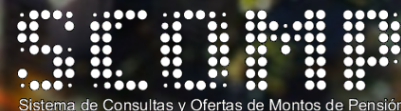


EXPERENCIA DE CHILE EN EL MEJORAMIENTO DEL PROCESO DE OFERTAS DE PENSIÓN

Sergio Baeza, Presidente Directorio SCOMP S.A.

Abril 2017



Sistema de Consultas y Ofertas de Montos de Pensión

1. Antecedentes previos al cambio
2. Objetivos de la reforma
3. Modelo implementado y sus características
4. Resultados
5. Conclusiones

1. Antecedentes previos al cambio

- Asimetría en la información del afiliado y la de los agentes de venta. Tenía como consecuencia una gran influencia de los agentes de ventas en las decisión de pensionarse y selección de compañía aseguradora.
- Elevadas comisiones de ventas, lo que disminuía el monto de las pensiones y permitía a los agentes de venta destinar recursos para ofrecer a los afiliados incentivos económicos para llevarlos a elegir una renta vitalicia en determinada compañía.

1. Antecedentes previos al cambio

- Agentes de ventas sólo ganaban comisiones por la venta de rentas vitalicias con lo cual no tenían incentivo para llevar a sus clientes a la opción retiro programado que podía ser la mejor en casos de reducida expectativa de vida.
- Escasa competencia de las AFP en la oferta de retiros programados en relación a las rentas vitalicias por no haber fuerza de venta empujando la opción RP.

2. Objetivos de la reforma

- Entregar información de las ofertas de pensión de rentas vitalicias y de los montos de retiros programados en **forma clara y comparable**.
- **Disminuir el valor de las comisiones de intermediación**, se establece un límite máximo a cobrar (inicialmente de 2,5% y actualmente de 2% con tope de UF60, alrededor de usd 2.400).

2. Objetivos de la reforma

- **Aumentar la competencia en precios** mediante el sistema de consulta simultáneo a los agentes de mercado.
- **Posibilitar la discriminación por nivel de solvencia**, se exige a las compañías que ofertan rentas vitalicias que tengan clasificación de riesgo igual o superior a BBB.
- **Evitar la venta irregular de información de pensiones**, mediante la publicación de un listado de afiliados próximos a pensionarse.

3. Modelo implementado y sus características

- La ley estableció en el año 2004 que las Administradoras de Fondos de Pensión (AFP) y compañías de seguros de vida deberán contar con un sistema de información de consultas y ofertas de montos de pensión.
- El afiliado para pensionarse debe consultar en forma obligatoria el sistema.
- Se creó una sociedad anónima, SCOMP S.A., cuyo objetivo exclusivo es el desarrollo, explotación y administración de este sistema. El 50% de la propiedad pertenece a las AFPs y el otro 50%, a las compañías de seguros.

3. Modelo implementado y sus características

- Los partícipes son las AFPs, las aseguradoras que ofertan rentas vitalicias y los asesores previsionales.
- Es un sistema que está regulado y controlado por las Superintendencias de Valores y Seguros y de Pensiones.
- La empresa obtiene una retribución por sus servicios que cobra a los partícipes por cada operación.

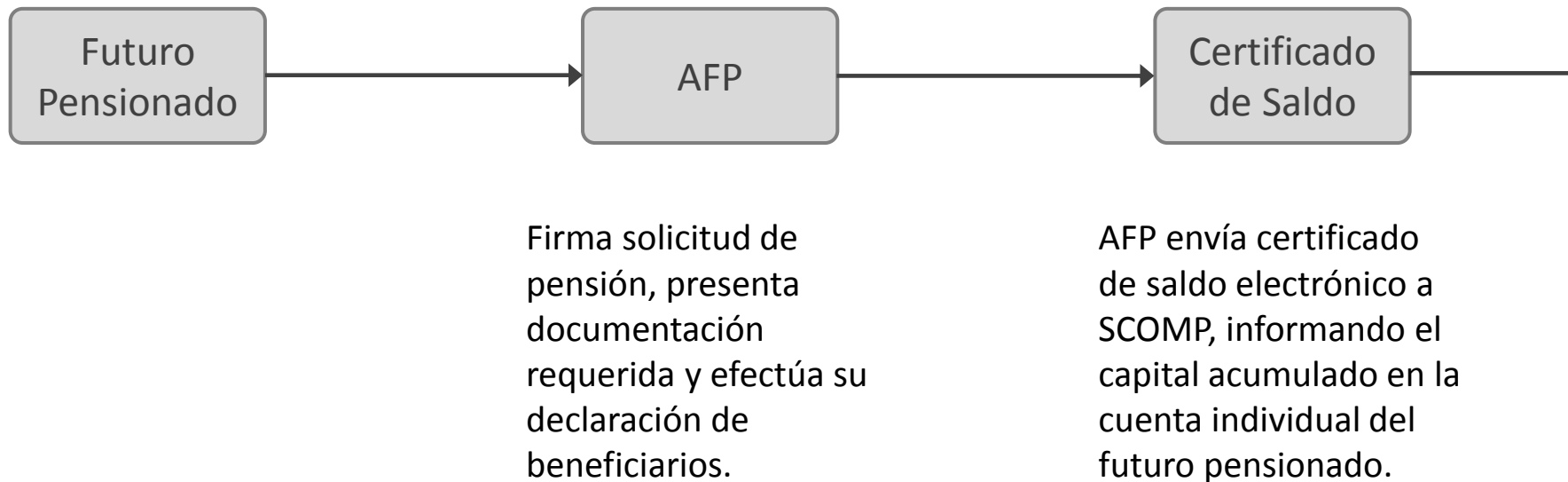
3. Modelo implementado y sus características

- Los afiliados al momento de pensionarse tienen como opción las siguientes modalidades de pensión:
 - Retiro programado.
 - Renta vitalicia inmediata con o sin período garantizado. Lo mas habitual, es un período garantizado de 60, 120, 180 o 240 meses.
 - Retiro programado con renta vitalicia diferida. El diferimiento mas común es de 6, 12, 24 o 36 meses.
 - Renta vitalicia inmediata con retiro programado.

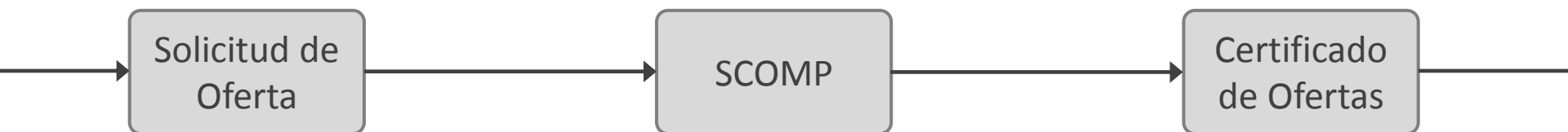
3. Modelo implementado y sus características

- Los procesos más importantes del sistema son:
 - Emisión del certificado de saldo.
 - Solicitudes de ofertas.
 - Emisión de certificados de ofertas.
 - Aceptación de ofertas.
 - Selección de modalidad de pensión.

3. Modelo implementado y sus características



3. Modelo implementado y sus características

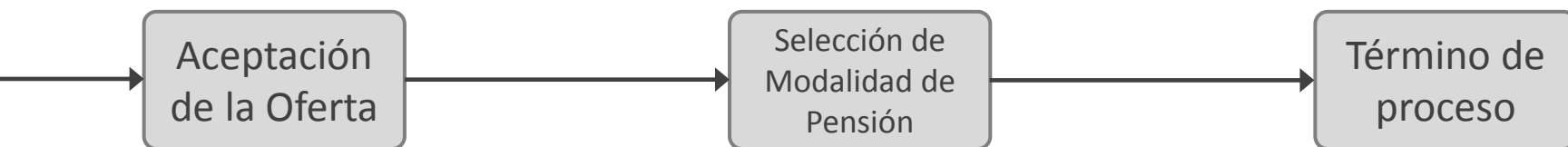


Solicitud de oferta realizada a través de una AFP, compañía de seguros o asesor previsional.

SCOMP envía la información a todas las compañías participantes y a la AFP de origen, para el envío de las ofertas.

Futuro pensionado recibe documento con todas las ofertas realizadas.

3. Modelo implementado y sus características



Aceptación de la oferta puede realizarse en las AFP o compañía de seguros seleccionada o en la AFP de origen.

Futuro pensionado firma personalmente la selección de modalidad de pensión en la AFP de origen.

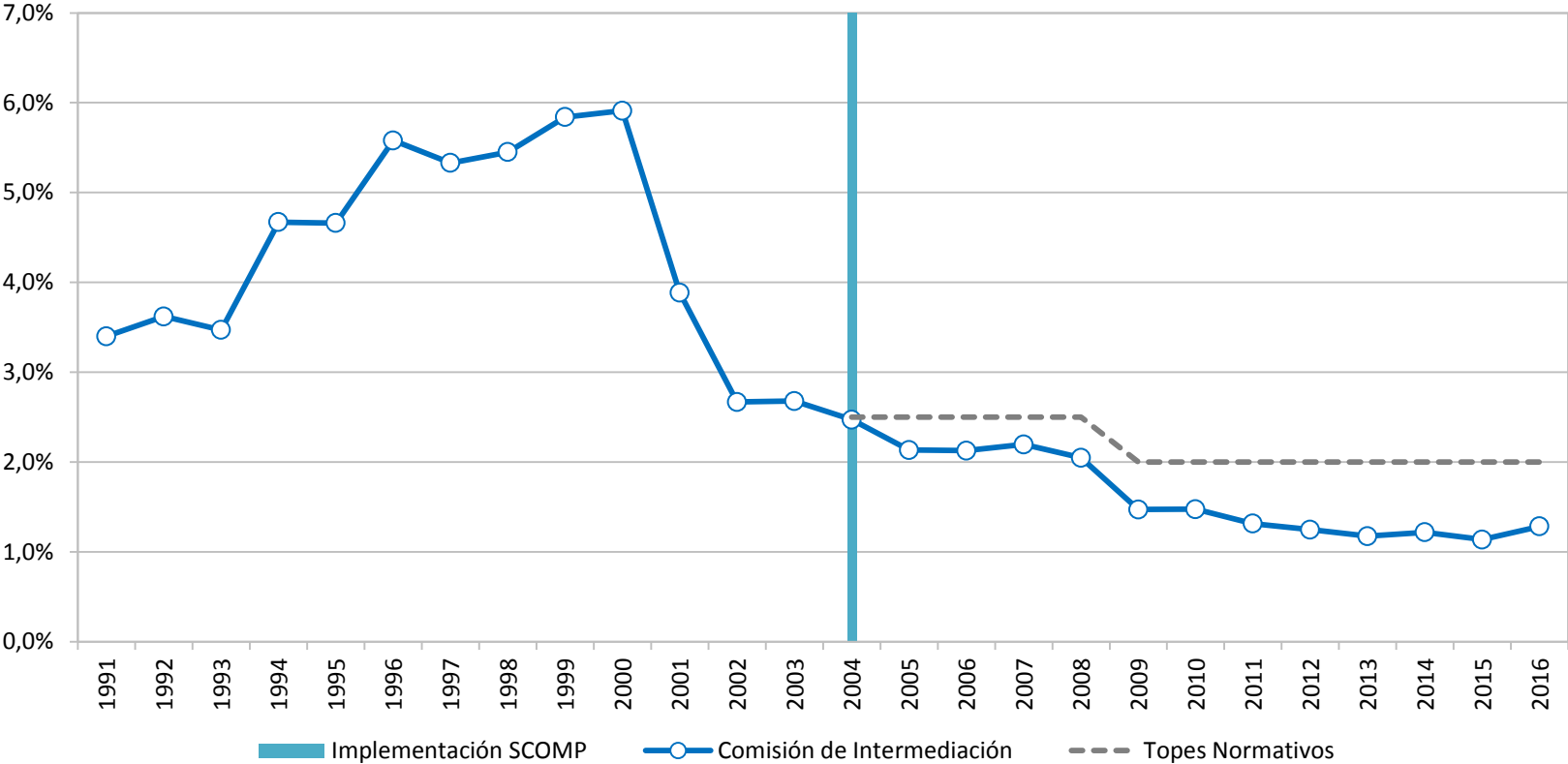
Se realiza el traspaso de fondos y, posteriormente, se da inicio al pago de la pensión.

4. Resultados

- Aumento de la competencia a través de precios.
- Disminución de la comisión de intermediación, lo cual aumenta el valor de la pensión.
- Los afiliados manejan toda la información relevante para tomar la mejor decisión que ofrece el mercado.
- La publicación de un listado público de potenciales pensionados, ha hecho más transparente el proceso de comercialización de las ofertas de pensiones.

4. Resultados

Menores costos de intermediación para pensionados de rentas vitalicias.



Fuente: SVS

4. Resultados

- Promedio de comisión para rentas vitalicias:
 - 4,45% entre 1991 y 2003 **antes** de SCOMP.
 - 1,53% entre 2004 y 2016 **después** de SCOMP.
- Hubo casi 40.000 pensionados por renta vitalicia el año 2016,
- Los capitales de cierre de esos pensionados de renta vitalicia alcanzaron a unos 4.000 millones de dólares
- Las menores comisiones implicaron un ahorro de alrededor de 120 millones de dólares
- Vale decir unos 3.000 dólares por persona

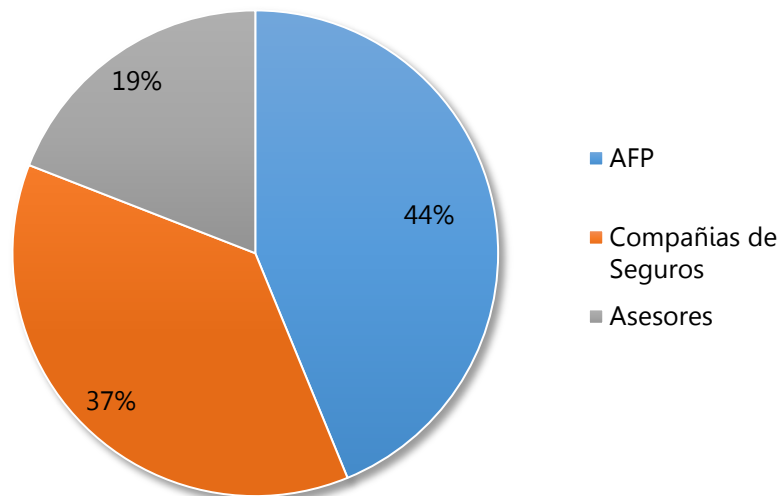
4. Resultados

Tarifa	Partícipe	Valor
Fija por solicitud de oferta	AFP, compañía de seguros y asesor	US\$ 1,8
Fija por cierre	AFP y compañía de seguros	US\$ 5,4
Variable por cierre sobre el capital	AFP y compañía de seguros	US\$ 29,5
Total		US\$ 36,7

4. Resultados

En el año 2016, el sistema tuvo el siguiente desempeño:

- Operaron en SCOMP 6 AFPs y 19 compañías de seguros de vida, participando éstas últimas con 1.450 agentes de ventas al 31 de diciembre.
- A esa misma fecha se registraron 550 asesores previsionales.
- Se ingresaron cerca de 80.000 solicitudes de oferta.

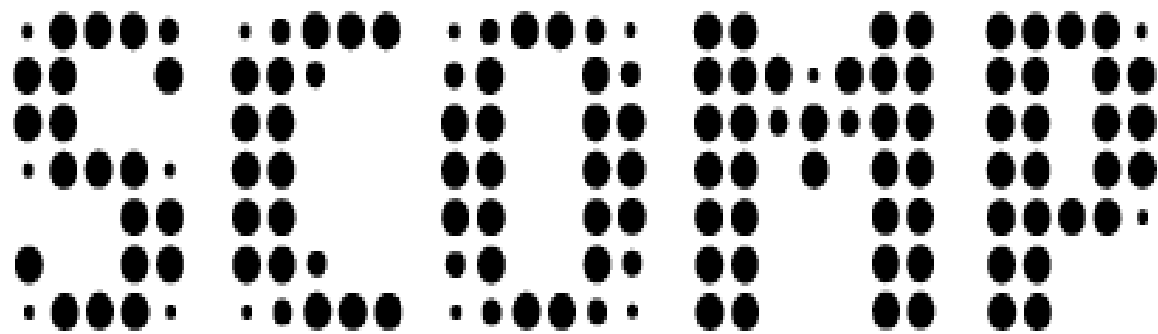


4. Resultados

- Los cerca de 80.000 certificados de ofertas emitidos comprendieron casi 11 millones de ofertas de rentas vitalicias, 140 ofertas por certificado en promedio ; hasta 19 compañías hacen ofertas por hasta ocho productos diferentes.
- Se aceptaron 40.000 ofertas de rentas vitalicias y 15.000 retiros programados; el saldo promedio de los capitales de estas 55.000 personas fue de usd 110.000.

5. Conclusiones

- SCOMP logra ahorros de comisiones de usd 120 millones en el año 2016 para los pensionados por renta vitalicia, considerando los casi 40.000 pensionados de esta modalidad.
- La eficiencia es grande:
 - El costo de operación es muy moderado, del orden de usd 37 por cierre.
 - El ahorro para aquellos casos que cerraron renta vitalicia es de usd 3.000 respecto del escenario previo a SCOMP
- Esto con una baja inversión inicial, de alrededor usd 300.000, para echar andar la empresa y desarrollar el sistema de consulta electrónico.



Sistema de Consultas y Ofertas de Montos de Pensión