

LOS SEGUROS Y LA NUEVA REALIDAD DEMOGRÁFICA

INSURANCE AND THE NEW DEMOGRAPHIC REALITY

MILTON MORENO*

*Fecha de recepción: 7 de abril de 2026
Fecha de aceptación: 15 de abril de 2026
Disponible en línea: 30 de junio de 2026*

Para citar este artículo/To cite this article

Moreno, Milton. *Los seguros y la nueva realidad demográfica*, 64 Rev.Ibero-Latinoam. Seguros, 193-208 (2026). <https://doi.org/10.11144/Javeriana.ris64.snrd>

doi:10.11144/Javeriana.ris64.snrd

* Abogado especializado en Derecho Laboral y Seguridad Social y Candidato a Magíster en Finanzas en la Universidad Davinci de México. Cuenta con experiencia como asesor y Director Jurídico y Técnico en entidades del sector financiero y asegurador. Es autor de diversos artículos académicos sobre gestión de riesgos y sistemas pensionales. Actualmente, se desempeña como director de las Cámaras Técnicas de Vida y Seguridad Social de la Federación de Aseguradores Colombianos -Fasecolda-, liderando iniciativas y desarrollando políticas en el sector asegurador y de seguridad social en Colombia. Contacto: mmoreno@fasecolda.com. Orcid: <https://orcid.org/0009-0003-9288-6792>

RESUMEN

El presente artículo analiza los efectos de la transición demográfica sobre la estructura y dinámica del mercado asegurador. La pregunta de investigación es: ¿De qué manera el envejecimiento poblacional, la reducción sostenida de la fecundidad y el incremento en la esperanza de vida modifican los riesgos, la demanda y la sostenibilidad técnica del seguro? Bajo un enfoque analítico / descriptivo, se examinan tendencias demográficas recientes y su interacción con variables actuariales como la frecuencia, severidad y duración de los siniestros. Los resultados evidencian presiones diferenciadas sobre distintos ramos, así como la necesidad de ajustes en tarificación, reservas y diseño de productos. Se concluye que el sector asegurador enfrenta un proceso de adaptación estructural que exige innovación técnica y fortalecimiento de los marcos prudenciales. Se identifican líneas futuras de investigación asociadas a longevidad, dependencia y cambios en los patrones de aseguramiento.

Palabras clave: demografía; envejecimiento; riesgo; seguros; siniestralidad

ABSTRACT

This article analyzes the effects of demographic transition on the structure and dynamics of the insurance market. The central research question is: how do population aging, the sustained decline in fertility rates, and increases in life expectancy reshape risk profiles, demand patterns, and the technical sustainability of insurance? Using an analytical-descriptive approach, recent demographic trends are examined in conjunction with actuarial variables such as claim frequency, severity, and duration. The findings reveal differentiated pressures across business lines, as well as the need for adjustments in pricing, reserving, and product design. The paper concludes that the insurance sector is undergoing a process of structural adaptation that requires technical innovation and the strengthening of prudential frameworks. Future research avenues are identified in areas related to longevity risk, dependency, and evolving insurance consumption patterns.

Keywords: demographics; aging; insurance; risk; claims

SUMARIO:

1. Introducción. 2. Tendencias demográficas relevantes 2.1. Caída de los nacimientos en Colombia. 2.2. Reducción de la fecundidad. 2.3. Cambios en la estructura poblacional. 2.4. incremento en la esperanza de vida. 2.5. Ciclo de vida mayor ente deficitario en ingresos. 3. Implicaciones para el sector asegurador. 3.1. Cambios en la estructura del riesgo. 3.2. Cambio en la demanda por tipo de productos. 3.3. Efectos en las perspectivas del consumidor de seguros. 4. ¿Cómo ha reaccionado el sector asegurador? Bibliografía.

1. INTRODUCCIÓN

La dinámica demográfica constituye uno de los determinantes estructurales más relevantes en la evolución de los sistemas sociales, económicos y financieros. En las últimas décadas, se ha consolidado una transición caracterizada por la reducción en las tasas de fecundidad, el aumento sostenido en la esperanza de vida y la modificación en la estructura etaria de la población.

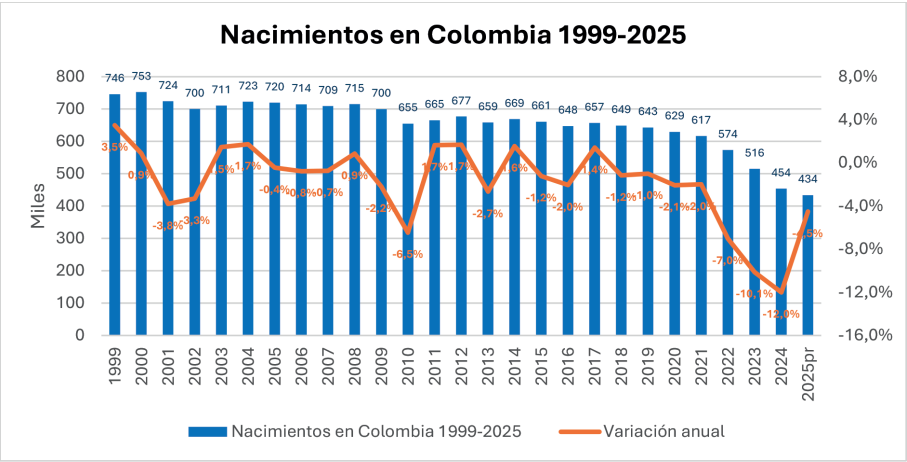
Este fenómeno no solo altera la relación entre población activa e inactiva, sino que también incide directamente en la naturaleza, frecuencia y magnitud de los riesgos asegurables. En consecuencia, el sector asegurador enfrenta un entorno en el que las hipótesis tradicionales de comportamiento demográfico resultan cada vez menos representativas.

2. TENDENCIAS DEMOGRÁFICAS RELEVANTES

2.1. Caída de los nacimientos en Colombia

Como se observa en la gráfica 1. La evolución de los nacimientos en Colombia entre 1999 y 2025 evidencia una tendencia descendente estructural, con una reducción acumulada significativa en el número de nacidos vivos. Mientras a finales de los años noventa se registraban niveles cercanos a 750 mil nacimientos anuales, en 2025 esta cifra desciende a aproximadamente 434 mil, lo que implica una contracción cercana al 40%. Este comportamiento no es lineal: se observan periodos de relativa estabilidad y leves recuperaciones transitorias; sin embargo, a partir de 2016 se consolida una senda decreciente más pronunciada, acentuada en los últimos años con variaciones anuales negativas de mayor magnitud (alcanzando caídas de dos dígitos). Este patrón refleja un cambio persistente en la dinámica reproductiva del país, consistente con la transición demográfica, y anticipa una reducción en el tamaño de las cohortes futuras, con implicaciones directas sobre la base poblacional que sustenta los esquemas de aseguramiento.

Gráfica 1. Nacimientos en Colombia 1999-2025



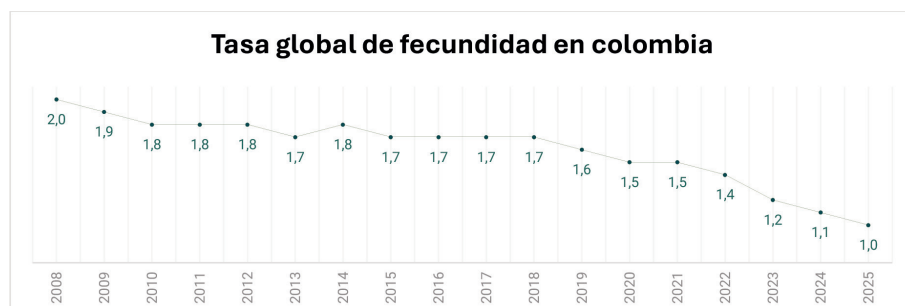
2.2. Reducción de la fecundidad

La disminución de la tasa global de fecundidad se ha consolidado como una tendencia sostenida y de carácter estructural. Este proceso se traduce en una reducción progresiva del tamaño de las cohortes más jóvenes, alterando la composición etaria de la población y estrechando la base demográfica en el mediano y largo plazo.

Desde una perspectiva analítica, este cambio incide en la configuración de la pirámide poblacional, generando una menor proporción de población en edades tempranas frente a un aumento relativo de grupos en edades más avanzadas, lo que modifica de manera significativa las dinámicas demográficas y sociales.

En la gráfica2. Se observa que para 2025, la tasa global de fecundidad en Colombia se ubica en 1,0 hijos por mujer, nivel significativamente inferior al umbral de reemplazo poblacional (2.1). Esta cifra consolida una tendencia descendente sostenida durante los últimos 17 años, en la que se observa una reducción progresiva en el número de nacimientos. En términos comparativos, actualmente se registran aproximadamente la mitad de los nacimientos que se observaban quince años atrás, lo que evidencia un cambio estructural en los patrones reproductivos del país.

Gráfica 2. Tasa global de fecundidad en Colombia¹



Fuente: DANE – Cálculos Cámara Técnica de Vida y Personas – Fasecolda.

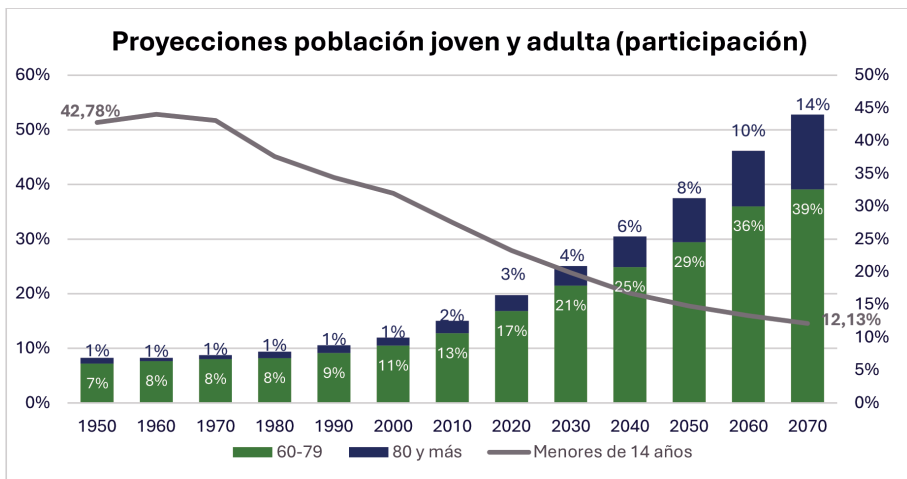
2.3. Cambios en la estructura poblacional

La caída en la tasa de nacimientos por mujer tiene implicaciones directas sobre la estructura demográfica. En particular, acelera el proceso de envejecimiento poblacional al reducir el peso relativo de las cohortes jóvenes. Como se observa en la Gráfica 3, en Colombia, para 2025, aproximadamente dos de cada diez personas tienen más de 60 años. Las proyecciones indican que esta tendencia se profundizará de manera significativa, de modo que hacia 2070 cerca de cinco de cada diez personas pertenecerán a este grupo etario.

¹ Número de hijos que en promedio tendrían las mujeres al final de su vida reproductiva

Por su parte, la población joven (menores de 14 años) ha venido registrando una disminución sostenida en su participación dentro de la estructura demográfica. Mientras en 1960 representaba aproximadamente el 42,78% de la población total, en la actualidad esta proporción se ha reducido a cerca del 20%, y las proyecciones indican que para 2070 alcanzará apenas el 12%. Esta evolución refleja un cambio profundo en la composición etaria, caracterizado por el estrechamiento de la base poblacional y la consolidación de una dinámica demográfica envejecida.

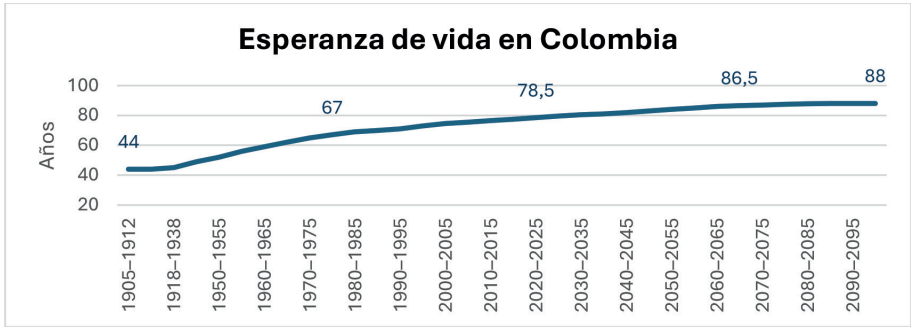
Gráfica 3. Proyecciones población joven y adulta



2.4. Incremento en la esperanza de vida

La esperanza de vida al nacer en Colombia ha aumentado de manera sostenida durante más de un siglo, pasando de aproximadamente 44 años a comienzos del siglo XX a cerca de 77–79 años en la actualidad, con proyecciones que la ubican alrededor de 86 años hacia 2070 y cerca de 88 años a finales del siglo XXI. Este crecimiento refleja mejoras en salud pública, nutrición, saneamiento y acceso a servicios médicos. Sin embargo, también implica un reto importante para el sistema pensional y las aseguradoras, ya que las personas vivirán más tiempo después de jubilarse, lo que incrementa el período durante el cual deben financiarse las pensiones y obliga a ajustar tanto los esquemas de ahorro como la gestión del riesgo de longevidad.

Gráfica 4. Esperanza de vida al nacer en Colombia

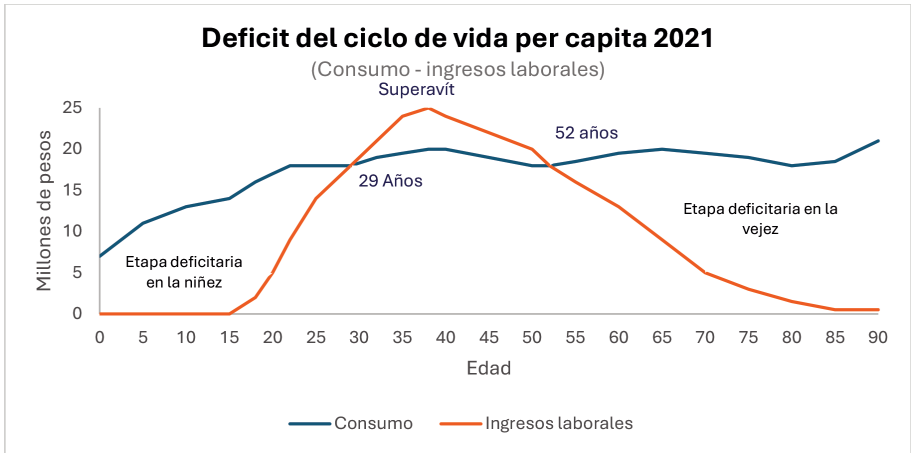


Fuente: Florez (2000), UN Population División (2019) Grafico y cálculos Fasecolda

2.5. Ciclo de vida mayormente deficitario en ingresos

A los cambios demográficos se suma el comportamiento del ciclo de vida económico en Colombia, el cual evidencia una fase de superávit concentrada aproximadamente entre los 29 y 52 años, periodo en el que los ingresos laborales superan el nivel de consumo. Fuera de este rango –durante la niñez, la juventud y la vejez– se observan déficits, en la medida en que el consumo excede la capacidad de generación de ingresos. Esta configuración implica que el funcionamiento del sistema económico descansa en mecanismos de transferencia intertemporal e intergeneracional, tales como el ahorro, los esquemas pensionales y las redes familiares. Como se ilustra en la Gráfica 5, esta dinámica adquiere mayor relevancia en un contexto de envejecimiento poblacional, en el que se amplía la proporción de individuos en etapas deficitarias del ciclo de vida.

Gráfica 5. Déficit del ciclo de vida per capita



Fuente: Cuentas de Transferencias del DANE (2024). Cálculos y gráfica Corficolombiana.

Nota: El 23% de las personas en edad de retiro accede a una pensión, con un valor promedio de 1,5 millones de pesos mensuales, mientras que cerca del 60% percibe menos de un millón y el 19% no cuenta con ninguna fuente de ingreso.

A partir de este contexto demográfico, el sector asegurador enfrenta una transformación estructural en su entorno operativo que trasciende ajustes marginales y exige una revisión integral de sus fundamentos técnicos. La recomposición de la estructura poblacional, caracterizada por una menor base de individuos jóvenes y un incremento sostenido en la proporción de adultos mayores, junto con el aumento en la esperanza de vida, modifica de manera sustancial los perfiles de riesgo y la duración de las obligaciones asumidas por las entidades aseguradoras.

En este nuevo escenario, no solo se altera la frecuencia y severidad esperada de los siniestros, sino también su temporalidad, extendiendo los horizontes de exposición y aumentando la incertidumbre asociada a las estimaciones actuariales. A su vez, la ampliación de las etapas deficitarias del ciclo de vida económico incrementa la relevancia de mecanismos de protección financiera, lo que puede traducirse en cambios en la demanda de productos, tanto en cobertura como en su diseño.

Bajo estas condiciones, los supuestos tradicionales de tarificación, mutualización y constitución de reservas resultan cada vez menos robustos si no incorporan explícitamente las nuevas dinámicas demográficas. Esto implica la necesidad de fortalecer los modelos actuariales, ajustar las hipótesis biométricas y avanzar hacia esquemas de gestión de riesgos más prospectivos. En consecuencia, la sostenibilidad técnica del sector dependerá, en buena medida, de su capacidad para anticipar estos cambios y adaptarse a un entorno donde la demografía deja de ser un parámetro estable y se convierte en un factor determinante de la viabilidad de largo plazo.

3. IMPLICACIONES PARA EL SECTOR ASEGURADOR

3.1. Cambios en la estructura del riesgo

La transición demográfica implica una recomposición estructural del riesgo asegurado, tanto en términos de frecuencia como de severidad y duración. En particular, el envejecimiento poblacional tiende a incrementar la probabilidad de ocurrencia de eventos asociados a deterioro funcional, enfermedades crónicas y eventos de alta severidad, al tiempo que reduce la incidencia de riesgos asociados a cohortes más jóvenes.

Desde el punto de vista técnico, esto se traduce en una alteración de las distribuciones de pérdida, con mayor peso en las colas (heavy tails), lo cual incrementa la volatilidad de los resultados técnicos y exige ajustes en los modelos estocásticos utilizados para la medición del riesgo. Asimismo, se observa una mayor correlación entre riesgos, especialmente en contextos donde la longevidad y la morbilidad presentan dinámicas convergentes.

Adicionalmente, la reducción en el tamaño relativo de las cohortes jóvenes puede afectar la ley de los grandes números en ciertos segmentos del mercado, reduciendo los beneficios de la mutualidad y aumentando la sensibilidad del portafolio a desviaciones aleatorias.

A su vez, la extensión de la longevidad genera un alargamiento de los horizontes de cobertura, lo que incrementa la sensibilidad de los pasivos a supuestos biométricos

y financieros. La evidencia internacional sugiere que la subestimación del riesgo de longevidad puede derivar en desviaciones significativas en la valoración de obligaciones de largo plazo, afectando la suficiencia de primas y reservas. En este sentido, la demografía deja de ser un parámetro exógeno relativamente estable y se convierte en un determinante central del equilibrio técnico del negocio asegurador.

3.2. Cambio en la demanda por tipo de productos

Estos cambios demográficos inciden en la demanda de seguros, en la medida en que una población más envejecida presenta necesidades diferenciadas de protección, especialmente en coberturas asociadas a salud, dependencia y protección patrimonial en etapas avanzadas del ciclo de vida. Este proceso ha sido identificado como una de las principales fuerzas que están redefiniendo la oferta del sector, impulsando el desarrollo de productos más especializados y de largo plazo.

Estos cambios demográficos inciden de manera diferenciada sobre la demanda de seguros, no solo por el envejecimiento de la población, sino también por la transformación en la composición y comportamiento de los distintos grupos poblacionales. Existen ramos cuyo desarrollo ha estado históricamente ligado a segmentos etarios específicos; por ejemplo, las pólizas de accidentes personales escolares, concentradas en población infantil y juvenil, enfrentan una reducción en su base potencial como consecuencia de la caída en la natalidad y, en algunos casos, de la disminución en la matrícula educativa. De manera similar, los seguros asociados al financiamiento, como vida grupo deudores, pueden verse afectados por cambios en los patrones de consumo de los hogares, en la medida en que las generaciones más jóvenes retrasan o reducen la adquisición de vivienda y bienes durables.

En contraste, el crecimiento relativo de la población en edades avanzadas impulsa la expansión de productos orientados a la protección en la vejez, incluyendo seguros de vida con componente de ahorro, coberturas asistenciales y esquemas asociados a cuidados de largo plazo. Asimismo, los cambios en la estructura familiar, menor tamaño de los hogares, aumento de hogares unipersonales y transformaciones en los esquemas de dependencia inciden sobre la demanda de seguros tradicionales como vida individual y hogar, al modificar las necesidades de protección y transferencia de riesgos.

Finalmente, estos fenómenos tienen implicaciones directas en los ramos vinculados a la seguridad social, tales como los seguros previsionales y las rentas vitalicias, los cuales están particularmente expuestos a cambios en la morbilidad y al incremento en la longevidad, generando presiones sobre la duración de las obligaciones y la suficiencia de los supuestos técnicos. En este contexto, también adquieren relevancia productos orientados al cierre de brechas pensionales, reflejando una adaptación del mercado asegurador a las nuevas condiciones demográficas y económicas.

En la Tabla 1 se presenta una caracterización de los principales ramos y productos aseguradores en función de los cambios demográficos, identificando los segmentos poblacionales objetivo, las tendencias demográficas relevantes y sus efectos esperados sobre la demanda y la dinámica del mercado.

Tabla 1. Principales ramos y productos aseguradores en función de los cambios demográficos.

Ramo / Producto	Segmento poblacional objetivo	Cambio demográfico relevante	Implicación para el sector
Accidentes personales escolares	Niños y jóvenes	Caída de la natalidad y matrícula	Reducción del mercado potencial y ajuste de portafolio
Vida grupo deudores	Adultos jóvenes	Cambios en consumo (menor compra de vivienda/vehículos)	Rediseño de productos y canales
Vida con componente de ahorro	Adultos en etapa productiva	Envejecimiento poblacional	Mayor demanda de soluciones de acumulación
Seguros de salud (maternidad)	Mujeres en edad fértil	Reducción de fecundidad	Ajuste en coberturas y enfoque comercial
Seguros de cuidado de largo plazo / long-term care	Adultos mayores	Mayor longevidad	Desarrollo de nuevos productos especializados
Rentas vitalicias / BEPS	Población en retiro	Mayor longevidad	Mayor duración de pasivos y presión actuarial
Productos de brecha pensional	Adultos en etapa media y pre-retiro	Insuficiencia de ahorro y envejecimiento	Innovación en soluciones complementarias
Seguros de hogar / Property	Hogares	Reducción del tamaño del hogar / nuevos grupos familiares	Cambios en perfil de riesgo y aseguramiento
Seguros exequiales	Población general (especialmente adultos)	Envejecimiento	Mayor penetración en segmentos de ingresos medios y bajos
Seguros para población migrante	Migrantes	Incremento de flujos migratorios	Desarrollo de productos flexibles y portables
Seguros de mascotas	Hogares urbanos	Cambios culturales y sustitución de hijos por mascotas	Expansión de nuevos nichos de mercado

Fuente: Tabla Cámara Técnica de Vida y Personas – Fasecolda.

3.3. Efectos en las perspectivas del consumidor de seguros

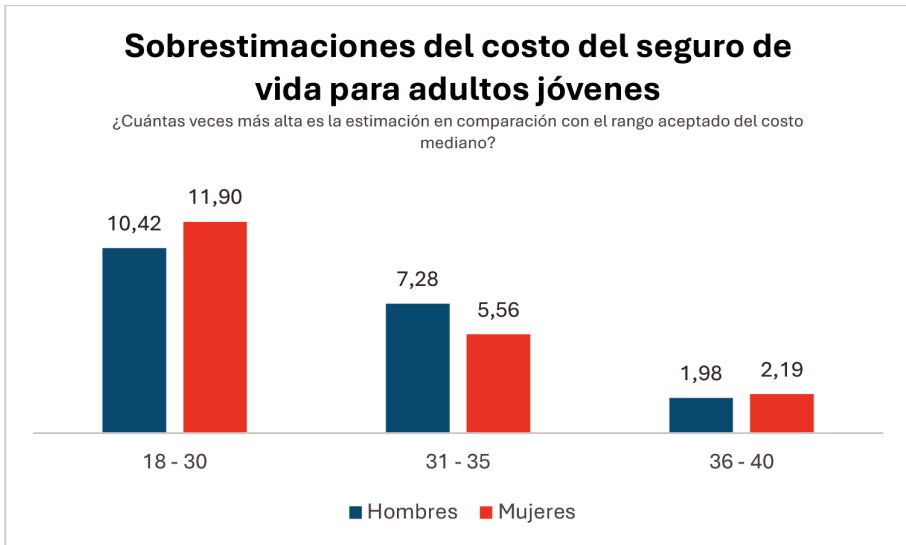
El análisis desde la perspectiva del consumidor, basado en el *Insurance Barometer Study* desarrollado por LIMRA en conjunto con Life Happens, evidencia que los cambios demográficos, económicos y sociales están transformando de manera significativa la relación de los individuos con los mecanismos de protección financiera.

De acuerdo con este estudio, los millennials y centennials presentan patrones de consumo y ahorro sustancialmente distintos a los de generaciones anteriores, caracterizados por una mayor valoración de la flexibilidad, la simplicidad y las experiencias digitales en la adquisición de productos financieros. Asimismo, se observa que, aunque estas generaciones reconocen la importancia del seguro de vida, enfrentan barreras relevantes asociadas al desconocimiento del producto y a percepciones erróneas sobre su costo.

En particular, uno de los hallazgos más consistentes del estudio es la existencia de una brecha significativa entre la percepción y el costo real del seguro de vida. Como muestra la gráfica 6. Los adultos jóvenes, especialmente entre 18 y 30 años, sobreestiman el precio de una póliza en un rango de entre 10 y 12 veces su valor real. Incluso entre personas menores de 35 años, esta sobreestimación se mantiene en niveles de entre 7 y 12 veces. Esta distorsión en la percepción del costo se identifica como uno de los principales factores que explican la baja penetración del seguro en etapas tempranas del ciclo de vida, pese a que existe reconocimiento de la necesidad de cobertura.

Adicionalmente, el estudio evidencia que el conocimiento del producto es limitado: menos de una cuarta parte de los jóvenes afirma entender adecuadamente aspectos como el proceso de suscripción o los tipos de cobertura disponibles. Esta falta de alfabetización financiera se traduce en un “gap de protección”, en el cual una proporción significativa de la población reconoce que necesita seguro, pero no lo adquiere.

Por otra parte, los canales de información y decisión también están cambiando. El estudio muestra que una proporción creciente de consumidores, especialmente menores de 45 años, utiliza redes sociales y entornos digitales como principal fuente de información financiera, lo que redefine los mecanismos tradicionales de distribución y asesoría. En este contexto, la inmediatez, la transparencia y la experiencia del usuario se consolidan como variables críticas en la decisión de compra.

Gráfica 6. Sobrestimaciones del costo del seguro de vida para adultos jóvenes

Fuente: Barometer Study, LIMRA & Life Happens

A nivel internacional, el *World Life Insurance Report 2025* de LIMRA and Life Happens evidencia que el sector asegurador enfrenta una transición estructural derivada tanto de factores demográficos como de cambios en el comportamiento del consumidor. En particular, el informe destaca que la propuesta de valor tradicional del seguro de vida, centrada en la cobertura por fallecimiento, resulta cada vez menos suficiente frente a una demanda que privilegia soluciones integrales asociadas al bienestar, la salud, la longevidad y la planificación financiera a lo largo del ciclo de vida. Este cambio implica una redefinición del riesgo asegurado, en la que adquieren mayor relevancia eventos de larga duración, como la dependencia y el deterioro funcional, en contraste con riesgos de ocurrencia puntual.

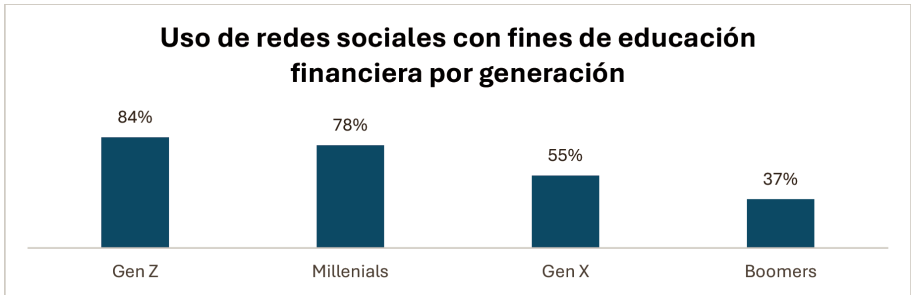
Adicionalmente, el informe identifica una brecha creciente entre las expectativas de los consumidores y la oferta actual del mercado, caracterizada por productos poco flexibles y procesos de acceso complejos. En este contexto, se observa una presión creciente hacia la personalización, la modularidad de coberturas y la integración de servicios digitales, lo que obliga a las entidades aseguradoras a replantear sus modelos de negocio, canales de distribución y esquemas de gestión del riesgo.

Sobre este último punto, el reporte destaca el papel creciente de los canales digitales en la configuración de la demanda, dentro de los cuales las redes sociales adquieren relevancia como espacios de información, interacción y construcción de confianza. En particular, los consumidores más jóvenes recurren a estos medios para informarse sobre productos financieros, lo que incide directamente en su percepción del seguro y en sus decisiones de compra. Este cambio implica que la relación entre aseguradoras y clientes deja de ser episódica y se transforma en un proceso continuo de interacción,

en el que la presencia digital, la claridad en la comunicación y la capacidad de generar confianza se convierten en factores determinantes para la penetración del seguro.

Como se observa en la Gráfica 7, el uso de redes sociales con fines de educación financiera presenta una clara diferenciación generacional, con una penetración significativamente mayor en cohortes jóvenes. Mientras que el 84% de la generación Z y el 78% de los millennials recurren a estos canales para informarse sobre productos financieros, esta proporción se reduce a 55% en la generación X y a 37% en los baby boomers.

Gráfica 7. Uso de redes sociales con fines de educación financiera y seguros por generación



Fuente: 2025 Insurance Barometer Study, LIMRA and Life Happens.

4. ¿CÓMO HA REACCIONADO EL SECTOR ASEGURADOR?

La reacción del sector asegurador frente a esta nueva realidad demográfica no ha sido pasiva; por el contrario, ha implicado una transformación progresiva en la forma de entender el negocio. En países como Estados Unidos y varios de Europa, donde el envejecimiento poblacional es un fenómeno más avanzado, las aseguradoras han sido pioneras en el desarrollo de soluciones orientadas a la longevidad, incluyendo seguros de cuidados de largo plazo, productos híbridos entre ahorro y protección, y coberturas diseñadas para acompañar a las personas durante todo su ciclo de vida. Estas experiencias han servido como referencia para otros mercados.

En Colombia, aunque el proceso es más lento, el sector comienza a moverse en esa misma dirección. Se evidencia una transición desde productos estandarizados hacia soluciones más flexibles, que responden a cambios en la estructura familiar, en los patrones de consumo y en las necesidades de protección. Al mismo tiempo, las compañías están incorporando herramientas tecnológicas que permiten conocer mejor a sus clientes, ajustar la tarificación y ofrecer coberturas más personalizadas.

Más allá de los productos, lo que realmente está cambiando es el enfoque: el seguro deja de ser visto únicamente como un mecanismo de indemnización y empieza a posicionarse como un instrumento de acompañamiento a lo largo de la vida. En un contexto donde las personas viven más, tienen trayectorias laborales menos lineales y enfrentan mayores periodos de dependencia económica, el reto del sector no es solo cubrir riesgos, sino anticiparse a ellos y adaptarse a una sociedad que está cambiando más rápido que nunca.

BIBLIOGRAFÍA

CAPGEMINI (2025). *World Life Insurance Report 2025*. Capgemini Research Institute.

LIMRA & Life Happens (2025). *Insurance Barometer Study 2025*. LIMRA.

EY (2025). *El futuro del sector asegurador: tendencias clave para 2025*. EY Insights.

Bupa Latinoamérica (2024). *Impacto del envejecimiento poblacional en los seguros de salud*. Seguros Salud Global.

Fasecolda (2024). *Efectos del cambio demográfico en el sector asegurador*. Federación de Aseguradores Colombianos.

