EL MERCURIO

Fecha: 29/07/2025 Audiencia: 320.543 Sección: ESPECIALES
Vpe: $10.556.328 Tirada: 126.654 Frecuencia: SEMANAL
Vpe pág: $20.570.976 Difusión: 126.654
Vpe portada: $20.570.976 Ocupación: 51,32%

PROPUESTA DE VALOR

4 Life Seguros de Vida S.A.: Solidez, innovación y protagonismo en la nueva era previsional

Con un enfoque integral —que abarca pensiones, asesoría, crédito e inversión—, la compañía es un actor importante del nuevo ecosistema previsional chileno "para acompañar a quienes quieran transformar su ahorro previsional en una pensión estable, segura y de por vida".

Con la entrada en vigor de la esperada reforma previsional, este mes de agosto el sistema de pensiones chileno inicia una transformación profunda. En este nuevo contexto, 4 Life Seguros de Vida (4 Life), filial del *holding* Dercorp, se posiciona como un actor clave, no solo por su solidez financiera, sino también por su compromiso con la innovación y el bienestar de los pensionados.

Uno de los cambios estructurales más relevantes de esta reforma es la reducción del umbral para acceder a una renta vitalicia, bajando de 3 UF a 2 UF de pensión mensual estimada. Esta medida amplía significativamente el universo de personas que podrán optar por este tipo de pensión, abriendo la puerta a una mayor masificación del producto como solución de largo plazo.

"Como compañía especializada, ya estamos preparados para acompañar a quienes quieran transformar su ahorro previsional en una pensión estable, segura y de por vida", comenta Mauricio Balbontín, gerente general de 4 Life. La medida representa un avance sustancial hacia una cobertura más inclusiva y accesible para los futuros jubilados.

La renta vitalicia, a diferencia del retiro programado, otorga certeza financiera y protección frente a la longevidad. Es un contrato mediante el cual el afiliado entrega su ahorro previsional a una compañía de seguros a cambio de una pensión fija y garantizada de por vida. "Una vez contratado el producto, la persona sabe exactamente y en UF cuánto recibirá todos los meses, sin riesgo de que se acabe su saldo. Además, incluye cobertura por fallecimiento, protegiendo así a la familia del pensionado", agrega Balbontín.

Desde la compañía subrayan que, en el nuevo escenario posreforma, la renta vitalicia continuará consolidándose como una de las herramientas más confiables del sistema previsional, particularmente para quienes valoran estabilidad y tranquilidad financiera a largo plazo.

Felipe Pérez, gerente general de 4 Life Crédito Hipotecario.

La nueva reforma también ha puesto en el centro el rol del Asesor Previsional. La nueva legislación promueve una asesoría imparcial, profesional y transparente, y exige que estos expertos estén debidamente inscritos en el registro de la Superintendencia de Pensiones. Su labor consiste en presentar de manera objetiva todas las alternativas del mercado, sin sesgos, ajustándose al perfil de riesgo y expectativas del afiliado.

"Valoramos profundamente el rol del asesor porque su independencia garantiza una orientación adecuada y personalizada. Nuestro modelo de trabajo con asesores previsionales es transparente, ético y enfocado 100% en el bienestar del cliente", afirma Manuel Aravena, gerente comercial de 4 Life. Por ello, la compañía ha fortalecido su colaboración con estos profesionales, consolidándolos como su principal canal de distribución.

En paralelo, y anticipándose a las exigencias del nuevo marco legal, 4 Life ha ejecutado una estrategia de preparación integral. La compañía ha reforzado sus sistemas tecnológicos, capacitado a sus equipos y rediseñado procesos internos para enfrentar de la mejor manera esta nueva etapa del sistema previsional chileno. "Nos hemos preparado con antelación; hemos invertido en tecnología, formación y atención al cliente, lo que nos permite operar con agilidad y claridad en un entorno que exige cada vez más confianza", sostiene Balbontín.

Parte importante de la solvencia de 4 Life se explica por su pertenencia al *holding* Dercorp, un grupo empresarial con presencia en diversos sectores y una reconocida trayectoria en inversiones sostenibles. Su respaldo institucional y patrimonial permite a la aseguradora enfrentar desafíos complejos con tranquilidad y explorar nuevas áreas de negocios con visión de largo plazo. "Como parte de Dercorp, tenemos un compromiso claro con el largo plazo. No solo buscamos rentabilidad, sino también aportar al desarrollo del país, apoyando a las personas en momentos clave como la jubilación", enfatiza Felipe del Río, presidente de 4 Life e integrante de Dercorp.

FOTOS 4 LIFE SEGUROS DE VIDA

Albert Kwon, gerente de Inversiones; Felipe del Río, presidente; Mauricio Balbontín, gerente general, y Manuel Aravena, gerente comercial.

NUEVAS ÁREAS DE NEGOCIOS

En línea con esta estrategia de crecimiento y diversificación, 4 Life ha ampliado su campo de acción hacia el financiamiento habitacional y comercial. El 7 de abril de 2025, la Comisión para el Mercado Financiero (CMF) aprobó la operación de su nueva filial: 4 Life Crédito Hipotecario S.A., una entidad orientada a entregar soluciones de financiamiento para personas y empresas, tanto en la compra de primera vivienda como en el desarrollo de proyectos corporativos.

"La nueva hipotecaria busca ofrecer condiciones competitivas, procesos ágiles y un acompañamiento profesional desde la evaluación hasta el cierre del crédito", explica Felipe Pérez, gerente general de esta nueva entidad, que comenzó sus operaciones en junio de 2025. Esta incorporación no solo fortalece la propuesta de valor del grupo, sino que también complementa sus actuales líneas de seguros de renta vitalicia, desgravamen hipotecario e invalidez y sobrevivencia.

Junto con la expansión hacia el crédito, la estrategia de inversión de 4 Life se ha caracterizado por su foco en la estabilidad, la diversificación y el crecimiento sostenible. Según Albert Kwon, gerente de Inversiones de la compañía, "nos mantenemos en contacto constante con agentes del mercado de capitales y empresas para explorar nuevas oportunidades que complementen nuestra oferta actual".

Actualmente, la aseguradora mantiene un fuerte interés en activos de renta fija, tanto local como internacional, así como en propiedades de renta comercial con contratos sólidos y ubicaciones estratégicas, incluyendo *strip centers* y centros de distribución. Además, participa activamente en el financiamiento a través de mutuos hipotecarios endosables, colaborando con distintas entidades hipotecarias y ofreciendo soluciones flexibles para empresas, incluyendo arrendamientos con opción de compra de bienes raíces para uso comercial.

Esta expansión financiera, sin embargo, no ha perdido de vista el compromiso medioambiental. Un pilar central en la gestión de 4 Life es la incorporación progresiva de los criterios ambientales, sociales y de gobernanza (ASG). Esto se traduce en una búsqueda activa de inversiones sostenibles, como energías renovables, proyectos de transición ecológica y fondos emitidos por empresas con impacto positivo sobre el medio ambiente. "Creemos que una gestión responsable no solo es necesaria, sino estratégica para entregar valor sostenido a nuestros asegurados y a la sociedad", enfatiza Kwon.

Con una trayectoria consolidada, una visión clara de largo plazo y una oferta que combina soluciones financieras robustas con un compromiso profundo con la sostenibilidad, 4 Life reafirma su papel como un actor esencial del nuevo ecosistema previsional chileno. Su enfoque integral —que abarca pensiones, asesoría, crédito e inversión— marca una diferencia concreta en un entorno que demanda más que nunca confianza, innovación y propósito.