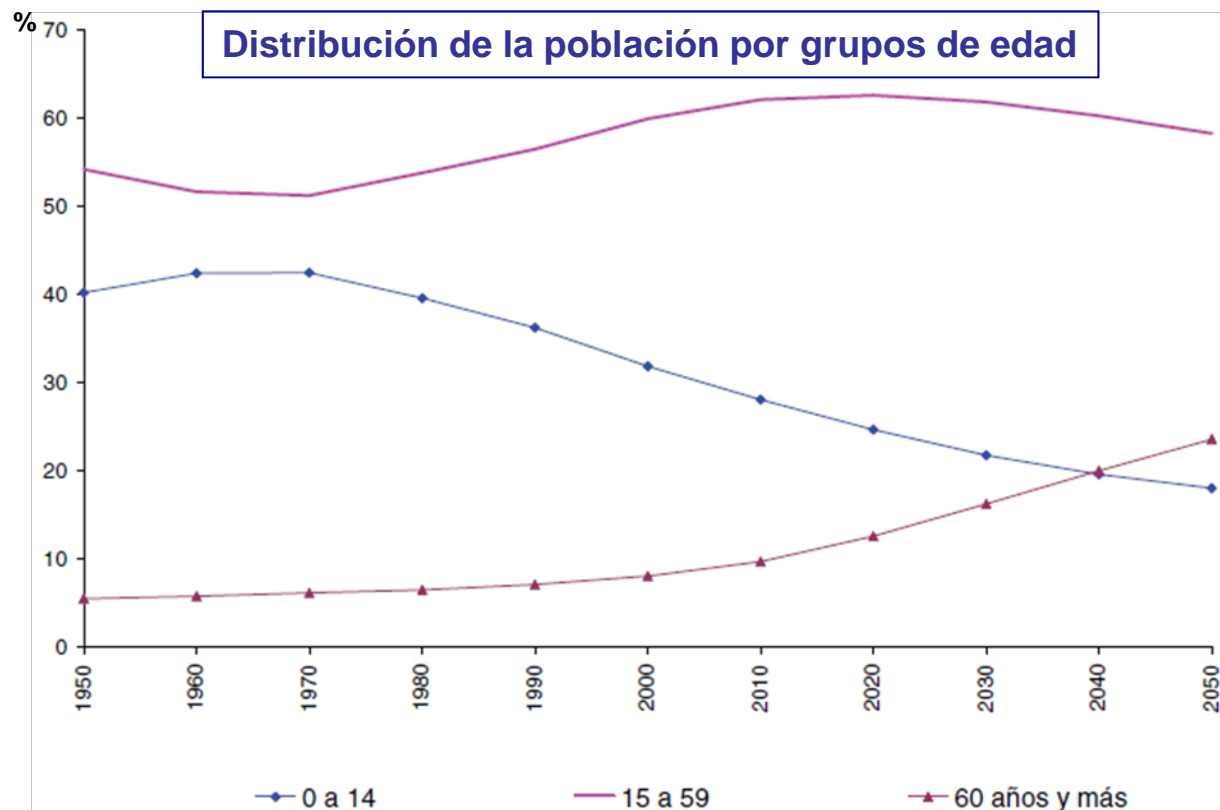


DISCIPLINA DE MERCADO EN LA COMERCIALIZACIÓN DE RENTAS VITALICIAS

Eduardo Bustamante
Chile

“La población de América Latina envejece más rápido de lo previsto y se espera que en 40 años las personas mayores de 60 años representen casi un cuarto del total de habitantes de la región...” (CEPAL, Junio 2008)



TEMARIO

- GÉNESIS DE LAS AFP EN CHILE
- IMPACTO DE LAS AFP EN LA ECONOMÍA CHILENA
- CARACTERÍSTICAS DEL SISTEMA DE AFP
- CRECIMIENTO DE LOS FONDOS DE PENSIONES
- MERCADO DE LAS RR.VV.
- COMERCIALIZACIÓN DE RR.VV. (1990 – 2004)
- IMPERFECCIONES QUE AFECTARON AL MERCADO
- CÓMO SE LOGRA ORDENAR LA SITUACIÓN? (2004 – 2009)
- IMPACTO DE LA NUEVA NORMATIVA
- CONSECUENCIAS
- LECCIONES APRENDIDAS

GÉNESIS DE LAS AFP EN CHILE

- Chile fue el primer país de América Latina que creó un Sistema de Seguridad Social, a comienzos del siglo XX.
- Llegan a coexistir 52 "Cajas" o Instituciones de Previsión que operaban bajo el esquema de reparto.
- Durante los primeros años de existencia del sistema, la proporción de trabajadores fue suficiente para financiar los beneficios de los pensionados.
- Mientras que en el año 1955, por cada 12,2 trabajadores cotizantes había 1 pensionado, en 1980 por cada 2,5 trabajadores cotizantes había 1 pensionado (sólo en 25 años el costo de los trabajadores cotizantes, se incrementó casi 5 veces!)

GÉNESIS DE LAS AFP EN CHILE

- Un agravante del problema del financiamiento lo constituyó la fuerte evasión previsional, ya que a trabajadores y empleadores les resultaba más económico hacer imposiciones por el mínimo legal.
- En la década del 60' se elaboraron diversos informes sobre las falencias del antiguo sistema de Seguridad Social Chileno en los que se proponían cambios profundos.
- El desfinanciamiento y la inequidad del esquema de reparto dieron origen a una reforma Previsional que creó, mediante el D.L. 3.500 de 1980, un Nuevo Sistema de Pensiones basado en la Capitalización Individual y administrado por entidades privadas denominadas Administradoras de Fondos de Pensiones (AFP).

IMPACTO DE LAS AFP EN LA ECONOMIA CHILENA

- **Ha propiciado el desarrollo del mercado bursátil.**
- **Ha contribuido al desarrollo de la industria de clasificación de riesgo.**
- **Ha incentivado la apertura de nuevas empresas para transar sus acciones en las bolsas.**
- **Ha permitido el desarrollo de instrumentos de largo plazo de forma permanente.**
- **Analistas económicos le atribuyen un tercio al crecimiento económico que el país ha experimentado desde 1980 en adelante (Corbo – Schmidt-Hebbel).**

IMPACTO DE LAS AFP EN LA ECONOMIA CHILENA

- **Los fondos de pensiones han aportado recursos financieros de largo plazo (antes sólo podían obtenerse a través de instituciones extranjeras).**
- **La inversión de los Fondos de Pensiones en las empresas (acciones, bonos y cuotas de fondo de inversión) ha permitido financiar proyectos empresariales como ampliaciones de plantas productivas o nuevos proyectos con claros beneficios para:**
 - **El País (crecimiento económico)**
 - **Los afiliados (buena rentabilidad en sus ahorros previsionales)**
 - **Los trabajadores (nuevas fuentes laborales o incremento en las remuneraciones)**

CARACTERÍSTICAS DEL SISTEMA DE AFP

- Basado en la capitalización individual obligatoria del ahorro previsional de los afiliados. Cada trabajador efectúa mensualmente un aporte previsional del 10% de su remuneración (Cuenta de Capitalización Individual).
- El dinero acumulado en la cuenta es propiedad de cada trabajador afiliado y opera como patrimonio independiente de las AFP.
- Protege al afiliado ante la vejez y los riesgos de invalidez y muerte mediante el otorgamiento de prestaciones económicas periódicas (pensiones) que son canceladas por las AFP o una Compañía de Seguros de Vida (CSV) directamente al afiliado, o los componentes del grupo familiar, si éste fallece.
- Las pensiones se reajustan mensualmente de acuerdo a la variación del IPC.

CARACTERÍSTICAS DEL SISTEMA DE AFP

- **Pensiones otorgadas:**

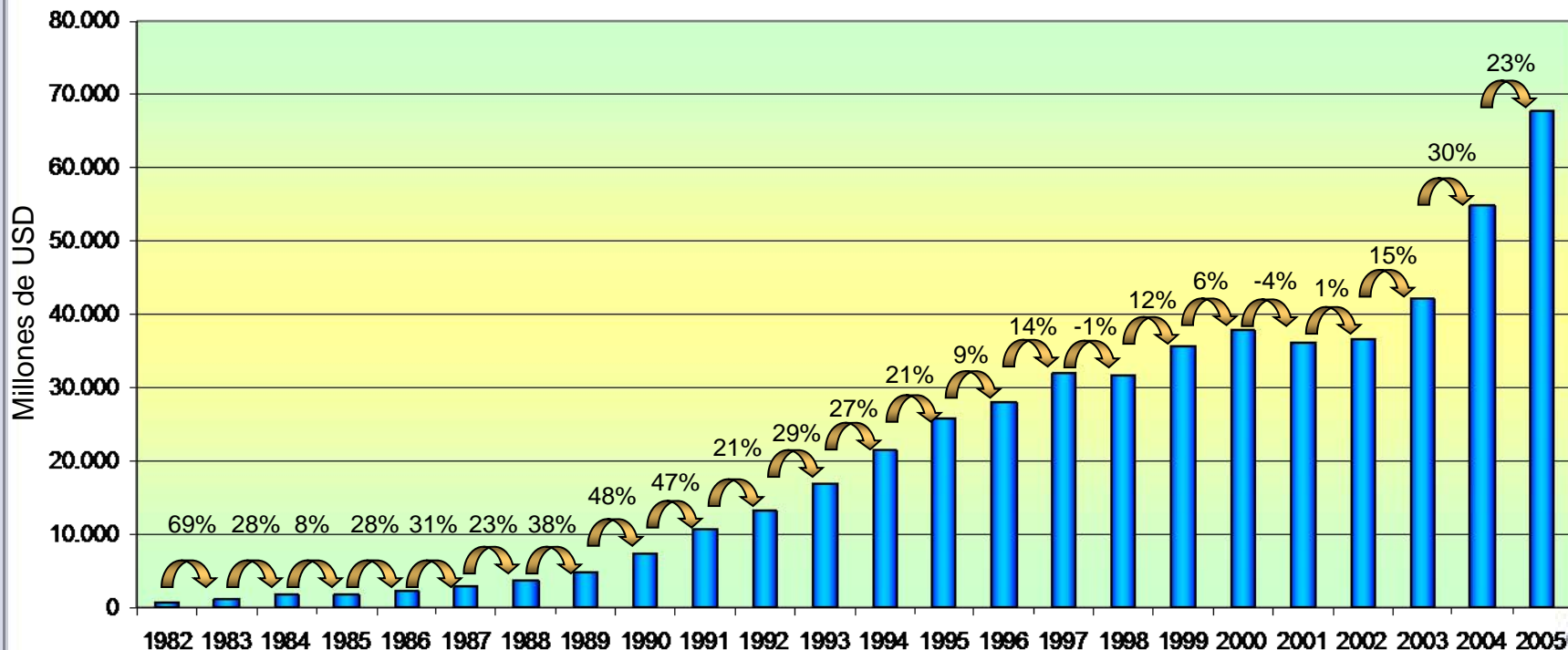
- **Vejez:** Al afiliado que cumple la edad legal (60 M, 65 H), o antes si se cumple ciertos requisitos.
- **Invalidez:** Al afiliado declarado inválido por una Comisión Médica designada por la Superintendencia de AFP.
- **Sobrevivencia:** A la cónyuge del afiliado fallecido. Al cónyuge inválido de la afiliada fallecida. A la madre de hijo natural del afiliado fallecido. A los hijos del afiliado fallecido.

CARACTERÍSTICAS DEL SISTEMA DE AFP

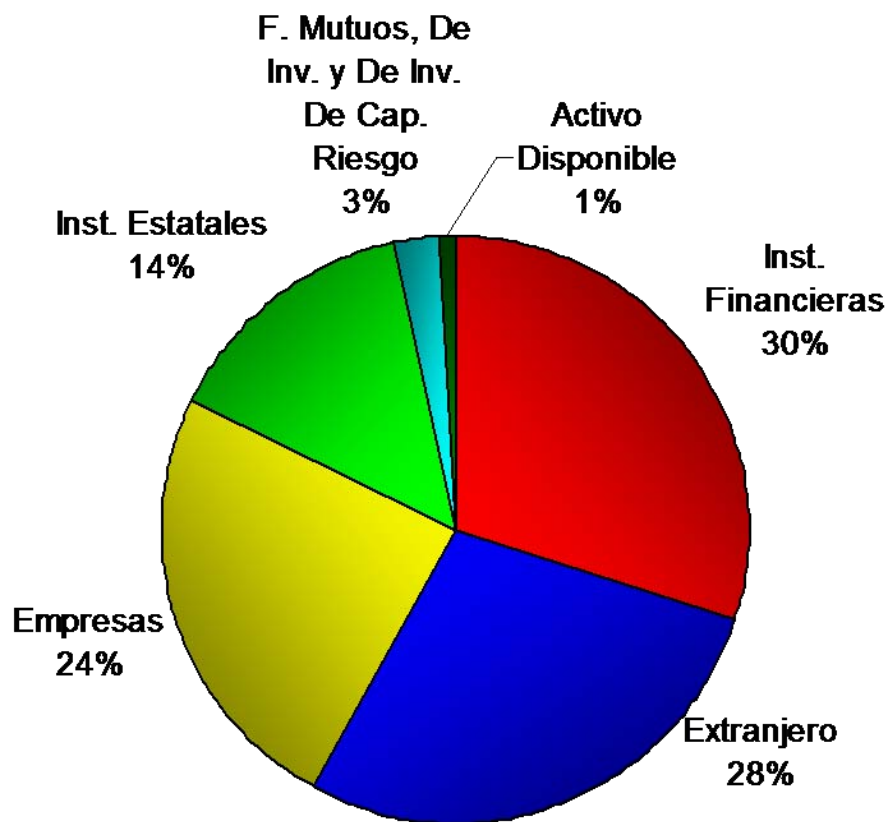
MODALIDADES DE PENSIÓN

- **A través de la AFP:**
 - **Retiro Programado:** El afiliado hace un retiro mensual del capital acumulado. Se recalcula anualmente. El afiliado asume el riesgo de sobrevivencia.
- **A través de la Compañía de Seguro:**
 - **R. Vitalicia Inmediata:** El afiliado transfiere el capital a la Compañía de Seguro la cual que le otorgará la pensión.
 - **R. Temporal con RV Diferida:** El afiliado transfiere el capital a una CSV, a cambio de una renta mensual a contar de una fecha futura. Además mantiene en su CI un saldo suficiente para recibir de la AFP una renta mensual durante el periodo previo al inicio del contrato de Renta Vitalicia.
 - **Renta Vitalicia con retiro programado Inmediato:** Se dividen los fondos de la cuenta individual, de modo de contratar con una parte una Renta Vitalicia inmediata y con el saldo restante acogerse a Retiro Programado

CRECIMIENTO DE LOS FONDOS DE PENSIONES

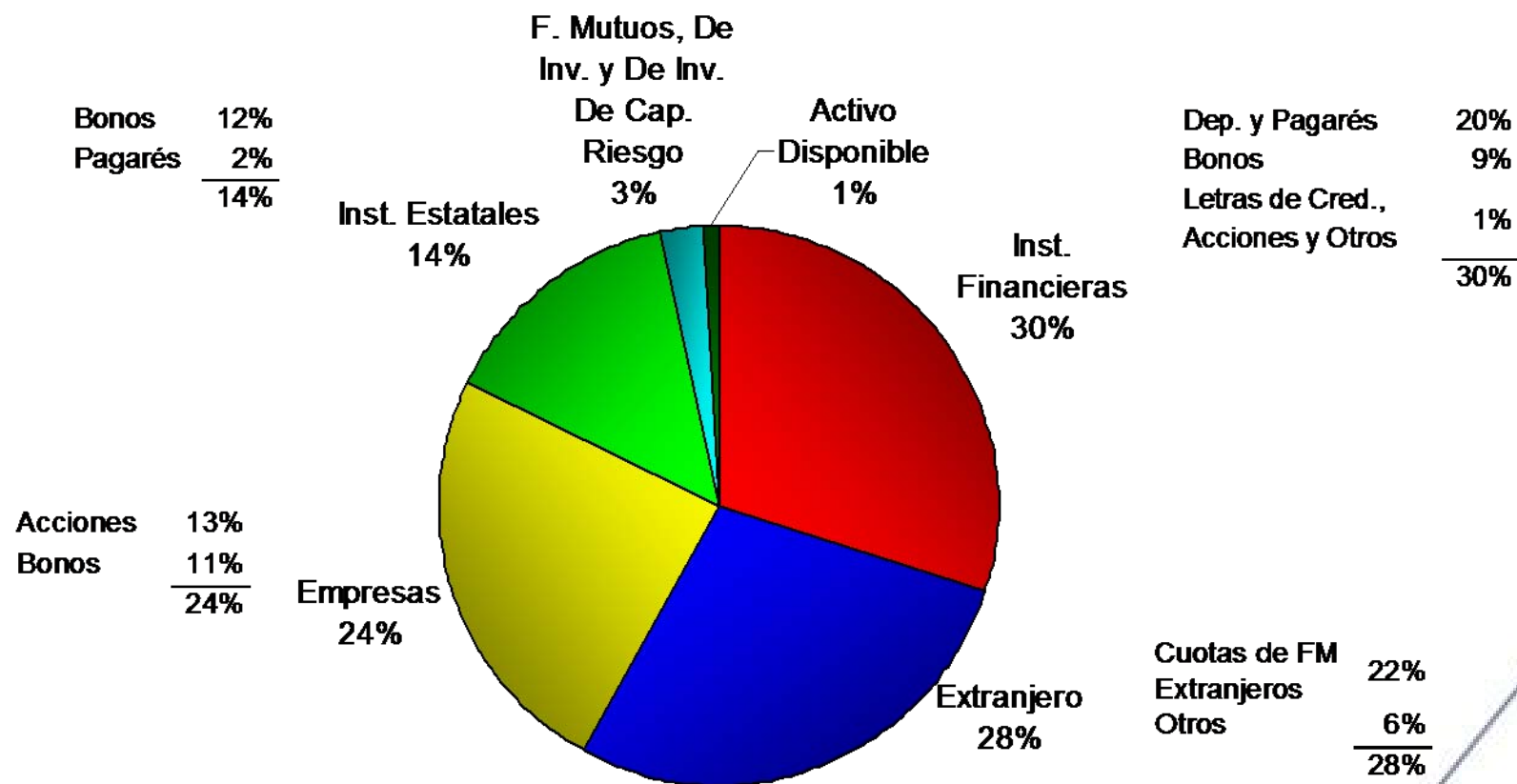


DIVERSIFICACIÓN DE LOS FONDOS



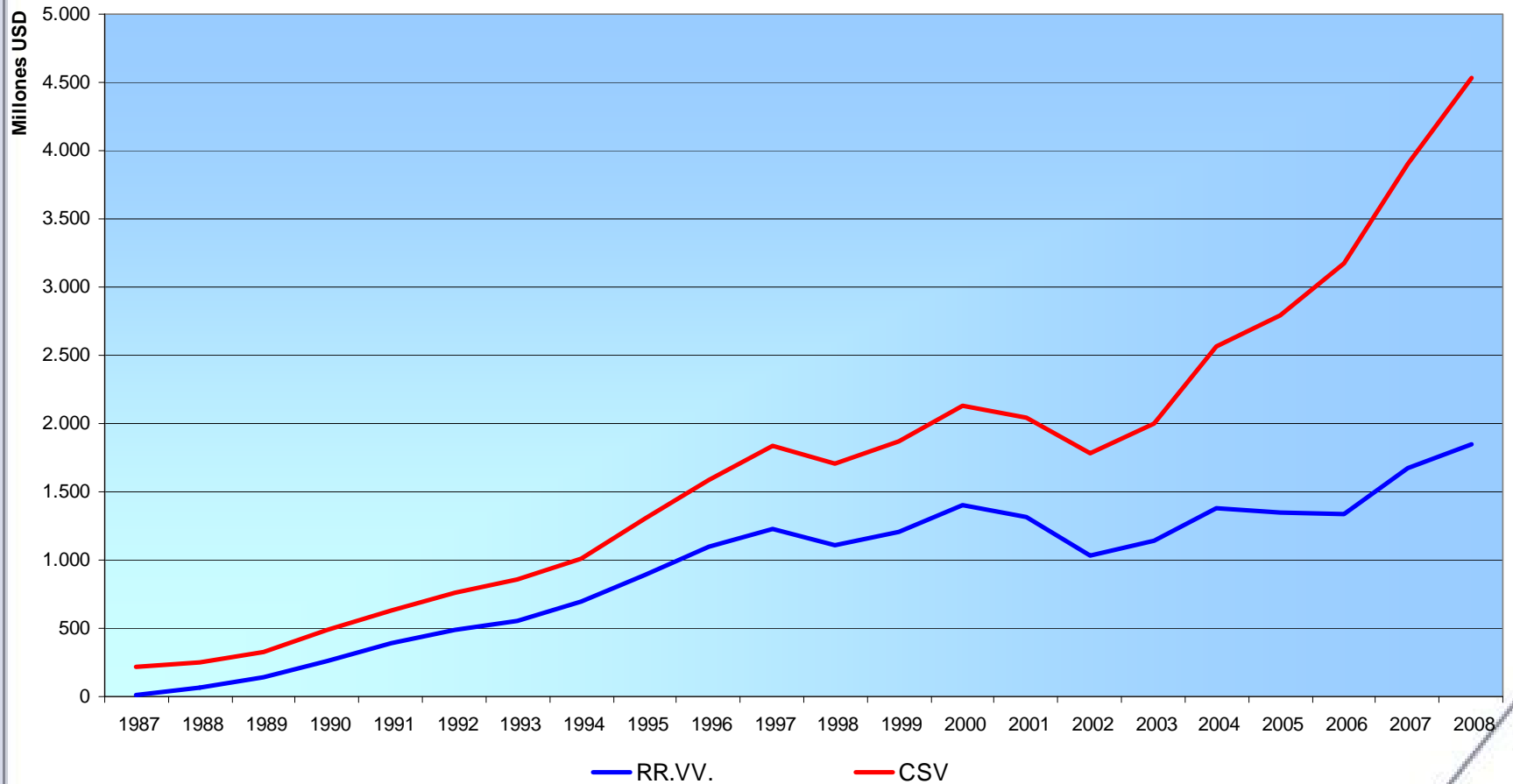
Al 31.12.2008
Fuente: SAFP

DIVERSIFICACIÓN DE LOS FONDOS

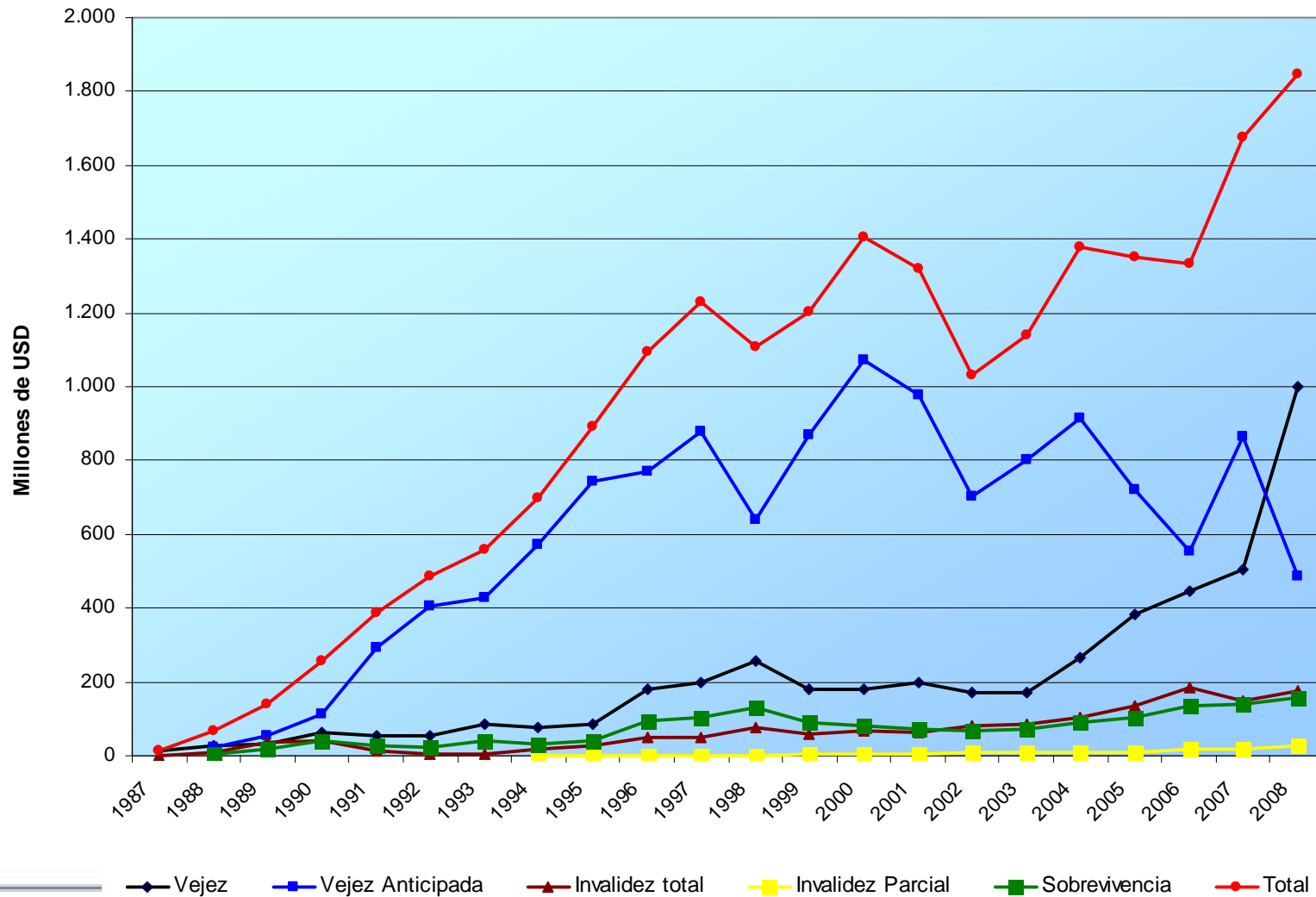


Al 31.12.2008
Fuente: SAFP

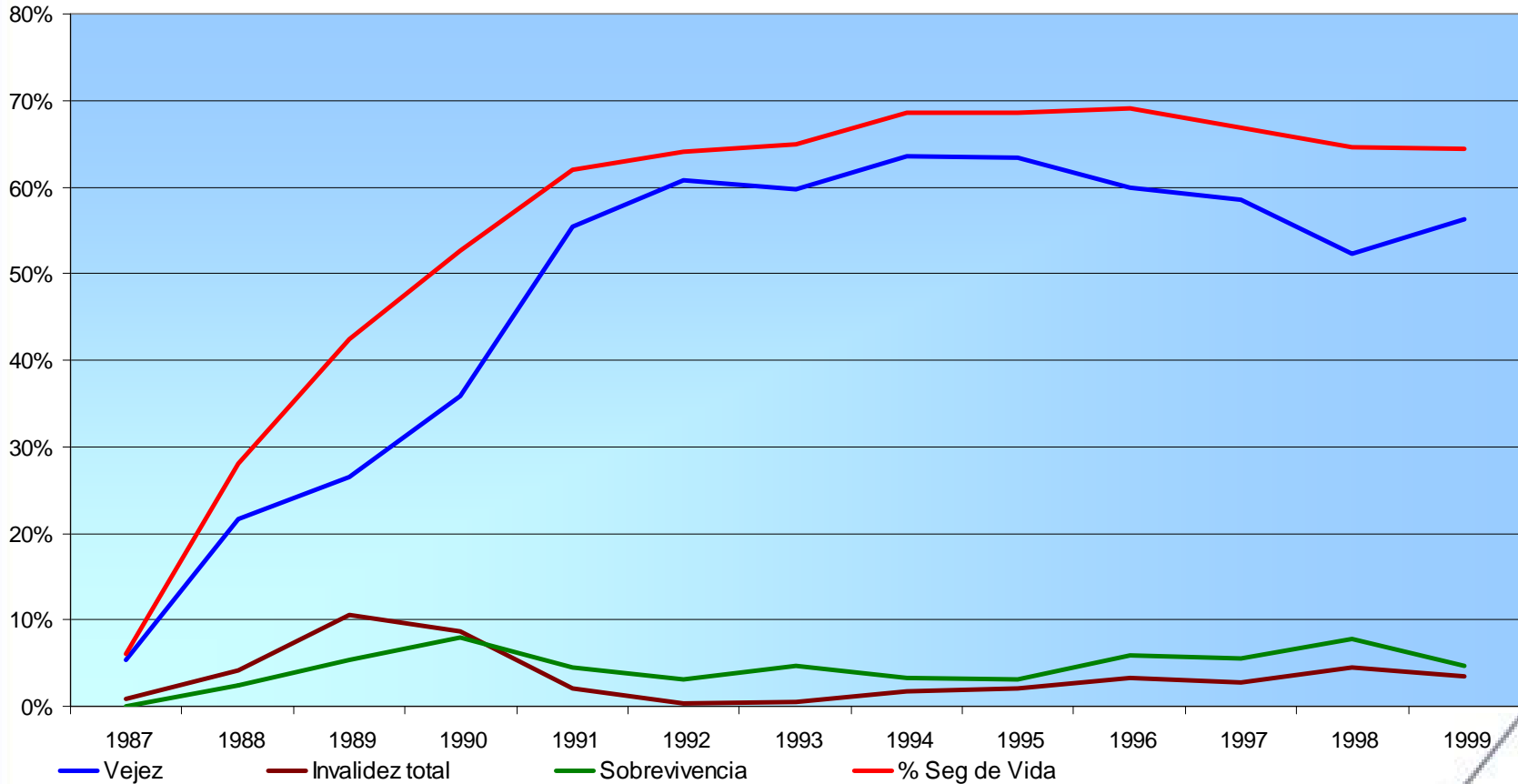
MERCADO DE LOS SEGUROS DE VIDA



MERCADO DE LAS RR.VV. EN CHILE



PARTICIPACION DE LAS RR.VV. EN EL MERCADO DE VIDA



COMERCIALIZACIÓN DE RR.VV (1990 – 2004)

AFILIADO

- Poco conocimiento de los productos
- Poco acceso a la oferta.
- Imposibilidad de comparar adecuadamente.

AFP

- No promueve su producto de RP.

COMPAÑÍAS DE SEGUROS DE VIDA

- Firme estructura de Fuerzas de Venta o a través de Corredores para ofrecer sus productos.

INTERMEDIARIOS

- Poco foco en la asesoría.
- Incentivos por comisión.

REQUISITOS PARA SER INTERMEDIARIO (1990 – 1999)

- **Corredores.**

- Ser mayor de 21 años.
- Licencia de educación media o equivalente, o acreditar al menos 2 años de experiencia laboral en el mercado asegurador.
- No tener prohibición de comerciar.
- No ser director, gerente, apoderado, representante o empleado de una entidad aseguradora o reaseguradora.

- **Agentes de Venta**

- Ser chileno o extranjero radicado en Chile y mayor de edad.
- Tener buenos antecedentes comerciales.
- Tener conocimientos en materia de seguros o la experiencia técnica o profesional que defina la propia entidad aseguradora.

**NIVEL DE
COMISIONES**

**CONFLICTO DE
INTERESES**

**IMPERFECCIONES
QUE AFECTARON
AL MERCADO**

**MERCADO
INFORMAL
DE INFORMACION**

**DESIGUALDAD DE
REQUISITOS Y
PREFERENCIA
POR LIQUIDEZ**

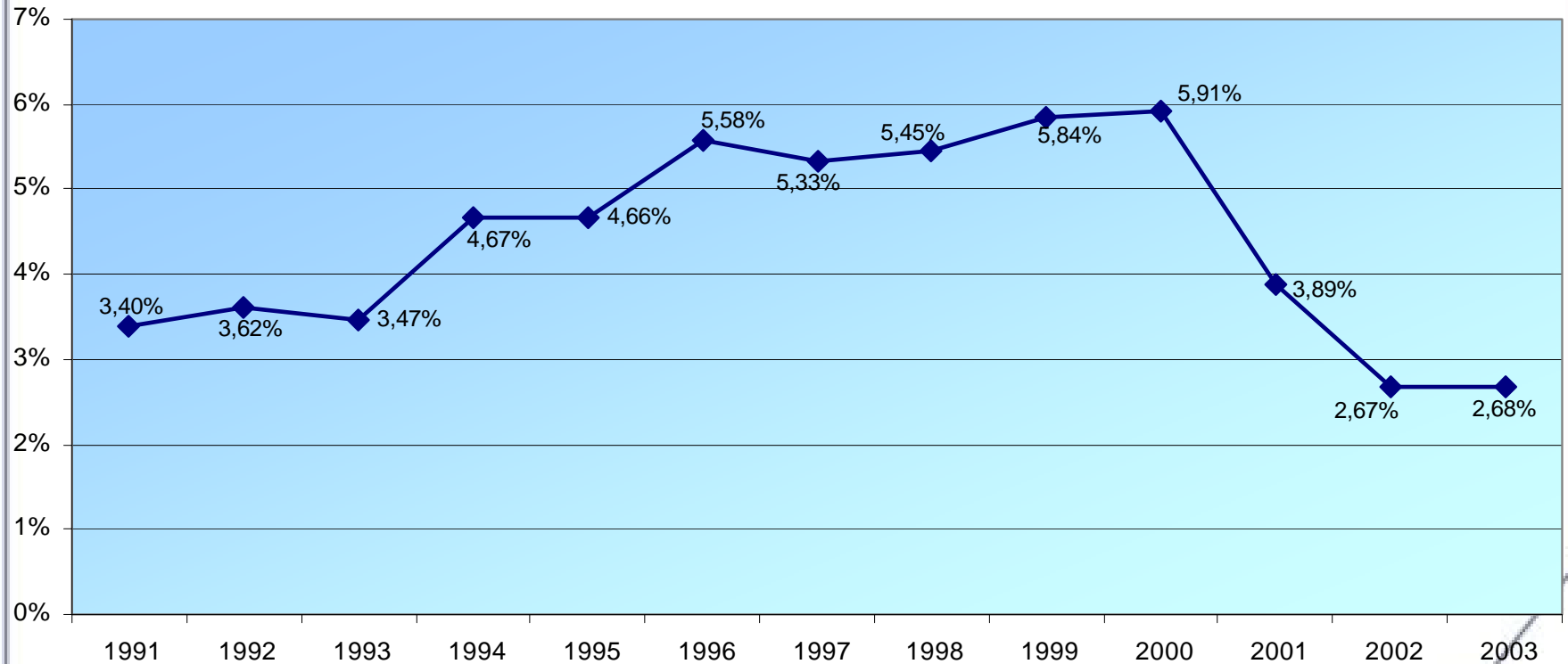
**DIFICIL ACCESO
A LA TOTALIDAD
DE LA OFERTA**

NIVEL DE COMISIONES

Las comisiones comienzan a crecer. Hasta diciembre 2000, las comisiones eran aproximadamente un 6% del saldo. Para un afiliado con 30 años de cotizaciones esta comisión es equivalente a los montos cotizados en los últimos 4 años.

Las altas comisiones de intermediación permitían ofrecer a los pensionados un reembolso en efectivo como incentivo a comprar la Renta Vitalicia

EVOLUCIÓN COMISIONES PROMEDIO (PRE NUEVA NORMATIVA)



Comisión promedio expresada como porcentaje de la prima única pagada a corredores, asesores previsionales y agentes de ventas de renta vitalicia previsual. No se considera la venta directa

**NIVEL DE
COMISIONES**

**CONFLICTO DE
INTERESES**

**IMPERFECCIONES
QUE AFECTARON
AL MERCADO**

**MERCADO
INFORMAL
DE INFORMACION**

**DESIGUALDAD DE
REQUISITOS Y
PREFERENCIA
POR LIQUIDEZ**

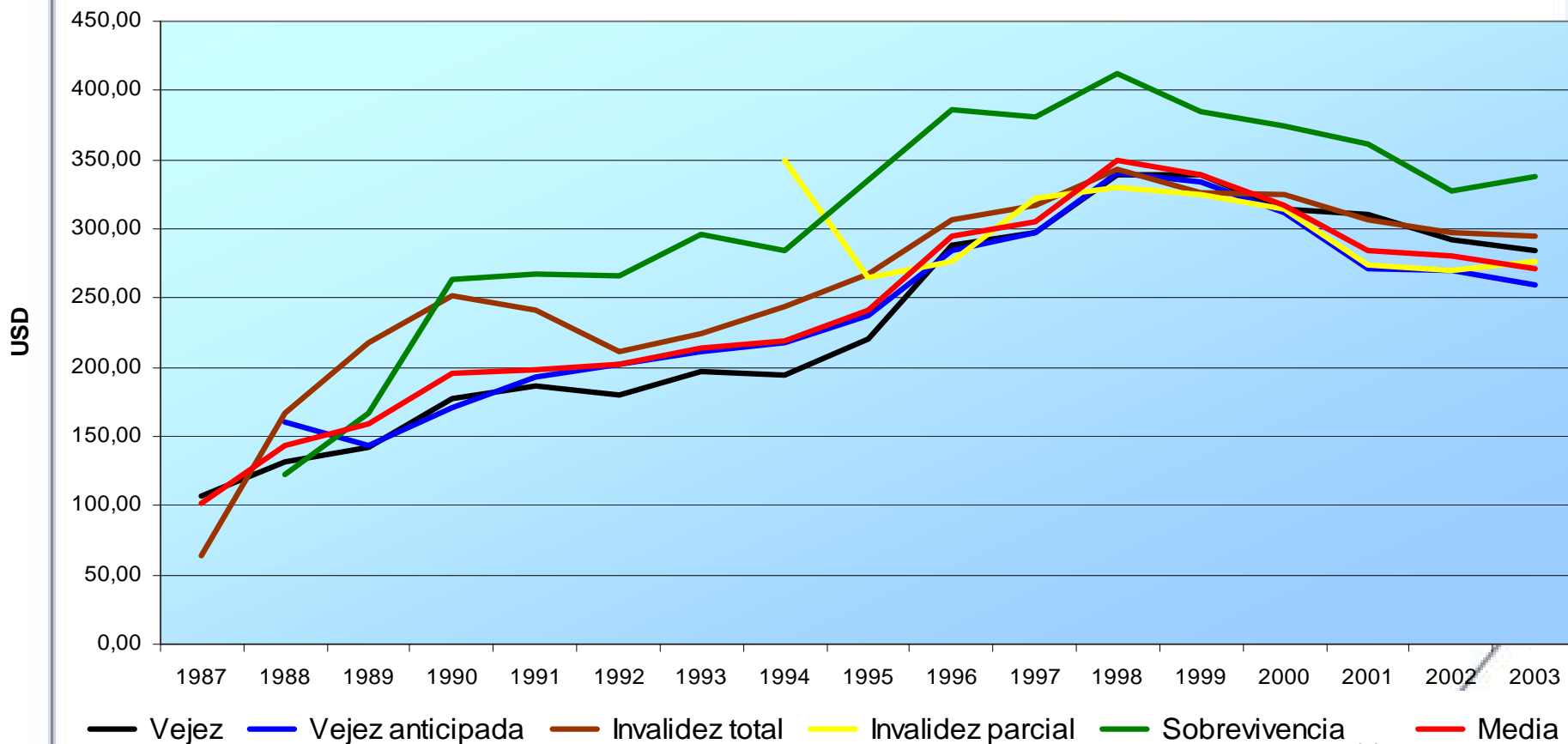
**DIFICIL ACCESO
A LA TOTALIDAD
DE LA OFERTA**

CONFLICTO DE INTERESES

La mejor opción para el intermediario, no siempre es la mejor opción para el afiliado.

A pesar de que se exigían 6 cotizaciones de distintas compañías para contratar una RV, esto no aseguraba que los pensionados accederían a las mejores ofertas de precio (intermediarios podían recomendar cotizar en las compañías más caras...)

EVOLUCION PENSIONES PROMEDIO (PRE NUEVA NORMATIVA)



Pensión promedio: Suma de pensiones contratada por rentistas, durante el período que se informa, dividido por el número de pólizas contratado para el mismo tipo de pensión y período.

**NIVEL DE
COMISIONES**

**CONFLICTO DE
INTERESES**

**IMPERFECCIONES
QUE AFECTARON
AL MERCADO**

**MERCADO
INFORMAL
DE INFORMACION**

**DESIGUALDAD DE
REQUISITOS Y
PREFERENCIA
POR LIQUIDEZ**

**DIFICIL ACCESO
A LA TOTALIDAD
DE LA OFERTA**

MERCADO INFORMAL DE INFORMACION

La información de los futuros pensionados no es pública, generándose comercio informal de la misma.

DIFICIL ACCESO A LA TOTALIDAD DE LA OFERTA

Los afiliados no cuentan con sistemas para acceder a todas las CSV desde cualquier parte del país.

**NIVEL DE
COMISIONES**

**CONFLICTO DE
INTERESES**

**IMPERFECCIONES
QUE AFECTARON
AL MERCADO**

**MERCADO
INFORMAL
DE INFORMACION**

**DESIGUALDAD DE
REQUISITOS Y
PREFERENCIA
POR LIQUIDEZ**

**DIFICIL ACCESO
A LA TOTALIDAD
DE LA OFERTA**

DESIGUALDAD DE REQUISITOS Y PREFERENCIA POR LIQUIDEZ

El requisito expresado como % de la renta es de 50% para la pensión anticipada y de 70% para retiro de excedente.

Esto genera un margen para el afiliado que no cumple con el requisito para retirar excedente, pero que sobrepasa el porcentaje para pensionarse anticipadamente. Este margen facilita el retiro indirecto de una parte del saldo, a través del cobro de una comisión elevada sobre la prima única.

CÓMO SE LOGRA ORDENAR LA SITUACIÓN? (2004-2009)

• **Se implementa la Nueva Ley de Rentas Vitalicias (N°19.934), entre la cual se destaca:**

– **Creación del Sistema de Consulta y Oferta de Montos de Pensiones (SCOMP) el que permite a las personas acceder a toda la oferta disponible de pensiones por Renta Vitalicia y Retiro Programado y comparar entre las distintas alternativas.**

– **Establece un monto máximo para las comisiones a pagar por intermediación de Rentas Vitalicias que equivale al 2.5% del fondo (a contar de oct. 2008 y hasta sep. 2010, la comisión es de un 2%).**

– **Se introduce la Renta Vitalicia Variable. Este nuevo tipo de renta vitalicia tendrá un componente fijo en UF equivalente al menos a la pensión mínima y otro variable expresado en moneda extranjera**

– **Hay un progresivo aumento de los requisitos para pensionarse anticipadamente.**

CÓMO SE LOGRA ORDENAR LA SITUACIÓN? (2004-2009)

•Se establecen cambios a la normativa de Corredores:

- Acreditar capacitación de al menos 120 horas impartida por alguna Universidad o Instituto de Ed. Superior reconocido por el Estado.
- Rendir examen de conocimientos que debe ser aprobado por la SVS.
- Estar inscrito en el Registro de Corredores, y estar habilitado para operar en el Sistema de Consultas y Ofertas de Montos de Pensión (SCOMP).
- Mantener carpeta individual de cada uno de sus clientes.
- Llevar un Registro de Producción, con cada operación en que intervengan.
- Prohibición de prestar sus servicios en dependencias de la CSV.

IMPACTO DE LA NUEVA NORMATIVA

GUILLERMO LARRAÍN Y EL IMPACTO DE LA LEY DE RENTAS VITALICIAS

Superintendente de AFP: "El nivel de las pensiones está subiendo"

USO DE SCOMP EN 2000
Un tercio de pensionados no ha pagado comisiones

Reservas vitalicias emitidas 2001

Sociedad	Nº de pólizas emitidas en el período
BO	0
BICE	1.226
Chilena Comodalidad	1.188
Cigna	0
OH Life	0
Consorcio Nacional (1)	2.114
Construcción	1.505
Oral del Sur	263
Euroamérica	351
IBG	2.810
Interamericana	0
Interventas	1.263
La Maná Desarrollo	0
Mutis	1.673
OHIO	1.423
Penta	1.585
Principal	2.292
Renta Nacional	838

POR CONCEPTO DE PAGO DE MENORES COMISIONES
Cambio en la ley permite entregar mayores pensiones a los afiliados

PRÓXIMO 19 DE AGOSTO SE ENTERA UN AÑO CON UNA RUL...
Ley de rentas vitalicias provocó una caída en las comisiones

Escasos remates

A juicio del superintendente de AFP, Guillermo Larraín, todavía es posible mejorar. Por ningún lado no está tan claro que toda la gente entienda las comisiones o en qué casos es todavía lo podemos mejorar". Más a mediano plazo, agrega que se debe fortalecer más la comisión muy poco utilizado". Esta es una vez que se ha reducido del ofertas, que a nada obligan al consumidor a seleccionar

SEGÚN FRANCISCO GARCÍA, GERENTE COMERCIAL DE CONSORCIO

"Con la nueva ley de rentas vitalicias esta industria se ha consolidado"

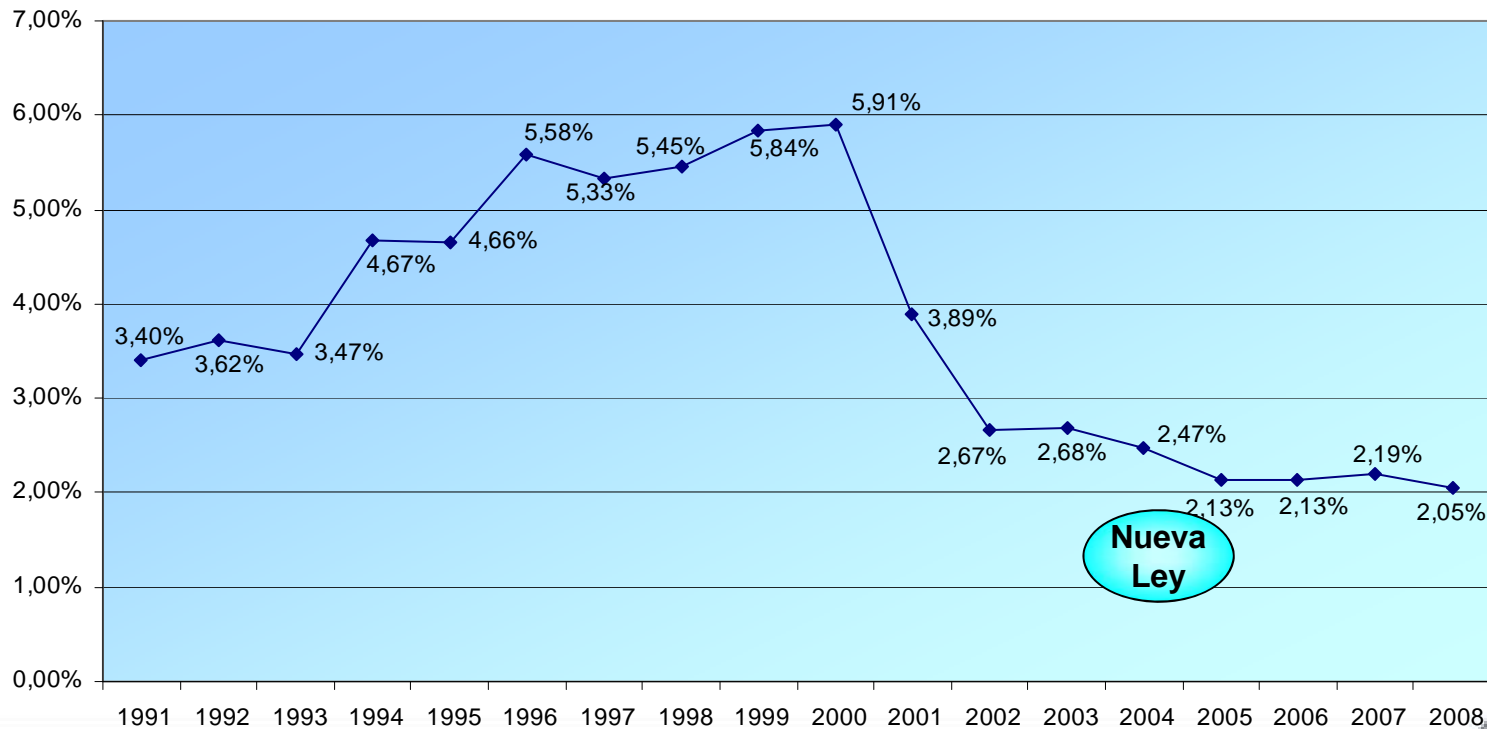
- ¿En qué frentes?
- Partamos por las comisiones, que llegaron a ser en 1999 - 2000 del orden de 6% del ahorro previsional del trabajador, hoy están en torno a

...en realidad la compañía de seguros, pero cuando qu... nces, en persona. a gente sa. Uno tenía el rsona le e decia... y te dinero o tenía a de su...
...y van al alza. Y riable es que... ncia: hoy las pens nto de jubilar tie de las posibilid ón disponible fren o ha permitido c dualmente vaya o las opciones m Entonces, en tod se han obteni positivos y se l que se pretendía. os hablando d... las comisiones antes de jubilarse?
... las otras modalidades de pensión que fueron creadas por la ley de rentas vitalicias son... poco significativas dentro... so de la... dos...
... en términos de transparencia. Si los... avanzar en eso, vamos a... 'esperar bien', concluye.

CONSECUENCIAS

- **DISMINUCION DE COMISIONES**

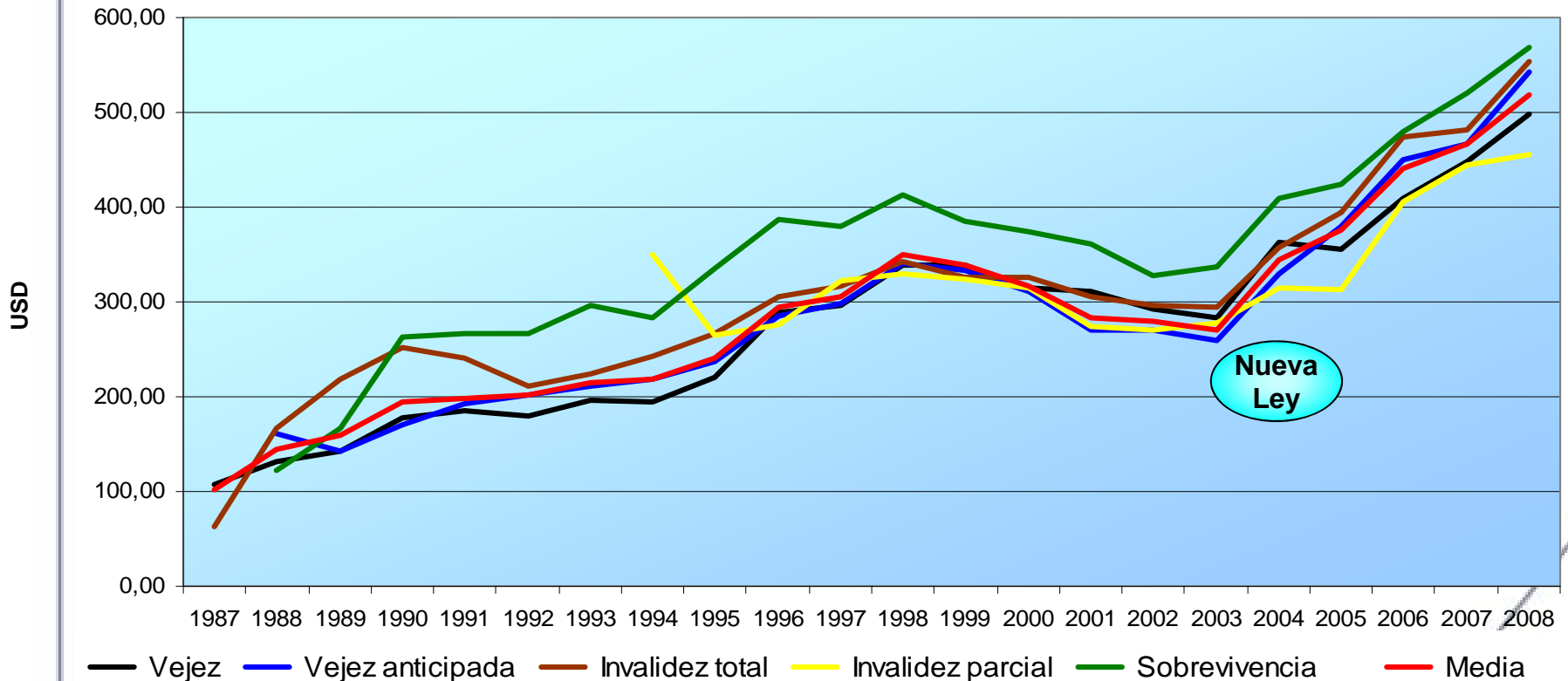
- La ley estableció una comisión máxima inicialmente del 2.5%, la cual hizo converger las comisiones niveles inferiores a dicho máximo.



Comisión promedio expresada como porcentaje de la prima única pagada a corredores, asesores previsionales y agentes de ventas de renta vitalicia previsual. No se considera la venta directa

CONSECUENCIAS

- AUMENTO DE LOS MONTOS DE PENSION

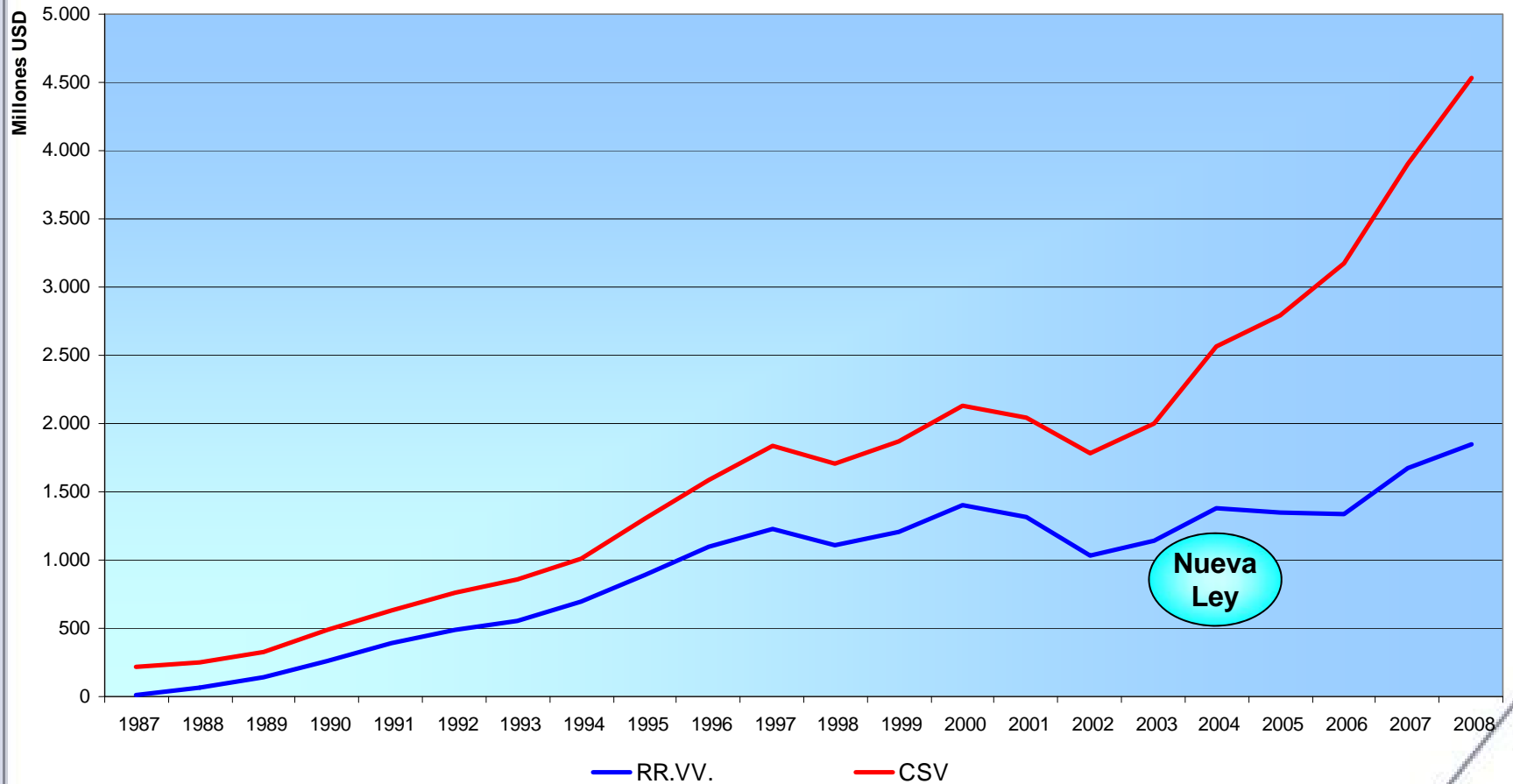


Pensión promedio: Suma de pensiones contratada por rentistas, durante el período que se informa, dividido por el número de pólizas contratado para el mismo tipo de pensión y período.

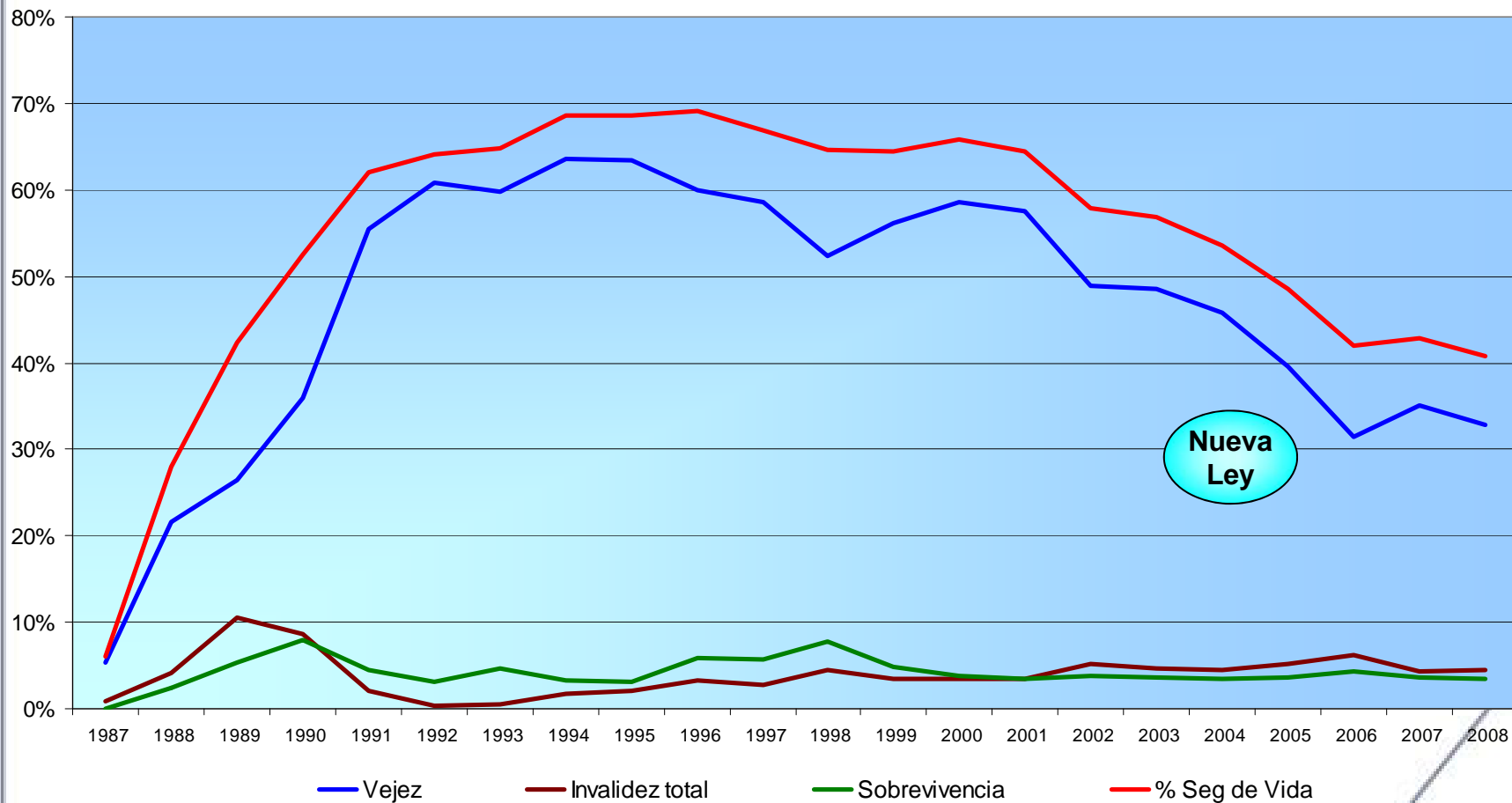
CONSECUENCIAS

- **Modificación de condiciones para jubilación anticipada**
 - Aumento del requisito respecto de la pensión mínima de 110% a 150% de ésta.
 - Aumento del % respecto del promedio de rentas, para pensionarse anticipadamente, de 50% a 70%.
 - Se modifica el cálculo de la renta promedio de los últimos 10 años a renta efectiva con un máximo de 16 meses no cotizados.
- **Mayor información al afiliado**
 - Sistema envía la consulta a todas las Compañías.
 - El Certificado de Ofertas resume las ofertas recibidas desde las Compañías y AFP.

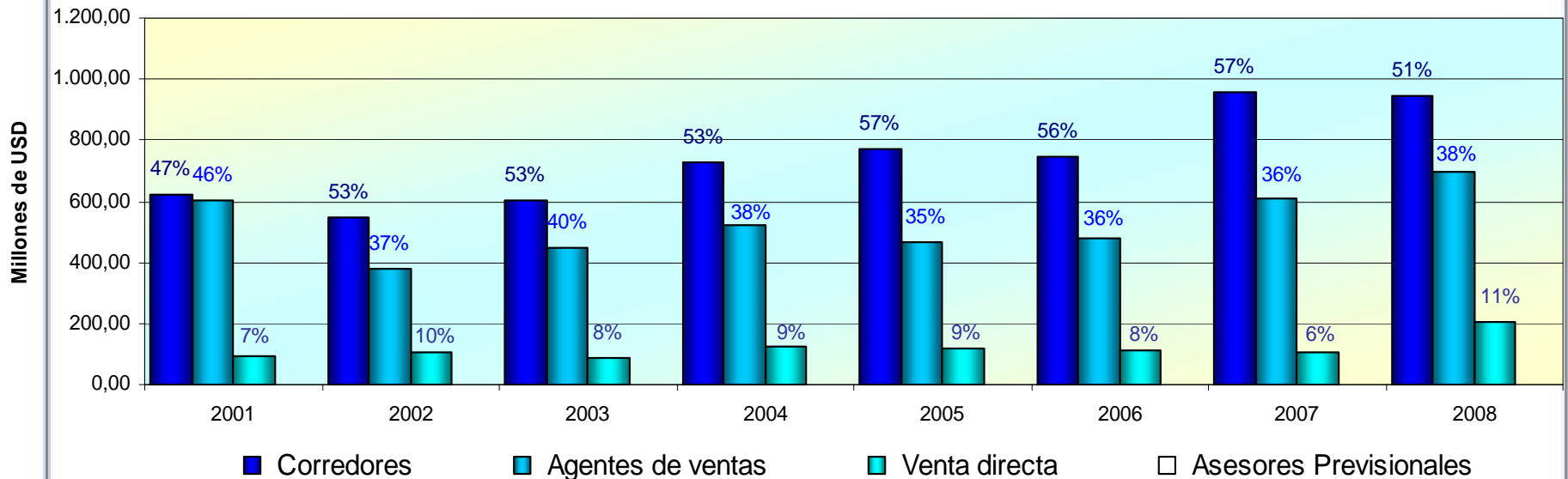
MERCADO DE LOS SEGUROS DE VIDA



PARTICIPACION DE LAS RR.VV. EN EL MERCADO DE VIDA



EVOLUCIÓN DE LA PARTICIPACIÓN EN LA DISTRIBUCIÓN DE LA PRIMA POR TIPO DE INTERMEDIARIO



Prima única : Monto que ha sido traspasado desde las diferentes A.F.P. por concepto de renta vitalicia previsional.

QUÉ LECCIONES APRENDIMOS?

El mercado como un todo necesita transparencia.

El afiliado debe tener acceso a la información adecuada para tomar una decisión.

El intermediario (corredor / fuerza de venta) debe estar capacitado para dar una asesoría que permita la buena toma de decisión.

Las Compañías de Seguros deben ofrecer productos adecuados a la necesidad del afiliado.

La Autoridad debe seguir supervisando el sistema.

Cada país tiene su propia realidad y necesita su propia regulación...

DISCIPLINA DE MERCADO EN LA COMERCIALIZACIÓN DE RENTAS VITALICIAS

Eduardo Bustamante
Chile