obstante, la experiencia internacional nos muestra que nos son productos masivos sino de nicho, por su misma complejidad técnica", añadió **Mesa**.

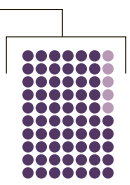
Debido a estas anotaciones que han surgido desde que se conoció el programa, la *URF* actualmente está evaluando las opiniones que recibieron por parte de la ciudadanía sobre la versión preliminar del proyecto de decreto mediante el cual se pretende regular la operación en cabeza de las entidades aseguradoras.

PAOLA ANDREA VARGAS RUBIO
pvargas@larepublica.com.co

ESTRUCTURACIÓN DEL PROGRAMA HIPOTECA INVERSA

¿Qué es?
Un programa que convierte la vivienda en un mecanismo adicional de aseguramiento en la vejez

Beneficiarios
- Mayores de **65 años**
- Deben ser propietarios de una vivienda y quieren un ingreso complementario



Factores de los que depende el recurso que recibirán
- El avalúo de la vivienda
- Edad de los solicitantes
- Modalidad de una de las tres opciones de hipoteca inversa

El cambio que ha tenido
Esta iniciativa ha tenido varias modificaciones, al punto de que ya no se habla de hipoteca inversa sino únicamente de renta vitalicia inmobiliaria

Aún falta que se determine la regulación definitiva de esta opción

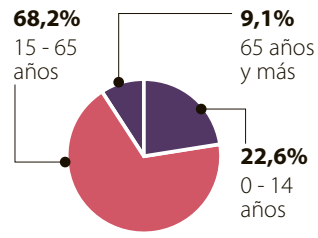
Reglamentación del decreto
- Debe haber asesoría para los solicitantes
- Impide la reclamación de la vivienda por parte de la entidad antes de que fallezcan los propietarios

¿Quiénes serían los primeros en ofrecer esta opción?
Las aseguradoras

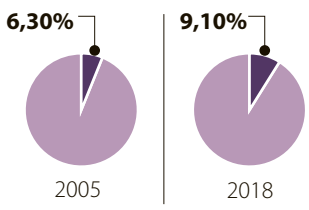
Ventajas de la iniciativa
Da una opción de acceso a liquidez adicional
Permite disfrutar de un ingreso sin dejar de residir en la propia vivienda

Fuente: Sondeo LR / Dane Gráfico: LR-GR

GRANDES GRUPOS DE EDAD EN EL PAÍS



EVOLUCIÓN DE LA POBLACIÓN DE 65 AÑOS O MÁS



Países donde se tiene la opción de hipoteca inversa:
Francia, Inglaterra, España, Estados Unidos, India, Perú, México y Tailandia



Carolina Mesa
Gerente de Vida y Rentas de Seguros Sura Colombia

"Estos productos pueden llegar a resolver necesidades de ingresos en la etapa de vejez que, dependiendo de las condiciones de las personas, pueden generar resultados favorables".

9,10%

ES LO QUE REPRESENTA ACTUALMENTE EL GRUPO DE PERSONAS DE 65 AÑOS DE EDAD Y MÁS EN EL PAÍS, SEGÚN EL DANE.



BOLSAS. EL PRECIO PROMEDIO DE LA DIVISA FUE DE $3.865,47

Dólar perdió terreno por posible paquete de estímulo

BOGOTÁ

El miércoles, el dólar alcanzó un precio promedio de $3.865,47, lo que representó una baja de $13,47 frente a la Tasa Representativa del Mercado (TRM) que se ubicó para ayer en $3.878,94.

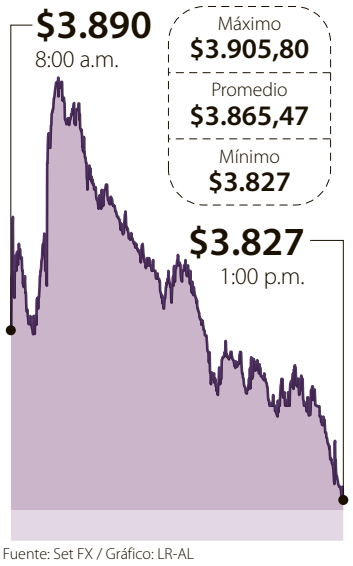
La divisa abrió la jornada con un precio de $3.890,00 y su cierre fue de $3.827,00. El precio mínimo que se registró en la plataforma *Set-Fx* fue de $3.827,00, mientras que el máximo fue $3.905,80. El monto negociado durante la jornada fue de US$865 millones en 1.316 transacciones.

Al final de la jornada el precio del dólar dejó atrás el terreno que había alcanzado, debido a que el mercado recibió algunas señales de progreso en las negociaciones de un paquete de estímulos en EE.UU., el cual ayudaría a aliviar el impacto económico que ha dejado a su paso el covid-19.

Por el lado de los precios del petróleo, la referencia WTI cerró con un alza de 1,40% y se ubicó en US$39,84, mientras que el Brent perdió 0,19% y terminó la jornada en US$40,95, según datos de *Bloomberg* a las 3:37 p.m. El comportamiento del crudo se debe a que "es improbable que la Opep aumente su producción petrolera a partir de enero del próximo año", resaltó *Reuters*.

PAOLA ANDREA VARGAS RUBIO
pvargas@larepublica.com.co

DÓLAR INTRADÍA



Fuente: Set FX / Gráfico: LR-AL