

30% de los colombianos de más de 65 años tiene pensión.

Pero el dinero de la venta de la casa se acaba rápido y seguramente no va a alcanzar. Por eso la renta vitalicia inmobiliaria se convierte en una buena alternativa, dado que el beneficiario y sus herederos de Ley tienen techo asegurado hasta el último día de vida y, además, unos ingresos.

Ruiz explica que, cuando anunciaron la hipoteca inversa, los acusaron de querer quitarles las casas a los adultos mayores y de crear un negocio para beneficiar a los bancos. Pero aclara que este es un mecanismo completamente voluntario, que solo lo usaría quien así lo desee y que además no tendrá que entregar su vivienda mientras viva.

“Es más fácil que pierdan el inmueble al tener que venderlo y en poco tiempo quedarse sin dinero y sin vivienda. Además, esta opción podría reducir la carga económica de los hijos que mantienen a sus padres”, precisa.

El viceministro Ruiz agrega que los bancos quedaron excluidos de esta figura debido a que no tienen la función de administrar riesgos de longevidad sino créditos. Y porque, en este caso, además de evaluar el valor del inmueble hay que hacer cálculos actuariales sobre la expectativa de vida del beneficiario y en ese tema son expertas las aseguradoras.

“En la literatura financiera estas operaciones se

enmarcan en la sombra de hipotecas inversas, pero no todas son créditos. En Colombia optamos por la renta vitalicia inmobiliaria para garantizar que el producto funcione bien”, sostiene Ruiz. Explica que, en la modalidad tradicional de hipoteca inversa, el momento del fallecimiento puede reñir con derechos de herederos y convertir la operación en un pleito de muchos años, lo que cerraría el mercado. En la renta vitalicia, para minimizar riesgos se habilitaron opciones de retracto y medidas para proteger al consumidor financiero.

Justamente, la posibilidad de retractarse debe quedar explícitamente incluida en el contrato de seguro. De hacerlo, el usuario le debe reintegrar a la aseguradora los pagos recibidos, así como los intereses causados. También le debe reconocer otros gastos relacionados con la vivienda que debe asumir la aseguradora, como el impuesto predial, avalúos periódicos

EXPERTOS SEÑALAN QUE LA FALTA DE EDUCACIÓN FINANCIERA PUEDE JUGAR EN CONTRA DE QUIENES DECIDEN ACCEDER A ESTE MECANISMO.

y cuotas extraordinarias de administración. Todo ello por cuanto al transferir la propiedad la aseguradora asume esos pagos.

Felipe Lega, director de la Unidad de Regulación Financiera del Ministerio de Hacienda, ha estado a cargo de la reglamentación de este producto. Afirma que establecieron dos modalidades de renta vitalicia inmobiliaria: una en la que desde un principio el cliente recibe la mensualidad hasta que muere, sin que sus beneficiarios puedan heredarla como cualquier otra renta vitalicia. La segunda modalidad consiste en establecer un flujo cierto mensual para un periodo, por ejemplo de 2 o 3 años. Si en ese lapso muere la persona y sobra dinero, lo reciben sus herederos (“la masa sucesoral”). Pero si no muere, igual se queda en el inmueble hasta su muerte, y recibe la mensualidad hasta ese momento.

“En ambas opciones el cliente puede tener derecho a retracto, con una ventana de tiempo para echarse para atrás. Por ejemplo, si se retracta en los primeros 3 años re-

cupera la casa, pero debe devolver los flujos recibidos y con tasa de interés. Si fallece en ese lapso, los herederos podrían ejercer ese retracto también, tras devolver los flujos pagados”, precisa Lega.

Tanto Ruiz como Lega insisten en que la renta vitalicia inmobiliaria ofrece una opción para recibir ingresos adicionales, que las personas mantienen el derecho al usufructo de su vivienda con pagos que se ajustan con la inflación y que no bajan, así las personas vivan más tiempo de lo previsto. No solo lo pueden usar quienes no tengan pensión, también los mayores de 60. Pero el pago mensual será más bajo para alguien más joven.

