Sagicor

El Seguro Temporal de Vida reemplazará al Plan Vida Universal?

Publicado November 25, 2022

Cuando una persona busca cubrir el riesgo financiero que podría causar la pérdida de su propia vida o la de una persona clave para su empresa, lo primero que hace o debe hacer es buscar la asesoría profesional a un corredor de seguros de vida para que éste le pueda asesorar correctamente.

Los riesgos de perder la fuente de ingreso de la persona que provee a la familia o a la empresa del dinero que genera por medio de su arduo trabajo, conocimiento y talento en su actividad laboral es un riesgo latente que todos debemos considerar y se ha vuelto más evidente a partir de los múltiples decesos ocurridos por la pandemia del CoVid-19 que han afectado a muchas familias en todo el mundo y en Panamá.

Hay muchos planes de seguros de vida individual en el mercado que podrían darle la solución a esta necesidad de protección. Principalmente tenemos dos tipos de seguros Temporales de Vida que son los preferidos por las aseguradoras en el mercado panameño:

1) El seguro de Vida Temporal y
2) El seguro de vida Permanente.

Los seguros de Vida Temporales tradicionales son aquellos que son ofrecidos a un cliente prospecto cuando éste tiene una necesidad de protección por un tiempo determinado, como es el caso de los préstamos bancarios, donde la deuda se pagará en un plazo determinado de tiempo.

Estos tipos de seguros son generalmente de protección pura, es decir, que la suma asegurada es determinada para proteger la suma adeudada o el monto requerido durante el plazo de años que determina la obligación con el acreedor. Esto no quiere decir que los planes temporales no puedan ser una solución para otra necesidad como la educación de los hijos o la protección de la familia al garantizar el dinero para la manutención de la familia en caso de fallecimiento del asegurado porque si lo es.

Hay dos tipos de planes Temporales de Vida, los de Prima Nivelada y los de Prima Variable:

1) Los de Prima Nivelada, que tienen una misma suma asegurada y una misma prima a pagar durante todo el plazo de cobertura del seguro, por lo tanto, la misma está garantizada en el tiempo contra variaciones a futuro. Este es el más común en el mercado ya que la prima a pagar en el plazo contratado es fija y garantizada, accesible y muy económica.
2) Los de Prima Variable, que tienen cambios en la prima durante los años, ejemplos de estos son:
• Los Planes Temporales Decrecientes en los que la Suma Asegurada decrece en el tiempo y la prima varía bajando en el tiempo. Estos planes no son muy favorables cuando hay cambios en las tasas de interés durante la vigencia de un préstamo a largo plazo como es el caso de las hipotecas ya que si el interés del banco sube por encima del asumido por el plan temporal decreciente, el acreedor requeriría mensualidades más altas o extendería el plazo del préstamo como resultado de estos cambios en las tasas de interés y por lo tanto el plan decreciente no igualaría estos cambios

al ser rígido y tener una suma asegurada menor a la necesitada por el banco para garantizar el saldo adeudado al momento de la muerte del asegurado durante el plazo del préstamo.

• Los Planes Temporales Renovables donde se garantiza una prima durante un plazo de tiempo que puede ser cada uno, cinco, diez o veinte años generalmente. En estos casos la suma asegurada se mantiene igual durante el plazo contratado en la póliza, pero al finalizar este plazo, el asegurado tiene la opción de renovar por otro período de igual temporalidad, pero a una nueva tarifa más alta que la que pagaba antes como resultado de que la edad del asegurado es mayor al momento de la renovación del seguro, esta nueva tarifa es garantizada durante el plazo renovado. En estos casos la aseguradora no requiere exámenes médicos para renovar el plan.

Estos planes no son tan atractivos para los asegurados y acreedores porque en el caso de la póliza decreciente, el acreedor no tiene garantía de que el saldo adeudado sea cubierto por la suma asegurada vigente al momento del fallecimiento del asegurado como resultado de haber una subida en la tasa de interés o inflación en el tiempo o una morosidad como sucedió con la pandemia de CoVid'19 en el que muchos deudores dejaron de pagar sus cuotas mensuales a los bancos, por lo tanto el acreedor no tiene la certeza de que el seguro temporal de vida decreciente del asegurado pueda pagar la deuda al momento de su muerte, lo que generalmente causa que el banco pida cambio de la póliza por una que si cubra el saldo. En el caso de la póliza temporal renovable, está la probabilidad que el asegurado no pueda pagar las primas a futuro ya que éstas aumentan bastante durante cada una de las renovaciones.

Los planes Permanentes de Vida mas vendidos en Panamá son los planes de Vida Universal, los cuales generalmente tienen una tasa de interés corriente o proyectada al momento de la venta del seguro y un costo de mortalidad corriente no garantizado que podrá variar en el tiempo según la experiencia de siniestralidad de la cartera de este producto, las primas a pagar es el resultado de la suma de la prima de riesgo y la prima de ahorro.

Una fortaleza del Plan Vida Universal es que el asegurado cuenta con la capacidad de generar ahorros en su seguro de vida. También las primas son flexibles pues los ahorros van acumulándose en un fondo que en caso de la falta de pago de una o más mensualidades, este fondo pagaría el costo de mortalidad del seguro, manteniendo la póliza activa.

La póliza de Vida Universal tiene la característica que a medida que más ahorro o depósitos extraordinarios son aportados a la póliza, el tiempo de cobertura se ve extendido como resultado de que estos dineros van al fondo de ahorros de la póliza y generan un ingreso por el interés que paga la póliza a este fondo ahorrado. Motivo por el cual hay pólizas de Vida Universal que pueden llegar hasta los 100 años del asegurado.

Todas estas ventajas para el asegurado van de la mano de mucha administración por parte de las aseguradoras pues se debe llevar registros contables de las primas pagadas y poder separar la prima de riesgo de las primas de ahorro y a su vez, poder llevar registro de los depósitos y retiros parciales o totales del fondo ahorrado, lo que en caso de rescatar el 100% del fondo, la póliza se cancelaría inmediatamente.

Las Normas Internacionales de Información Financieras (NIIF 17) requieren que todas las aseguradoras lleven registros contables valorando los flujos futuros de las primas de riesgo por separado de las primas de ahorro e inversión, trayendo a valor presente estos flujos para calcular la rentabilidad de los productos, las reservas matemáticas y la exposición de la compañía al riesgo de la cartera en su efecto a la solvencia de la compañía y su capacidad de cubrir sus compromisos a futuro.

Mucho está aún por definirse en lo que respecta a las NIIF 17, pero una cosa es real, que cada vez que se suman más

reglamentaciones que comprometen activos de las compañías para poder administrar y reportar a los entes reguladores nacionales e internacionales, más gastos asumen las compañías de seguros para manejar cada producto por separado. Por esta razón varias compañías de seguros están considerando simplificar su administración al dejar de ofrecer planes de Vida Universal a la venta y así manejar una cartera de vida temporal que conlleva mucho menos riesgo de ser afectada por el manejo administrativo al no tener que llevar proyecciones separadas de los fondos de ahorros e inversiones de los planes de Vida Universal.

En tiempos de inflación, las tasas de interés aumentan y las inversiones en renta fija pierden valor, los planes universales se ven afectados por los cambios de interés en los rendimientos de las inversiones y en la perdida de valor del dinero. Este costo muchas veces no es pasado a los asegurados por las compañías de seguros al asumirlos, pero en tiempos de pandemia y postpandemia, las aseguradoras han tenido aumentos en los costos de reaseguros como resultado de las altas experiencias de siniestralidad en Vida y Salud, lo que se vería reflejado en los aumentos de los costos de mortalidad en los planes de vida universal ya que estos no son garantizados.

Un aumento en los costos de mortalidad por parte de la alta siniestralidad experimentada por la pandemia afecta la cartera de los planes de Vida Universal obligando a los asegurados a aumentar sus primas para poder garantizar los años de cobertura inicialmente proyectados o las pólizas de no tener un aumento en los aportes de prima, se verán afectadas al compensar el diferencial de costo de mortalidad nuevo con la prima insuficiente, lo que haría que el fondo de la póliza subsidie el costo de mortalidad mensual de la póliza, acortando los años de cobertura de la póliza.

Muchos corredores han estado experimentando solicitudes de sus clientes asegurados de buscarles alternativas de seguros de vida que sean más económicos y garantizados, para no sufrir cambios en la temporalidad de cobertura en el futuro, motivo por el cual se está apreciando en el mercado un aumento de cancelaciones de los planes de Vida Universal para ser reemplazados por planes Temporales de Vida, sumados a que existen también otras motivaciones relacionadas en estos casos como lo son el acceso a los ahorros de la póliza, mediante rescates parciales o totales por motivos de necesidad económica del cliente asegurado.

En definitiva, en tiempos de dificultad económica, los planes Temporales de Vida son la opción más barata con años de cobertura predefinida y con primas garantizadas por ese tiempo, por lo que vemos que en el corto y mediano plazo los planes de Vida Universal van a sufrir una disminución en las ventas y una canibalización por parte de los planes Temporales de Vida. Lo importante es tener un seguro de Vida que garantice a los beneficiarios el pago del producto de la póliza al momento de la muerte del asegurado, sea ésta una póliza temporal o permanente. El tipo de póliza no es lo más importante, sino que lo más importante es que la póliza esté vigente al momento del fallecimiento, que el asegurado haya pagado sus primas a tiempo para garantizar la cobertura de la póliza a los beneficiarios y cumplir con su propósito, brindar estabilidad emocional y económica a los beneficiarios en el caso de una fatal pérdida de la vida del asegurado.

Juan Carlos Martinelli Remond
Gerente General de Sagicor Panamá
Juancarlos_martinelli@sagicor.com