

EXPERIENCIA DE CHILE EN EL MEJORAMIENTO DEL PROCESO DE OFERTA DE PENSIONES

SERGIO BAEZA ¹

- 1 Sergio Baeza es Economista de la Escuela de Economía y Administración de la Universidad Católica de Chile. Preside el Depósito Central de Valores (DCV), a cuya fundación concurre en 1993, en su capacidad de Presidente en ese momento de la Asociación de Administradoras de Fondos de Pensiones de Chile. También es Presidente del Directorio del Sistema de Consultas y Ofertas de Montos de Pensión (SCOMP), desde su fundación en el año 2004, una sociedad de las Administradoras de Fondos de Pensión y de las Compañías de Seguros de Vida de Chile. El autor agradece la colaboración de Carlos Briceño, Gerente General del SCOMP, en la elaboración del presente artículo.

I. Resumen

En el año 2004 se dispuso por ley que toda persona que se jubilara debía pedir al mercado ofertas de montos de pensión, en sus distintas modalidades, a través de un sistema electrónico de consultas que traspasara la solicitud de información del interesado simultáneamente a todos los oferentes, tanto Administradoras de Fondos de Pensiones (AFP) como Compañías de Seguros de Vida (CSV). Para cumplir este propósito dichas empresas organizaron una sociedad anónima que, con el nombre de SCOMP (Sistema de Consultas y Ofertas de Montos de Pensión), tuvo por objeto diseñar y operar tal sistema de información que entregaría a los afiliados un set de ofertas a firme sobre las cuales tomar su decisión de pensionarse.

Con el advenimiento de SCOMP se observó una fuerte caída en las comisiones de intermediación pagadas a los agentes y corredores. A través de SCOMP se entregó a los afiliados en forma clara, rápida y sistematizada toda la compleja información sobre las alternativas de pensión disponibles.

Se estima que los ahorros que benefician a los pensionados en la modalidad de rentas vitalicias por la caída en las comisiones son de US\$ 2.400 por transacción en tanto que el costo de operar el sistema, que es pagado por los agentes y corredores y por las compañías de vida y pensiones, es de solamente US\$ 35 por transacción promedio.

II. Antecedentes previos al cambio

Los agentes de ventas y corredores tenían mucho peso en la decisión individual de pensionarse. La información de las ofertas de rentas vitalicias a menudo no era inteligible para los potenciales pensionados y no siendo transparente la comparación entre ofertas, ocurría que los agentes y corredores se inclinaban naturalmente por la compañía que les ofrecía la mayor comisión. Adicionalmente, como los fondos de pensiones no pagaban comisión por la selección de los retiros programados, esta alternativa era presentada pocas veces a los clientes.

La comisión promedio ganada por los agentes de ventas, de 4,4% sobre la prima de la renta vitalicia entre los años 1991 y 2003, era un fuerte incentivo para encontrar al cliente antes que los competidores. Por ello, la información de personas cercanas a la decisión de pensionarse cobró mucho valor y la forma de adquirirla era poco transparente.

Algunos clientes sufrieron el asedio de intermediarios que les presentaban las ventajas de la pensión anticipada que podían no ser tales para ellos, pero sí para el intermediario que cobraba comisión. Para persuadir a sus clientes, determinados agentes llegaron a pagarles una fracción de sus comisiones que se elevaron hasta casi 6% en los años 1999-2000. Tal procedimiento, que anticipaba en el hecho el pago de pensiones, fue bienvenido por jubilados con visión de corto plazo o muy necesitados de caja.

Este escenario estaba maduro para ser reformado y en cuanto se comenzaron a discutir los posibles cambios, el mercado los anticipó y las comisiones cayeron a menos de 4% en 2001 y a menos de 3% en 2002-2003. Cuando SCOMP comenzó a operar en la segunda parte de 2004 lo hizo con comisiones topadas por ley en 2,5%.

III. Objetivos de la reforma

Las nuevas reglas tenían por objetivo reducir las comisiones y así aumentar las pensiones.

Para alcanzar este objetivo era fundamental dar a los clientes información adecuada y oportuna a bajo costo para hacerlos más independientes de los agentes en su decisión de pensión. Las pensiones también aumentarían en la medida que las compañías oferentes de rentas vitalicias compitieran más entre ellas para atraer clientes. Esto se haría posible si la información de clientes fuera puesta a disposición de todo el mercado al mismo tiempo y si los competidores tuvieran que hacer sus ofertas simultáneamente, es decir, sin conocimiento previo de las ofertas de su competencia.

Otro objetivo era minimizar el costo de la información de clientes potenciales para poner a todos los agentes y corredores en pie de igualdad y eliminar las malas prácticas de acceso a esa información. Esto se lograría con un registro público provisto por los reguladores para fácil consulta de todo el mercado.

IV. Modelo implementado

Las AFP y las CSV oferentes de Rentas Vitalicias formaron una sociedad anónima llamada SCOMP que tendría por objeto proveer el sistema de información que los futuros pensionados estaban obligados a usar.

La propiedad de SCOMP fue 50% AFP y 50% para las compañías de rentas vitalicias y la sociedad quedó sujeta a la supervisión tanto de la Superintendencia de Valores y Seguros como de la Superintendencia de Pensiones.

El costo de hacer consultas es esencialmente gratis para los candidatos a pensionarse y pueden hacer tantas consultas como quieran (aunque solamente tres por cada Certificado de Saldo). En la práctica las personas hacen menos de dos consultas en promedio antes de jubilarse. Las tarifas que pagan los asesores previsionales, AFP y las CSV se presentan en el Cuadro N° 1.

CUADRO N° 1

TARIFAS PAGADAS A SCOMP

Tarifa	Partícipe	Valor en US\$
Fija por Solicitud de Oferta	AFP, Compañías de Seguros y Asesores	2
Fija por Cierre	AFP y Compañías de Seguros	7
Variable por cierre sobre el capital	AFP y Compañías de Seguros	26
Total		35

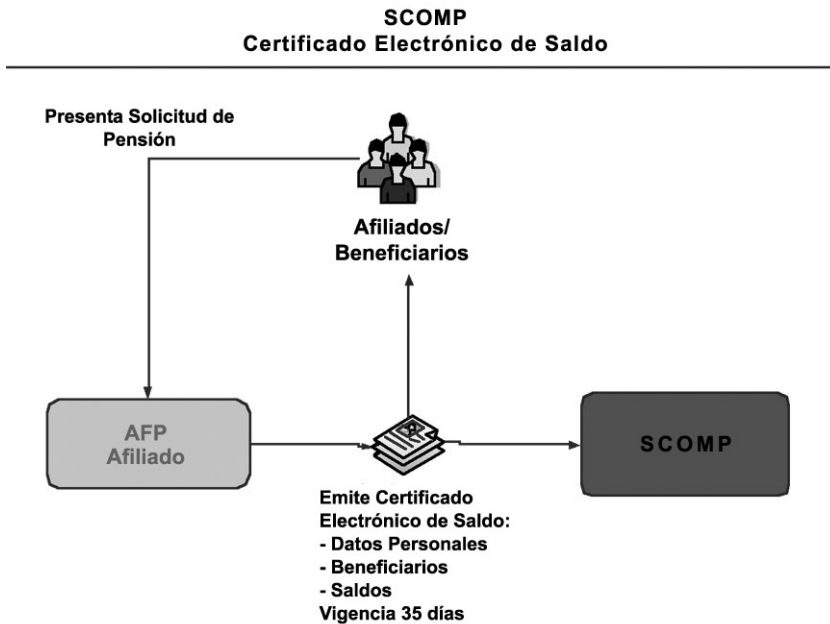
FUENTE: ELABORADO POR EL AUTOR.

La persona que quiera hacer una consulta al sistema puede hacerlo a través de un asesor previsional o directamente en una AFP o CSV. Ellos pagan a SCOMP US\$ 2 por cada consulta o Solicitud de Oferta. Posteriormente, cuando la persona toma la decisión final de pensionarse y se produce lo que en el sistema se llama el cierre, el proveedor de la pensión paga a SCOMP un monto fijo de US\$ 7 por cada cierre y un monto variable también por cierre, que en promedio alcanza a otros US\$ 26 según el monto del saldo de la cuenta individual o prima de renta vitalicia.

V. Procesos

El primer paso en el proceso de pensionarse es hacer una Solicitud de Pensión en la AFP de origen y obtener un Certificado Electrónico de Saldo en esa AFP. El Certificado Electrónico de Saldo, además del saldo en la cuenta individual, identifica completamente al afiliado con edad, sexo y estado civil y lo mismo para sus beneficiarios (ver Figura N° 1).

FIGURA N° 1



FUENTE: ELABORADO POR EL AUTOR.

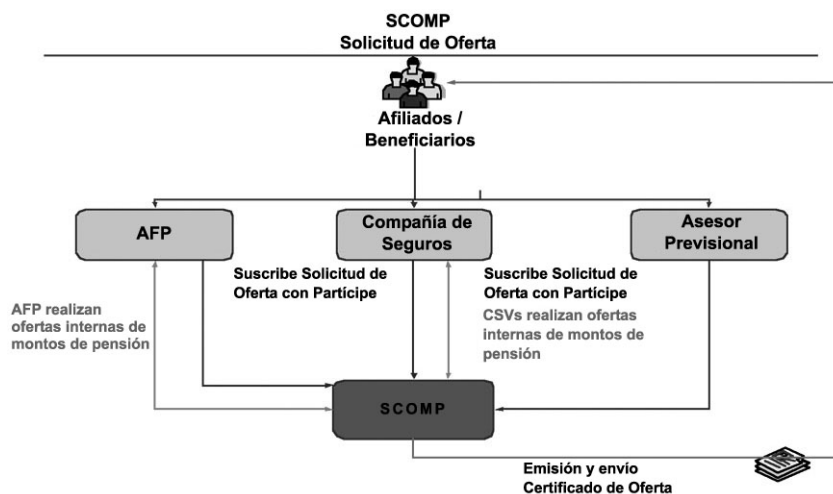
Una vez que el afiliado cuenta con su Certificado Electrónico de Saldo, que tiene una validez de 35 días, puede escoger hacer una Solicitud de Oferta de pensiones. Para esto, a través de un agente o un proveedor de pensiones, ingresa la Solicitud de Oferta al sistema SCOMP. SCOMP transmite esta información, en forma anónima, instantáneamente a todos los proveedores de pensiones, ya sean AFP o CSV. La Solicitud de Oferta debe indicar el tipo de pensión por el cual el afiliado desea recibir ofertas.

Las opciones son básicamente las siguientes:

- Retiro Programado desde la cuenta individual.
- Renta Vitalicia inmediata con o sin período garantizado de 10, 15 o 20 años.
- Renta Temporal (que es un Retiro Programado por un determinado plazo) y luego Renta Vitalicia diferida.
- Renta Vitalicia inmediata y Retiro Programado al mismo tiempo si el saldo en la cuenta individual es suficientemente grande para financiar ambas pensiones.

Con la información recibida a través del sistema SCOMP los proveedores hacen sus ofertas dentro de 48 horas, SCOMP las procesa, las pone en formato comparable, ordenadas de mayor a menor, agrega la clasificación de riesgo de las CSV y manda al afiliado el documento, llamado Certificado de Oferta, tanto por correo físico como electrónico. Las ofertas contenidas en este certificado son irrevocables para los proveedores y tienen una validez de 12 días (ver Figura N° 2).

FIGURA N° 2



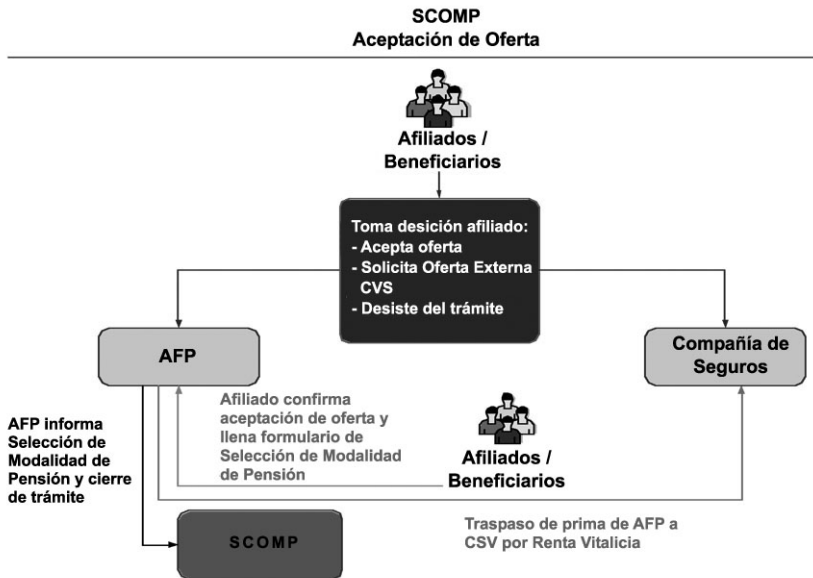
FUENTE: ELABORADO POR EL AUTOR.

El afiliado no está forzado a tomar una decisión y puede dejar expirar el Certificado de Oferta postergando así su decisión de pensionarse para reiniciar el proceso más adelante (ver Figura N° 3).

Pero si elige ir adelante con pensionarse puede seleccionar cualquiera de las ofertas recibidas. En particular, si elige una determinada CSV de rentas vitalicias puede pedirle una oferta mejorada llamada Oferta Externa. La CSV mejora la oferta ese mismo día, normalmente con cargo a la comisión del intermediario, y SCOMP emite dicha Oferta Externa con validez de otros 15 días. El afiliado nuevamente puede postergar su decisión de pensionarse dejando expirar este plazo también.

Si por el contrario, el afiliado hace finalmente una Selección de Modalidad de Pensión, informa de ello a la AFP de origen la que a su vez informa a SCOMP y se produce el cierre. Si la modalidad escogida es una renta vitalicia la AFP transferirá el capital requerido a la CSV.

FIGURA N° 3



FUENTE: ELABORADO POR EL AUTOR.

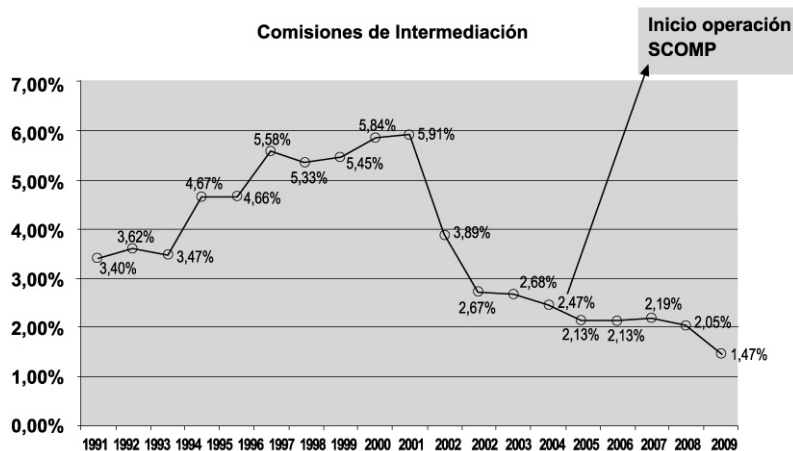
VI. Resultados

Como se mencionó anteriormente, la comisión promedio percibida por los agentes y corredores en el período 1991-2003 fue de 4,40%. En los años 2004-2009 la comisión promedio anual cayó a 2,07%.

El Grafico N° 1 muestra el comportamiento de las comisiones en el tiempo. Este ahorro de comisiones de 2,33% se puede aplicar a capitales de rentas vitalicias de US\$ 1.760 millones en promedio anual para el período 2004-2009. Dado que en dicho período se produjeron unos 17 mil retiros en modalidad renta vitalicia en promedio por año, se puede calcular un ahorro por persona de US\$ 2.400.

A fines de 2008 entraron en vigencia nuevas reglas sobre agentes y comisiones. Su objeto fue inducir a los agentes a dar buena asesoría previsional, para lo cual se les pidió transformarse en Asesores Previsionales, sometiéndose a exámenes de calificación ante los reguladores. Se les autorizó a cobrar una comisión de asesoría de hasta 2% con un tope de US\$ 2.400. Se imputa a esta comisión el 1,2% que se les permite cobrar sobre la cuenta individual en caso de retiro programado, con tope de US\$ 1.440.

GRÁFICO N° 1



FUENTE: ELABORADO DEL AUTOR.

VII. Conclusiones

El advenimiento de SCOMP ha sido acompañado por ahorros de comisiones de intermediación de rentas vitalicias de unos US\$ 41 millones por año que para 17 mil cierres anuales representan ahorros individuales de US\$ 2.400.

Esto se ha conseguido montando un sistema de información que tuvo un bajo costo inicial de desarrollo, del orden de los US\$ 500 mil por una vez.

El costo de operar el sistema es muy moderado, del orden de US\$ 35 por cierre.

La eficiencia por cierre es muy alta: se gastan US\$ 35 para producir ahorros de US\$ 2.400.

Apéndice

CUADRO A

COMISIONES ANUALES PROMEDIO SOBRE RENTAS VITALICIAS, 1991-2009

Comisiones de Intermediación por año	
1991	3,40%
1992	3,62%
1993	3,47%
1994	4,67%
1995	4,66%
1996	5,58%
1997	5,33%
1998	5,45%
1999	5,84%
2000	5,91%
2001	3,89%
2002	2,67%
2003	2,68%
2004	2,47%
2005	2,13%
2006	2,13%
2007	2,19%
2008	2,05%
2009	1,47%

FUENTE: SVS.

CUADRO B

SOLICITUDES DE OFERTAS, CIERRES MODALIDAD RETIRO PROGRAMADO, CIERRES MODALIDAD RENTAS VITALICIAS, TOTAL DE CIERRES 2005-2009

Año	Número Solicitudes de Ofertas
2005	43.434
2006	37.310
2007	51.137
2008	44.173
2009	40.259
Total	216.313

FUENTE: MEMORIA ANUAL SCOMP S.A.

Año	AFP Número de Cierres	Compañía de Seguros Número de Cierres	Total de Cierres
2005	10.867	17.441	28.308
2006	7.703	16.178	23.881
2007	13.845	18.120	31.965
2008	8.567	17.964	26.531
2009	8.631	16.758	25.389
Total	49.613	86.461	136.074

FUENTE: MEMORIA ANUAL SCOMP S.A.

CUADRO C**CAPITALES TRANSADOS POR MODALIDAD DE PENSIÓN, 2005-2009**

Año	AFP	Compañía de Seguros	Capitales transados
	US\$ miles	US\$ miles	US\$ miles
2005	1.123.552	1.718.468	2.842.020
2006	858.837	1.582.670	2.441.508
2007	1.668.728	1.956.677	3.625.405
2008	963.317	1.912.954	2.876.270
2009	914.832	1.636.821	2.551.653
Total	5.529.266	8.807.590	14.336.856

FUENTE: MEMORIA ANUAL SCOMP S.A.