

Comisión Especial Investigadora para fiscalizar los actos del gobierno y las actuaciones de los órganos de la administración del Estado, que tengan relación con el Mercado de Seguros y el anticipo de rentas vitalicias.

**Sesión 6ª ordinaria, correspondiente a la 369ª legislatura,
celebrada en lunes 6 de septiembre de 2021.**

Se abrió a las 15:30 horas.

SUMARIO:

**- En cumplimiento del Mandato, se recibió a la
Fiscalía Nacional Económica (FNE).**

ASISTENCIA.

Preside la diputada Alejandra Sepúlveda.

Asisten la diputada señora Maya Fernández y los diputados señores Tucapel Jiménez, Carlos Kuschel, Cristian Labbé, Amaro Labra, Juan Manuel Masferrer, Fernando Meza, Gabriel Silber y Leonardo Soto.

Concurren, como invitados, el jefe de la División de Estudios de Mercado de la Fiscalía Nacional Económica, señor Sebastián Castro, y el subjefe, señor Felipe Castro.

Actuó como Abogado Secretario de la Comisión, el señor Álvaro Halabí Dihuaña; como Abogado Ayudante **y de manera presencial**, el señor Mauricio Vicencio Bustamante y, como secretaria ejecutiva, la señorita Luz Alicia Barrientos Rivadeneira.

NOTA: Todos los asistentes y participantes lo hicieron de manera telemática, a través de la plataforma zoom.

CUENTA.

- Se dio cuenta de los siguientes documentos:

1.- Oficio N° 23740 del Superintendente de Pensiones, señor Osvaldo Macías, mediante el cual remite información solicitada por esta Comisión Investigadora en la sesión del 9 de agosto recién pasado. A DISPOSICIÓN DE LAS SEÑORAS Y SEÑORES DIPUTADOS.

2.- Excusa del Fiscal Nacional Económico quien comunica que no podrá concurrir a la sesión de hoy, y que en su representación asisten el Jefe de la División de Estudios de Mercado, señor Sebastián Castro y el Subjefe, señor Felipe Castro. SE TUVO PRESENTE.

3.- Correo electrónico de la ex Subsecretaria de Previsión Social, señora Jeannette Jara, por el cual comunica que no podrá asistir a la sesión de hoy por motivos de obligaciones laborales. SE TUVO PRESENTE.

4.- Excusa del economista, señor Marcos Kremerman, quien no podrá concurrir a esta sesión por deber atender compromisos adquiridos con anterioridad. SE TUVO PRESENTE.

ACUERDOS

1.- Oficiar al Presidente de Comisión para el Mercado Financiero, a objeto de que informe sobre la regulación, la utilización y el cálculo de la tasa de mortalidad y las inversiones y rentabilidad de las compañías de seguros en esta materia.

2.- Oficiar al Presidente de la Comisión para el Mercado Financiero, a objeto de comunicarle el interés de esta Comisión que concurra permanentemente el especialista que designe, con el propósito de asesorar a esta instancia investigadora, y que responda las preguntas técnicas que surjan sobre el cometido encomendado.

3.- Oficiar al Director de la Biblioteca Congreso Nacional a objeto de que ordene se la informe sobre el cálculo de la tasa de mortalidad y la rentabilidad de la inversión, y cualquier otro antecedente referido a la materia.

ORDEN DEL DÍA.

En cumplimiento del Mandato, se recibió a la Fiscalía Nacional Económica (FNE).

-Se adjunta acta taquigráfica de la presente sesión, la que se tiene como parte integrante de la presente acta.

* * * * *

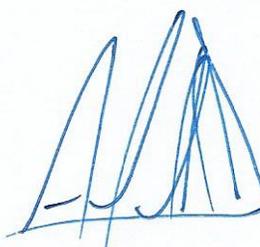
La presentación efectuada por los invitados se encuentra disponible en el siguiente enlace:

https://www.camara.cl/verDoc.aspx?prmID=236206&prmTipo=DOCUMENTO_COMISION

El debate habido en esta sesión queda registrado en un archivo de audio y video que se encuentra disponible en la siguiente dirección, conforme a lo dispuesto en el artículo 256 del Reglamento:

<http://www.democraciaenvivo.cl/player.aspx?id=3181&name=PROGC018123.mp4>

Habiéndose cumplido el objeto de la presente sesión, se levantó a las 17:00 horas.



ÁLVARO HALABÍ DIUANA
Secretario de la Comisión

**COMISIÓN ESPECIAL INVESTIGADORA PARA FISCALIZAR LOS ACTOS
DEL GOBIERNO Y LAS ACTUACIONES DE LOS ÓRGANOS DE LA
ADMINISTRACIÓN DEL ESTADO QUE TENGAN RELACIÓN CON EL MERCADO
DE SEGUROS Y EL ANTICIPO DE RENTAS VITALICIAS**

SESIÓN EN FORMATO MIXTO:

(Presencial y vía telemática)

Sesión 6ª, celebrada en lunes 06 de septiembre de 2021,
de 15:30 a 17:00 horas.

Preside la diputada señora Alejandra Sepúlveda.

Asisten la diputada señora Maya Fernández y los diputados señores Tucapel Jiménez, Carlos Kuschel, Cristian Labbé, Amaro Labra, Juan Manuel Masferrer, Fernando Meza, Gabriel Silber y Leonardo Soto.

Concurren, como invitados, el jefe de la División de Estudios de Mercado de la Fiscalía Nacional Económica, señor Sebastián Castro, y el subjefe, señor Felipe Castro.

TEXTO DEL DEBATE

-Los puntos suspensivos entre corchetes corresponden a interrupciones en la transmisión telemática.

La señora **SEPÚLVEDA**, doña Alejandra (Presidenta) [vía telemática].- En el nombre de Dios y de la Patria, se abre la sesión.

El señor Secretario dará lectura a la Cuenta.

*-El señor **HALABÍ** (Secretario) [vía telemática] da lectura a la Cuenta.*

La señora **SEPÚLVEDA**, doña Alejandra (Presidenta) [vía telemática].- Gracias, señor Secretario.

Ofrezco la palabra sobre la Cuenta.

Ofrezco la palabra.

Señor Secretario, ¿cuándo sería factible que puedan asistir ambos economistas? Considero que sería interesante conocer su opinión.

El señor **HALABÍ** (Secretario) [vía telemática].- Señora Presidenta, sería bueno que usted hablara con ellos. No tengo problema en hacerlo yo, pero creo que sería mejor que usted coordine la fecha con ellos, teniendo presente que ya se les ha invitado.

La señora **SEPÚLVEDA**, doña Alejandra (Presidenta) [vía telemática].- Los voy a llamar personalmente, para tener una mejor coordinación.

Ofrezco la palabra sobre puntos varios.

Ofrezco la palabra.

La presente sesión tiene por objeto recibir al representante de la Fiscalía Nacional Económica, jefe de la División de Estudios de Mercado, señor Sebastián Castro, y al subjefe, señor Felipe Castro.

El señor **HALABÍ** (Secretario) [vía telemática].- Señora Presidenta, están conectados.

La señora **SEPÚLVEDA**, doña Alejandra (Presidenta) [vía telemática].- En nombre de la Comisión, agradezco a quienes vienen en representación del fiscal Nacional Económico, señor Ricardo Riesco, y, en forma muy especial, al jefe de la División de Estudios de Mercado, señor Sebastián Castro, como también al subjefe de esta misma división, señor Felipe Castro.

Les daré la palabra para que nos informen sobre el estudio que realizaron respecto de las rentas vitalicias. La idea es que nos ilustren sobre varios procesos que estudiaron en forma sistemática, además de las conclusiones y modificaciones que sugirieron al respecto.

Tiene la palabra, señor Sebastián Castro.

El señor **CASTRO**, don Sebastián (jefe de la División de Estudios de Mercado de la Fiscalía Nacional Económica) [vía telemática].- Señora Presidenta, agradecemos la invitación a esta Comisión Investigadora.

Como contexto, estos estudios realizados hace más o menos cuatro años los terminamos a principios de 2018 y se lo entregamos formalmente al gobierno de la época. Esperamos el cambio de mando para entregar la propuesta al gobierno entrante.

Tanto Felipe Castro como yo participamos de ese estudio, fuimos los que estuvimos a cargo de eso. Aclaro que nosotros no somos parientes, por si acaso. El apellido es lo único que tenemos en común. Lo aclaro para que nadie crea que hay nepotismo en la Fiscalía.

Haremos una presentación en la que les contaremos brevemente sobre el informe y tomaremos cualquier pregunta que ustedes tengan.

Después de ese año, nosotros no hemos vuelto a estar metidos en este tema, por si acaso, más allá de hacer un seguimiento a las recomendaciones nuestras, porque siempre estamos cambiando de tema. Ahora estamos viendo gas, antes vimos medicamentos. Hemos estado viendo hartos temas más, así que doy esa advertencia solamente, pues no hemos estado metidos en esta discusión más reciente de los retiros, etcétera.

Si me permite, Presidenta, voy a compartir pantalla.

La señora **SEPÚLVEDA**, doña Alejandra (Presidenta) [vía telemática].- Muy bien.

El señor **HALABÍ** (Secretario) [vía telemática].- Está autorizado.

El señor **CASTRO**, don Sebastián (jefe de la División Estudios de Mercado de la Fiscalía Nacional Económica) [vía telemática].- Muchas gracias, señor Secretario.

La idea es repasar brevemente cómo funciona el sistema. Sé que ustedes están metidos en esto y obviamente lo entienden, pero es importante como contexto, porque las recomendaciones y el análisis que hacemos son sobre la base de cierto vocabulario de minucias de cómo funciona el sistema.

Después vamos a explicar el análisis realizado y las propuestas que hicimos, muchas de las cuales -anticipo- ya fueron implementadas por la Comisión para el Mercado Financiero (CMF): las de carácter reglamentario, más de derecho administrativo propiamente tal; algunas de carácter legal no se han hecho todavía, y finalmente cuáles son nuestras conclusiones generales y el impacto para las personas del estudio.

Sé que lo saben, pero la vida previsional de cualquier persona está dividida en dos grandes períodos: la fase de acumulación, que es cuando la persona está activa y realiza un aporte a una administradora de fondos de pensiones (AFP), que maneja esta cuenta, y después viene la fase de pago, que cuando comenzamos este estudio, vimos que era un tema muy poco estudiado. Había muchos focos siempre en la fase de acumulación, en cómo están compitiendo las AFP, en las comisiones. Se hicieron una serie de reformas durante los últimos años para que compitieran más por las comisiones, pero nos dimos cuenta de que sobre la fase de pago había muy poco.

Cuando la persona deja de trabajar, la fase de pago es muy importante y dentro de ella lo más importante es la decisión de la modalidad de pensión que se va a elegir, y esta elección es la que determina los montos que recibe la persona mensualmente. Como vamos a ver en la siguiente lámina, ahí nos dimos cuenta de que había muchos problemas, que si uno los pudiera resumir en una sola palabra, es un "enredo", era bien enredado. Pero varias de esas cosas se han ido solucionando.

¿Cuáles son las modalidades de pensión? Solamente para resumir, está el retiro programado, en que los fondos permanecen en propiedad del pensionado. El pensionado asume el riesgo de longevidad y de reinversión; es decir, se le puede acabar la plata, y puede ser que los fondos bajen, como ha pasado este año. Ese es un riesgo que toma la persona que elige el retiro programado.

En cambio, en el sistema de renta vitalicia los fondos son transferidos a la compañía de seguros de vida. En el año en que hicimos el estudio había más o menos quince compañías compitiendo; las pensiones se mantienen constantes en el tiempo en UF y es la compañía de seguros de vida la que asume el riesgo de longevidad y de reinversión, y las rentas vitalicias pueden tener cobertura adicional, como meses garantizados o aumento de porción en el caso de sobrevivencia, y eso lo hace todo más complicado.

Hay muchas formas de elegir la pensión, como meses garantizados, etcétera, y hay modalidades híbridas, que se usan menos, pero que existen: renta temporal con renta vitalicia diferida, es decir, que por un tiempo estoy con retiro programado y difiero la renta vitalicia en el tiempo, o renta vitalicia inmediata con retiro programado. Puedo irme por los dos lados.

¿Qué es lo importante? Que el retiro programado permite cambiarse a renta vitalicia, pero no al revés. De renta vitalicia no me puedo cambiar a retiro programado. Esa es la gran decisión. Si me la juego entero por la renta vitalicia, ahí me quedo para siempre. El retiro programado o en alguna de estas formas híbridas, en cambio, se permite todavía algo de cambio.

Lo que voy a explicar ahora, uno lo escucha tal vez de los tíos, cuando se van a apensionar; pero la verdad es que esto que voy a explicar ahora muy difícil de entender, a nosotros nos costó bastante entender cómo funcionaba, es a lo que se enfrenta una persona cuando se va a pensionar. Este es el sistema.

Entonces, ¿qué pasa? Una persona cumple los años que le corresponde, 65, en el caso de los hombres; 60, en el caso de las mujeres, o en caso de haber acumulado más se puede pensionar anticipadamente, o en caso de tener invalidez también lo puede hacer anticipadamente, y tiene que ir a su AFP a solicitar un certificado de saldo. Y ese certificado de saldo acumula todos los dineros que obtuvo la persona durante su fase activa, sea cotización obligatoria, cuenta dos, etcétera; o sea, todo lo que pudo acumular va en ese certificado de saldo.

Por ejemplo, acumulé 80 millones de pesos, que estaba en torno al promedio de lo que ese año la gente acumulaba, tengo que escoger a un partícipe, que es alguien que va a interactuar en mi nombre con el sistema, y aquí puedo hacerlo directamente a través de una AFP o de una compañía de seguros de vida; es decir, tanto una AFP como una compañía de seguros de vida pueden entrar al sistema por mí, o si no se puede ir con un asesor previsional, que es alguien independiente, o un

agente de ventas de una compañía de seguros de vida, que es un agente de ventas.

Después este participe, es decir, uno de estos cuatro: una AFP, una compañía de seguros, un agente o un asesor previsional es quien define conmigo, en teoría, la solicitud de oferta de pensión.

La solicitud se envía al sistema y puede ser muy complejo, porque puedo elegir tener meses garantizados. Tener meses garantizados significa que si me muero durante ese período se paga de todas formas, aunque tenga una renta vitalicia; pero obviamente eso tiene un impacto en el monto que me pagan, porque ya no existe la posibilidad de que me muera al primer mes y toda la plata pase a la compañía de seguros de vida completamente, sino que la compañía de seguros de vida tiene que pagarme durante un período garantizado lo que corresponde.

Entonces, se elige en el sistema cuáles son las variables o las ofertas que quiere ver. Esto se envía al sistema de consultas y ofertas de montos de pensiones (Scomp) que es administrado mitad y mitad por las compañías de seguros de vida y las AFP, porque estas instituciones son las que lo administran, pero con la regulación de la Superintendencia de Pensiones y la Comisión para el Mercado Financiero.

Aquí se hace toda una validez de la consulta, es decir, los datos enviados tienen que estar bien mandados. Una vez que esto pasa, la validez técnica del tipo de dato que se mandó, el sistema reenvía la solicitud de oferta a todas las AFP y a todas las compañías de seguros de vida, y dentro del plazo establecido por ley los oferentes envían al sistema la oferta de pensión, y el Scomp acumula las ofertas y finalmente se envía una sola comunicación al pensionable, tanto las ofertas de las AFP, que están más bien predeterminadas, pero van de todas maneras, y la de las compañías de seguros de vida.

Una vez que le llega ese papel al pensionable, en una carta certificada, este puede elegir entre aceptar una oferta interna, esto es, aceptar alguna de las ofertas que están en la carta -esas ofertas son vinculantes para las compañías-, solicitar una oferta externa, que es un segundo período, que

nosotros criticamos, en que una compañía de seguros de vida puede venir con una mejor oferta de la que hizo durante la primera vuelta -digamos- al pensionable para convencerlo de que se quede con su compañía; puede emitir una nueva solicitud de oferta, es decir, volver al punto uno nuevamente -aquí nadie está obligado a pensionarse la primera vez- o solicitar un remate, que es algo que ha ocurrido muy poco. O sea, nosotros vimos que en toda la historia del sistema, hasta 2017, se había ocupado seis veces; o sea, era prácticamente inexistente; o puede optar por no pensionarse, o sea, una persona puede hacer todo este trámite y optar por no pensionarse, porque vio que no le convenía todavía, tal vez quiere trabajar un poco más, o tal vez quiere esperar a que cambien las tasas de interés o lo que fuera.

Esto es a lo que se enfrenta una persona, y cuando hablaba del enredo es que se trata de un trámite por el que pasa una persona una vez en la vida. No es algo que uno hace comúnmente y, aunque sea "tramitoso", uno tenga que acostumbrarse, por ejemplo, lidiar con el sistema de salud o con el sistema previsional en general, este es un trámite que uno hace una vez en la vida.

Esta es la carta que llegaba hasta ese año. Esto fue modificado en 2019, pero llegaba un código de oferta con una compañía de seguros. Este es un certificado real, con el monto referencial en UF y la clasificación de riesgo está a la derecha. Esto es más o menos lo que les llegaba. Podía llegarles con muchos de estos cuadros. Podían llegarles cuarenta y tantos de estos cuadros, en una misma carta.

Entonces, ¿qué hicimos? Obtuvimos información de tres fuentes principales. Primero, la base de datos completa del Scomp, provista por la CMF, institución que cooperó bastante con nosotros durante todo el período. Tenemos la ventaja y desventaja de no ser expertos, al principio, en los temas en que nos inmiscuimos. Eso nos permite tener ojos frescos, pero obviamente siempre necesitamos el apoyo de la institución sectorial. De hecho, la CMF nos pasó toda su base de datos del Scomp, que básicamente nos permitía ver todas las operaciones y consultas que se habían hecho en el sistema

históricamente; sin duda, eran muchos datos. Segundo, solicitamos información detallada de muchas cosas a las quince compañías de seguros de vida, entre ellas de su funcionamiento. Por último, realizamos más o menos veinte entrevistas a asesores previsionales y a agentes de venta, para entender cuál era su función realmente, más allá de lo que dice la ley. También hicimos algunas preguntas para saber qué tanto sabían de temas financieros.

Con la siguiente imagen anticipo el final de una película, puesto que no sabían tanto. Realmente, son más bien vendedores que asesores financieros.

Considerando todas las ofertas realizadas en el sistema históricamente -hasta esa fecha eran 43 millones de ofertas-, sabíamos todo sobre aquellas. Teníamos un dígito identificador, pero no el RUT. No sabíamos si era una persona en particular, pero teníamos su número identificador; de hecho, sabíamos qué oferta realizó, cuál oferta tomó, si realizó más de una vez el trámite, etcétera.

¿Qué encontramos? Había una dispersión de precios bastante relevante, que nos pareció extraña. En particular, la renta vitalicia es un producto muy homogéneo. Es dinero que debe ser depositado en la cuenta de una persona en un día del mes. Por lo tanto, es un bien superhomogéneo, no hay nada más fungible que el dinero. Entonces, nos pareció raro que hubiera dispersión de precios, pues las compañías de seguros no ofertaban lo mismo. Además, detectamos que muchas personas sacrificaban o renunciaban a parte de su pensión, es decir, teniendo una oferta mejor, elegían una peor. Uno se encontraba con gente que elegía hasta la octava, o la novena o la décima oferta de abajo, en circunstancias de que arriba había algunas mucho mejores. En verdad, aun cuando analizamos qué razones podían explicar eso, no encontramos ninguna razón lógica de por qué la gente estaba haciendo ese sacrificio. No había nada objetivo en esas quince empresas para decir que una valía más que la otra o que era mejor sacrificar esta cantidad de plata más que otra.

¿Cuál fue nuestra explicación alternativa? En términos económicos, manifestamos que eran sesgos cognitivos por parte

de los pensionados. Se trata de limitaciones que cualquier persona tiene al momento de tomar decisiones muy complejas, especialmente cuando las hace una vez y vuelve a este enredo del sistema que explicaba al principio. Era muy difícil adoptar una decisión, a pesar de que se ha arreglado en parte esto, porque la persona estaba sujeta a mucha presión, especialmente en el caso de los agentes de venta. Obviamente, se trata de información financiera y económica difícil de entender para la gran mayoría, pues lo hacían una vez en la vida.

¿Cuáles fueron algunos problemas detectados? En tres partes la persona debe interactuar con alguien que tiene conflicto de interés. Primero, uno va a buscar el certificado de saldo en la AFP. Más allá de que todas las AFP en Chile tengan una compañía de seguros de vida, como ocurre en el caso de los cuatro grandes grupos económicos, en teoría deberían tener interés de retener a la persona el retiro programado, que es su producto. Entonces, primero debo solicitar a mi AFP el certificado de saldo, que después de la pandemia se podía hacer *on line*, porque originalmente había que ir físicamente a pedirlo. En esa instancia alguien puede tratar de empezar a vender el retiro programado.

En segundo lugar, la persona tenía que interactuar con el sistema a través de alguien, no lo podía hacer yo mismo. Debía hacerlo a través de una AFP, de una compañía de seguros de vida o de un asesor previsional o un agente de ventas, todos los cuales tienen intereses creados. El asesor y el agente solo ganan dinero si la persona se pensiona, y lo mismo ocurre con la AFP y la compañía de seguros de vida.

Después, hay otro momento de la oferta externa. Es la segunda oferta que puede hacer una compañía de seguros de vida, la cual generalmente hace un agente a través de una llamada telefónica para ofrecer 0,2 UF más. Es otra instancia en la que se interactúa con alguien que tiene un conflicto de interés. Esa persona solo va a ganar su comisión si la persona se pensiona. Este es un primer problema.

Luego surgen otros problemas que explicaré en detalle más adelante. Muchos de esos problemas ya han sido solucionados

en los certificados de oferta vigente. Al 2017 o 2018, la pensión era expresada en UF. ¿Cuál es el problema de esto? Básicamente, la UF no es una unidad métrica que conozca la mayoría de la gente, por lo tanto las diferencias en UF son fáciles de minimizar, o sea, entre 8,7 y 8,5 UF no se juega mucho, pero veremos que sí es hartito.

Asimismo, la clasificación de riesgo es algo que nos llama mucho la atención. Nadie entiende cuál es la diferencia entre "AA", "AA+" y "AA-". En la parte inferior de la lámina aparece una nota explicativa que señala que la "AAA" es menor riesgo y la BBB mayor riesgo, pero qué significa eso en la probabilidad de que no me paguen. En verdad, nunca encontramos a alguien que pudiera poner un número a eso, que nos dijera que la "AAA+" corresponde a 1,3 por ciento más segura que la "AA+". En Chile no existen esos datos. Nosotros recurrimos a datos de Estados Unidos que muestran la probabilidad de quiebra, que es lo que importa para la clasificación de riesgo. Esta es una métrica muy extraña de poner en un certificado, porque ni siquiera la gente que entiende los temas financieros es capaz de poner un número a eso, más allá de que ese número sea más o menos riesgoso.

Por otro lado, también es extraño que el Estado ponga un piso que es "BBB+". Una compañía de seguros de vida no puede vender renta vitalicia si no es "BBB+". Sin embargo, sobre eso, la seguridad del sistema está entregada a personas que no tienen facultades ni capacidades de entender muy bien que tan segura son las empresas.

Después se agregaba la tasa del período garantizado para la gente que elegía una renta vitalicia con período garantizado. Si una persona se muere durante el período garantizado, el beneficiario, en vez de seguir recibiendo la renta vitalicia parcelada, mes a mes, puede pedir que se le anticipe toda rápidamente en un pago. Eso va con una tasa de aceleración, como si uno prepagara cualquier cosa. Esto también es muy difícil de entender. Aquí vemos que estaba puesto al mismo nivel que el dinero que iba a recibir. O sea, la señal que veíamos para la persona que se iba a pensionar era que el Estado estaba diciendo que esas tres cosas eran igual de

importantes, en circunstancias de que eso no es efectivo y no son fáciles de entender. La explicación, la cual es muy poco entendible para una persona normal, era la siguiente: "La tasa de descuento período garantizado corresponde a aquella que aplicará la Compañía a las pensiones garantizadas no percibidas, en caso que los beneficiarios señalados en la póliza, sin derecho a pensión al fallecimiento del asegurado, opten por percibir las pensiones una sola vez. Lo anterior siempre que no existan beneficiarios legales". En verdad, eso no dice mucho. ¿Seis es mejor que cuatro? No queda claro.

¿Qué veíamos en el certificado de ofertas?

Primero, la información era compleja de interpretar y excesiva.

Segundo, los individuos pueden solicitar hasta 46 tipos de productos distintos, combinaciones entre períodos garantizados y otros, lo que se traduce en un máximo total de 680 ofertas de las compañías y no 680 cuadros. En promedio, los individuos que se pensionan por vejez reciben 189 ofertas por solicitudes de ofertas que emite el sistema, lo que corresponde más o menos a once o doce de los cuadros que estaba mostrando por carta. Uno espera que la gente las compare entre sí, pero no son fáciles de comparar; desde luego, ahora son más fáciles.

Tercero, cada oferta presenta atributos que pueden ser no fáciles de interpretar ni ponderar, como la clasificación de riesgo y la tasa de período garantizado, y los montos de pensión se presentan de una manera poco transparente. Se hace solo por mes y en UF. Como dije, esto tiene dos problemas: en UF, esconde una moneda: el peso -que es lo que la gente conoce- y al mensualizarlos la renta vitalicia es un producto que se paga en el tiempo. Por lo tanto, el pago mensual esconde la real diferencia que hay entre una y otra oferta.

Entonces, pasa mucho que si hay una diferencia mensual de 2.000 pesos, por ejemplo, un agente que está vendiendo algo con clasificación de riesgo alta podría preguntar al pensionable si se arriesgaría por 2.000 pesos con una compañía con menos clasificación de riesgo. La respuesta es no, porque 2.000 pesos son nada. Pero esos 2.000 pesos en el

tiempo podrían llegar a ser 500 mil pesos, si uno lo ve en todo el período. Y al revés, la venta de una de clasificación de riesgo más baja podría significar que al final del mes esos 2.000 pesos le sirvan al pensionable.

En lo que se refiere al pago de la comisión por asesorías en SCOMP es un problema más o menos grave. El precio que pagan los pensionados, en promedio, es de 38,32 UF, siendo el tope 60 UF: el 2 por ciento de la prima. En promedio, en ese período, la gente pagaba, por pensionarse, 1.000.000 de pesos al año al intermediario: al agente de venta o al asesor previsional.

La verdad es que después de hablar con muchos intermediarios nos dimos cuenta de que su rol es educar, explicar el funcionamiento -porque es enredado- y facilitar trámites: sacarles la firma en su casa, llevarles la documentación, en fin; pero no es asesoría financiera. A las veinte personas que les preguntamos qué impacto han tenido en las rentas vitalicias el cambio de las tasas de interés decretadas por el Banco Central, ninguno fue capaz de contestarnos algo correcto. De hecho, haciendo otros estudios, nos hemos encontrado con vendedores de rentas vitalicias que ahora venden textos escolares o medicamentos. Estas personas son vendedores, no asesores financieros, pero se llevan una buena tajada de las pensiones de las personas. Estamos hablando del 2 por ciento, es decir, uno de cada 50 días que las personas trabajan, el ahorro se lo lleva un intermediario, y según nuestra apreciación no se dan cuenta. Entonces, existen buenas razones para creer que los pensionables no dimensionan adecuadamente el precio que están pagando. Según la literatura económica, como la prima nunca ha estado en su poder, sino que en una cuenta, hay quienes creen que no existe, por eso no sienten "dolor" al pagarlo, porque es plata que nunca ha pasado por ellos. Mucha gente asume que es el precio que deben pagar por pensionarse: pagarles a estas personas.

Por otro lado, dado que es algo que se hace una vez en la vida, los pensionables no tienen noción clara de cuánto cuesta el servicio. Tal vez, cueste un millón de pesos o dos

millones de pesos, no lo sé; no tengo idea cuánto cuesta este servicio.

Por último, el precio era entregado de manera poco transparente. Venía con una advertencia, en ese año, que decía:

"Importante: Su Renta Vitalicia fue calculada descontando del saldo una retribución por venta de 2,00 %. Su pensión podría aumentar en la medida que esta retribución por venta no exista o sea inferior a la señalada".

Pero la verdad es que mucha gente no sabe cuánto es el 2 por ciento de su pensión. Tal vez, pensaban que había que pagarla igual. No era muy claro esto. O sea, aquí, no dice: usted está perdiendo un millón de pesos.

En el cuadro se muestra cuál era el impacto por estar con algunos de estos intermediarios. Por ejemplo, el 30 por ciento de la gente, en esa época, se pensionaba con asesoría independiente; el 55 por ciento con agentes de ventas, que son los más agresivos -son los que llaman cuando uno se acerca a los 65 años-, y un 14 por ciento de manera directa.

¿Cuál fue la mediana de pérdidas? Para el asesor independiente es un 2 por ciento. Esto significa que, en promedio, una persona eligió una pensión 2 por ciento más baja que la mejor. En cambio, el agente de compañía 2,8 por ciento, casi 3,0 por ciento, y la gente que va directo, 0 por ciento. O sea, la gente que va directo casi siempre elige la más alta, por lo tanto no pierde nunca plata. Lo importante es que con un agente de compañía puede ver cómo operan las primas más bajas, menos de 1.500 UF, la pérdida es de 3,6 por ciento, o sea es más alta. La gente que tiene menos dinero acumulado paga más. O sea, terminan eligiendo peor, básicamente.

¿Cuáles fueron nuestras propuestas para el certificado de ofertas? Eliminar la clasificación de riesgo y tasa de descuento del certificado. La clasificación de riesgo siempre puede ser consultada en la página de la Superintendencia de Valores y Seguros, en la Comisión para el Mercado Financiero (CMF) y el piso fijado por la autoridad debiera considerarse como seguro. La gente no está en capacidad de evaluar una

compañía de seguros para saber si es suficientemente sólida para que le dé una renta vitalicia. El Estado debiera informar qué compañías son seguras para que la gente elija tranquilamente. Al darles a elegir entre las categorías de clasificación de riesgo AAA+, AA+ introducen un elemento en la toma de decisión que es enredado. Es fácil de utilizar por un vendedor, pero ninguna persona, ni siquiera alguien del área de las finanzas, va a ser capaz de determinar el monto que está arriesgando.

Alternativamente, proponemos que la clasificación de riesgo se incorpore en un cuadro en el certificado, pero separado del cuadro que muestra la oferta en pesos.

Presentar la pensión en pesos, en UF y además mostrar el diferencial de los flujos de la pensión, para ver la diferencia real de flujo, no solo de un mes, dado que esta forma esconde la diferencia real. La mayoría de estas recomendaciones ya fueron acogidas en 2019, por una normativa de la CMF con la Superintendencia de Pensiones. El certificado se cambió bastante. Nosotros cooperamos con ellos, en 2018, en algunos pilotos que hicieron para ver cómo la gente lo entendía, y la verdad que el certificado se parece bastante a lo que nosotros proponíamos en esa época.

Por ejemplo, decíamos: La mejor oferta es la del lado izquierdo: una renta vitalicia simple. En la compañía 1, la pensión es de 242.000 pesos, en UF, 9,48. La diferencia la pusimos abajo y les sugerimos ponerla como pérdida de plata. Hay una diferencia de 0,08 UF. O sea, entre 10 y 10,08 UF, por ejemplo, tenía una diferencia de 500.000 pesos en flujo. Esa es mucha diferencia para algo que en UF se ve muy poco. Y una de 0,33 UF, una diferencia de 2.000.000 de pesos en flujo.

¿Cuáles eran nuestras propuestas para el mercado de intermediación? Al solicitar el certificado de saldo informar que se puede realizar el trámite de pensión de manera directa, pagando cero pesos o con un intermediario pagando entre un peso y un monto que debería ajustarse al máximo que puede pagar el pensionable; informar al pensionable en pesos el monto que pagaría en el certificado de oferta; modificar

la comisión de referencia a un porcentaje que no sea igual al máximo, por ejemplo, 1 por ciento en vez de 2 por ciento; considerar modificar la comisión máxima, que es bien alta. Estamos hablando de 2 millones de pesos, máximo 60 UF - 1.900.000 pesos más o menos- para las personas que tienen en ahorros más de 3.000 UF. Eso es hartito dinero por el trabajo que hace la gran mayoría de los agentes de venta. Ya vimos que el 55 por ciento de las personas se pensionaban con ellos, y es básicamente llevar papeles.

Por eso, sugerimos poner la siguiente advertencia:

"Importante: Su Renta Vitalicia fue calculada descontando del saldo un monto una retribución por venta de \$1.022.626 (...). Su pensión podría aumentar en la medida que esta retribución por venta no exista o sea inferior a la señalada."

Esto es más claro que lo del 2 por ciento, si no usted estaría pagando 1.000.000 de pesos por esto.

Aquí mostramos otra alternativa, pero lo básico era que la gente entendiera que puede pensionarse sin recurrir al agente de ventas o al asesor previsional, con lo cual ahorraría dinero que podría ser usado en su pensión.

Esas eran las propuestas de cambios administrativos. La mayoría ya se implementó.

Propuestas de cambio legal. Propusimos evitar la interacción del pensionable con terceros que pudieran tener intereses diversos. Por lo tanto, sugerimos que el Scomp pudiera relacionarse directamente con el pensionable, cuestión que entiendo está en curso, es decir, que yo pudiera mandar la solicitud de oferta al Scomp y no alguien en mi nombre, que tiene intereses creados.

Disminuir la cantidad de productos que pueden solicitarse. Actualmente le pueden llegar 46 cuadros como máximo a una persona; nosotros sugerimos reducirlo a 2. ¿Cuál es la idea de esto? Que no sea tan abrumante para una persona, porque ¿quién puede comparar 46 cuadros con distintas variaciones? Se consideró reducirlo a 2, ya que es algo que se puede hacer varias veces, y uno no tiene por qué pensionarse cada vez que se realiza el ejercicio. Además, sugerimos que la

Superintendencia de Pensiones y el Scomp podrían poner algún tipo de simulador con las tasas de los días anteriores -que las tienen- para ver cómo estaban las ofertas.

Eliminar el remate. Esta es una instancia que no se ha utilizado y sólo complejiza el entendimiento del sistema. En el fondo puedo elegir algunas de las ofertas y llevarlas a un remate obligatorio; en los hechos eso no se utiliza y solo enreda.

Eliminar la oferta externa. Esta es una instancia que de verdad es como de acoso, es decir, a una persona la llaman y la llaman y le dicen que le ofrecen un poco más, pero la verdad es que evita que las compañías de seguros hagan su máximo esfuerzo a la primera. Básicamente, en el mercado -a ese año- habían dos tipos de compañías de seguros, aquellos que tenían una estrategia de precio y aquellos que tenían estrategia de vendedores; y los que tenían esta última estrategia ofertaban un poco más bajo y, después, llamaban mucho para tratar de convencer personalmente a los pensionables de que no tomaran una de las de más arriba, sino que sacrificaran dinero por ellos.

En ese sentido, muchas personas, el 55 por ciento, se iba con la gente de ventas. Quiero aclarar que tenemos la convicción de que no es porque sean mejores asesores financieros, porque creemos que no lo son, sino porque tienen la mayor fuerza de ventas; son los más agresivos, llaman, van a la casa, etcétera.

También, proponíamos establecer que la primera oferta de Scomp fuera la ganadora por defecto. Es decir, si me quiero cambiar de la primera -o sea, la mejor oferta- a una más abajo y, por ejemplo, tengo muchas ganas de pensionarme con la empresa beta, que es la cuarta mejor oferta, actualmente, es muy fácil hacerlo. En ese sentido, nosotros dijimos que fuera un poco más difícil que la gente elija mal, porque actualmente era muy fácil elegir mal.

De estas reformas, solo la eliminación del remate se encuentra en el proyecto de reforma al sistema de pensiones. Como mencionaba al principio, dicha reforma está muy enfocada en el ahorro, pero está muy poco enfocada en el pago, y lo

único que está ahí es la eliminación del remate. No sé si la oferta externa está incluida; parece que sí, puede ser que la oferta externa también esté incluida.

Entonces, esto haría que el sistema fuera un poco más sencillo, donde el pensionable ingresa la solicitud, el sistema solicita el certificado a la AFP, reenvía a las compañías de seguros de vida; el oferente, es decir, las compañías envían la oferta al pensionable y el sistema asigna la oferta ganadora. Luego, el pensionable se pensiona y termina el proceso sin hacer nada o si no escoge otra de las ofertas recibidas y se pensiona, o emite una nueva solicitud de ofertas o no se pensiona. Este es un sistema algo más sencillo, de todas maneras no es tan fácil, pero es más sencillo.

Luego, respecto del pago por asesorías en el Scomp, que proponíamos a nivel legal, lo más radical que pensábamos era que el pago no se realizara descontando el precio de las primas. En ese sentido, estimábamos que si el pensionable realizaba el pago de manera directa, es decir, tuviera que sacar de su bolsillo la plata, se sentiría más el "dolor" del pago. Esto también implicaría que no existan intermediarios en el sistema, sino tan solo personas que puedan realizar asesoría y no representación ante el Scomp, es decir, que le pague a alguien para que me asesore y que realmente sea mi decisión.

Alternativamente, se propone establecer un sistema de *voucher*, en el fondo que cada pensionado tiene un monto de x pesos, según su pozo acumulado, para asesorarse. En caso que no utilice asesoría, o sea menor, el remanente se sumará nuevamente al pozo.

En ese sentido, hay un tema de educación financiera importante. La verdad es que sin los asesores previsionales y la gente de ventas, las personas no entenderían cómo pensionarse, esa es la verdad. Ellos suplen un rol en el sentido de que es muy difícil pensionarse, por lo cual se termina pagando mucho por ese servicio, lo que también es una cuestión preocupante.

Para finalizar, ¿cuáles son las principales conclusiones? Encontramos dispersión alta o más alta de lo esperado para las ofertas de rentas vitalicias, lo que nos hacía pensar que el nivel de competencia era insuficiente en el mercado.

Confirmamos que las personas estaban tomando decisiones para las cuales no se encuentra una explicación racional. Por ejemplo, en promedio una persona "sacrifica" o "deja sobre la mesa" un 2,4 por ciento de su pensión, que si bien puede ser un número no tan impresionante, pero es bastante importante. Sin embargo, para una persona promedio esto significa que más o menos sacrifica un 1.000.000 pesos durante el período de pensión en total, es decir, que cada persona en promedio está sacrificando 1.000.000 pesos.

En ese sentido, no encontramos datos que permitan explicar ese "sacrificio" de manera adecuada.

Encontramos que la explicación plausible para explicar estas decisiones apuntaría a sesgos cognitivos de parte de las personas al enfrentarse a tanta información que puede ser confusa.

Asimismo, vimos que la intervención de intermediarios empeora la decisión de las personas, es decir, las personas que no utilizan intermediarios eligen mejor que las personas que sí los utilizan.

A su vez, el impacto de que las pensiones pueden haber ido entre un 2,4 y un 4,8 por ciento, ello equivale a entre 60 y 100 millones dólares anuales para el sistema, que las personas están dejando en manos de compañías de seguros por no elegir la mejor. Esto es sin considerar que si uno tiene un sistema en que todo esto se arregle, las compañías deberían competir más aún por estar primeras.

Actualmente, hay compañías que tienen la estrategia de no estar primeras, porque utilizan su fuerza de venta para subirse al carro por el lado, por decirlo de alguna forma, en la oferta externa, pero si uno elimina, por ejemplo, la oferta externa, y tiene una sola etapa con una decisión más o menos automática por la primera, habrá una competencia muy intensa por estar primero respecto de la certificación. Es decir, si se está certificado décimo, con una pérdida de

3.000.000 pesos, cualquier persona normal va a entender que no le conviene, porque el sistema me está diciendo que voy a perder 3.000.0000 pesos, y nadie quiere perder esta cantidad de dinero.

Entonces, este cálculo de 60 a 100 millones dólares anuales es sin considerar que, seguramente, en un esquema más competitivo habrían un poco mejores pensiones; no digamos que será un gran impacto en las pensiones, pero sí marginalmente más.

Esa es mi presentación. Quedo a disposición para contestar sus preguntas.

La señora **SEPÚLVEDA**, doña Alejandra (Presidenta) [vía telemática].- Muchas gracias, señor Sebastián Castro, es muy interesante el estudio que hicieron.

Ofrezco la palabra.

Ofrezco la palabra.

En primer lugar, me interesaría saber cómo nace el estudio, el porqué, la causa; si existen denuncias -porque también ustedes funcionan mucho con denuncias- o fue un interés respecto del método.

En segundo lugar, me gustaría una explicación respecto de la dispersión de las ofertas, porque lo considero bien extraño y, en ese sentido, concuerdo con usted, porque si sabemos cuál es el monto de la pensión a través de la información que nos entrega la AFP, tenemos claro la tabla de mortalidad, conocemos la tasa de interés, etcétera; entonces, ¿por qué se produce esta variable tan grande entre una oferta y otra? ¿Qué es lo que pasa ahí?

La Comisión para el Mercado Financiero y la Superintendencia de Pensiones nos decían que el 85 por ciento de las pensiones se transan en la oferta externa. Eso es muy alto.

Entonces, quiero que nos puedan explicar el *modus operandi* de lo que ocurre; en que se coloca una baja oferta, se llama por teléfono, se plantea la primera oferta externa, la segunda, la tercera, etcétera. En el fondo, me interesa saber qué es lo que vieron ustedes en relación con la oferta externa.

No sé si ustedes entraron en los contratos. Usted diferenciaba el foco de la fase de acumulación y la fase de pago, sin embargo, aquí también está la fase de pago de decisión. En ese sentido, qué es lo que pasa después cuando esa decisión se transforma en un contrato.

Entonces, cuáles son las cláusulas que existen en ese contrato? Se lo pregunto porque usted reiteradamente dijo que es irrevocable, que no se puede volver a la AFP.

De las denuncias que hemos recibido, y de la lectura de los contratos, nos llama mucho la atención que, por ejemplo, no aparezca que los fondos quedan en propiedad de la aseguradora. No aparece en ninguno de los contratos. No sé si ustedes lo chequearon o si tuvieron acceso a eso.

En segundo lugar, no hay conciencia acerca del valor de la prima, porque se habla de un 2 por ciento, pero, ¿sobre qué se aplica? Además, ni siquiera nos entregan la información acerca de la reserva técnica, por ejemplo, para el retiro. Como dije, no hay conciencia acerca del valor de la prima y, por eso, si no lo conozco, no puedo saber sobre qué se aplica ese 2 por ciento.

Tiene la palabra el señor Sebastián Castro.

El señor **CASTRO**, don Sebastián (jefe de la División de Estudios de Mercado de la Fiscalía Nacional Económica) [vía telemática].- Señora Presidenta, no sé cómo nace el estudio, pero sé que dentro de la fiscalía alguien hizo una tesis de magíster y vio que algo extraño estaba pasando; algo le llamó la atención.

La División de Estudio de Mercado de la fiscalía es nueva -es de 2017- y tiene facultades bastante amplias para requerir información, lo que nos permite hacer estudios de mercado, tanto de las empresas como del sector público, con información muy completa, labor que nadie más puede hacer, ni siquiera la academia.

Antes de empezar el estudio vimos unos informes de la Superintendencia de Pensiones que mostraba varias de estas cosas: que la gente no estaba eligiendo la más alta y que había mucho uso de la oferta externa. Se trata de informes

que se hacen trimestral o semestralmente -no me acuerdo-, y por eso decidimos abocarnos a esto.

Sabíamos que había algo irracional. Lo que más nos llamó la atención fue que un porcentaje de las personas estaba tomando malas decisiones, y eso se reflejaba en los informes públicos de la Superintendencia de Pensiones. Nos llamó mucho la atención porque, en general, la gente no es irracional porque sí, pero parecían ser decisiones irracionales porque no estaban eligiendo la mejor oferta.

Ahora bien, ¿por qué se produce la dispersión de la oferta? Estamos convencidos de que se produce por lo complejo del sistema y, debido a esa complejidad, algunas de las empresas aprovechan eso como estrategia de venta. Cuando hablamos de dispersión de la oferta nos referimos a que en un certificado de oferta uno ve, por ejemplo, pensiones entre 8 y 10 UF o entre 8 y 9,5 UF, que es alta dispersión. Puede ser una dispersión bastante alta en UF para algo que es lo mismo, esto es que la persona le pasa su pozo o la prima, y le dan una pensión de por vida.

Hay que tener claro que las compañías de seguros no se rigen por la tabla de mortalidad que publica la Superintendencia de Pensiones. Ellos tienen su propia forma de calcular riesgos y, por eso, pueden variar. Aun así, es extraña esta dispersión de precios que vimos en las ofertas, porque el producto es muy homogéneo.

Usted tiene razón cuando habla de la oferta externa, porque la mayoría de la gente la utiliza y ese 30,6 por ciento calza perfecto con el 54,9 por ciento y con el 14,5 por ciento, ya que vemos que el 30,6 por ciento se pensiona por asesor previsional; el 54,9 por ciento por agentes de venta, y el 14,5 por ciento se pensiona directamente.

En nuestros informes señalamos que las compañías -al menos ese año, porque no sé lo que está pasando ahora- tenían muy pocos vendedores: unas, cero, uno o cuatro, y otras, más de cincuenta o cien.

Esas compañías tienden a posicionarse un poco más abajo -tal vez no en décimo lugar, pero sí en cuarto o quinto- y

atacan vía telefónica. Lo cierto es que ese mercado acosa a la gente. Esa es la verdad.

Como saben, hay un listado público de la gente que se va a pensionar. Cuando empezamos a hablar con las personas, nos dijeron que les cuentan todo tipo de cuentos. No pudimos constatar que eso fuera así, pero es cierto que las llaman mucho, les ofrecen ir a sus casas. Tenemos que pensar que a muchas de esas personas les cuesta moverse -uno no conoce la realidad cada una en particular-, pero que hasta les ofrezcan ir a sus casas a explicarles es muy difícil de entender. Es muy difícil entender por qué suceden estas cosas.

Tenemos un equipo de economistas y abogados y nos tomó un tiempo entender bien el sistema. Ahora me lo sé de memoria, pero los primeros meses nos costó entender el funcionamiento del sistema.

Entonces, que alguien se ofrezca a ir a mi casa a hacerme prácticamente una clase particular de cómo pensionarme, vale también, pero nuestro cuestionamiento es si vale lo que están pagando y si la gente sabe lo que le está pagando.

En los contratos no entramos. Nos quedamos hasta el momento de la decisión; hasta ahí llegamos. Para ser sincero, nunca he visto un contrato. Como dije, nos enfocamos mucho en la parte económica, en la toma de decisión.

En cuanto a los porcentajes de la prima, también tiene razón, ya que la mayoría de la gente no entiende qué es. La prima es el pozo; el certificado dice cuánto es la prima, cuánto es lo que acumulé. El certificado de oferta lo tienen. Tal vez no es la palabra más feliz, pero yo siempre hablo del pozo acumulado. Entonces, para el caso de los intermediarios, vimos que poner el porcentaje de la prima no era muy útil, que no decía mucho, porque la gente no tenía tan claro cuánto tenía acumulado. Hay que decir que la mayoría de la gente del sistema junta muy poco y, ese año, el promedio fluctuó entre las 2.000 y las 2.200 UF, aproximadamente.

La señora **SEPÚLVEDA**, doña Alejandra (Presidenta) [vía telemática].- Muy bien.

Ofrezco la palabra.

Por mi parte, quisiera saber qué vieron ustedes en relación con los remates y cómo pudieron caracterizar lo que pasaba en estos, porque solo el 6 por ciento...

¿Qué opinan respecto de los remates, más allá de eliminarlos?

También estoy de acuerdo con eliminar el remate y la oferta externa, y con fortalecer el Scomp -eso es lo más lógico-, para que ahí, con el resguardo de la institucionalidad del Estado, se produzca la competencia.

Por otra parte, ¿cuál es la relación entre la superintendencia y la Comisión para el Mercado Financiero en este proceso? ¿Cómo funciona la institucionalidad de la superintendencia y de la Comisión para el Mercado Financiero en estas dos etapas?

Por último, administrativamente hubo muchos cambios, sobre todo a partir del estudio y de las propuestas que ustedes realizaron respecto de la transparencia y de hacer más asequible la información para el usuario, para que pudiera entenderla.

A partir del trabajo que ustedes realizaron, me gustaría saber si han constatado que sus propuestas fueron tomadas en cuenta vía ley y si se ha observado un cambio en los procedimientos, un cambio legal, una retroalimentación.

Tiene la palabra el señor Sebastián Castro.

El señor **CASTRO**, don Sebastián (jefe de la División de Estudios de Mercado de la Fiscalía Nacional Económica) [vía telemática].- Muchas gracias.

Señora Presidenta, cuando hablé de los remates, me equivoqué al hablar de 6 por ciento, porque son seis remates.

La señora **SEPÚLVEDA**, doña Alejandra (Presidenta) [vía telemática].- No, yo me equivoqué. Son seis remates. Usted lo dijo bien.

El señor **CASTRO** (jefe de la División de Estudios de Mercado de la Fiscalía Nacional Económica) [vía telemática].- Señora Presidenta, no entendemos por qué no se utiliza. Si uno ve la historia de esa ley, el remate estaba concebido como la máxima instancia de competencia, porque uno elegía la compañía de seguros que le gustaba y hacía ofertas, que en el

remate son vinculantes, tanto para la compañía como para el pensionable. La oferta que uno pide en el Scomp es vinculante para la compañía, pero no para el pensionable, y no se utiliza nunca. Entonces, para mí, esto va por el lado de que la mayoría de la gente está con un asesor o con un agente de ventas y, seguramente, no es algo que le muestren. Lo relevante es que no se utiliza; entonces, el que exista algo que no se utiliza nunca, solo confunde. Esa es nuestra apreciación.

Respecto de la Superintendencia de Pensiones y de la Comisión para el Mercado Financiero, la verdad es que nosotros trabajamos mucho con esta última. La CMF estaba empezando a funcionar ese año, los comisionados habían llegado hace poco; eso fue justo el año de cambio, a fines de 2017 e inicios de 2018. Diría que ellos tenían bien identificado muchos de los problemas, algunos de los cuales eran difíciles de leer. Nosotros somos una agencia chiquitita, alrededor de cien personas, frente a monstruos mucho más grandes, como son la Comisión para el Mercado Financiero y la Superintendencia de Pensiones, con muchas responsabilidades y con muchos focos, y tal vez eso no tuvo prioridad. Nosotros solo ayudamos a imprimirle un poco más de velocidad. Con todo, creo que mucho del diagnóstico internamente lo tenían, para que nadie le haya puesto un poco el acelerador. Las razones, las ignoro.

Entre ellos dos, según nuestra percepción, desde afuera, como invitados, la verdad es que, más allá de cooperar mucho con nosotros, porque siempre es incómodo que alguien se meta en la casa y nos diga que el velador está con polvo, reaccionaron muy rápido.

Creo que hicieron algo bien notable, me refiero a que para ver qué tipo de información se presentaba en los certificados, hicieron pilotos para probarlos. Eso es algo que no se hace mucho en el país, me refiero a probar qué lenguaje se entiende mejor. Nosotros quisimos hacerlo durante el estudio. De hecho, hablamos con la Universidad de Oxford, que tiene este centro ciencias sociales aplicadas con la Usach, para hacer nosotros un piloto y hacer una propuesta

más concreta, pero no teníamos tiempo ni presupuesto, más bien, más presupuesto que tiempo era lo que nos faltaba. Sin embargo, la CMF hizo algo; recuerdo que le enviamos ejemplos de cómo deberían ser, trabajaron bastante bien y bastante intenso.

Respecto de las cosas que faltan, la verdad es que el proyecto de ley, iniciativa que -según entendemos- está parada desde hace bastante tiempo, incorpora -estoy casi seguro- lo de la oferta externa, pero el resto de las cosas que propusimos, no se han incorporado ni se han discutido. Hacemos seguimientos, estamos atentos a las recomendaciones que hacemos a las distintas áreas en que estamos involucrados, siempre estamos monitoreando, pero aún no se aprueba, y es, justamente, la parte de pago. Con todo, recuerdo que ese proyecto de ley no tenía muchos articulados respecto de esto.

Para ser justos, nuestras propuestas fueron hechas en paralelo o al filo del ingreso a tramitación de ese proyecto de ley. Entonces, no es que no hayan querido ser consideradas, pero no recuerdo -no quiero ser injusto- si ingresó a tramitación antes de que sacáramos el informe o si ingresó justo después y no alcanzaron a incorporarlo.

Pero la recepción del Ejecutivo, en general, tanto en el segundo período de la Presidenta Michelle Bachelet como en el de Sebastián Piñera, porque hablamos con los dos, fue buena y mi impresión es que estaban bien de acuerdo con los cambios.

Eso, señora Presidenta.

La señora **SEPÚLVEDA**, doña Alejandra (Presidenta) [vía telemática].- Señor Castro, me gustaría que se explayara respecto del cálculo, de cómo se reemplaza la tabla de mortalidad, porque aquí nos dijeron que se aplicaba la tabla en el cálculo. Entonces, me gustaría que pudiera definir cuál es la fórmula, y si tuviera algún detalle de ella.

Asimismo, me gustaría que nos señalara, a través de su unidad, cuántas de las sugerencias que ustedes plantean en las conclusiones del estudio que hicieron están en la ley y cuántas fueron incorporadas, desde el punto de vista

administrativo, con el objeto de hacer un resumen y las conclusiones del trabajo.

Lo otro es sobre el tipo de usuario, porque si hay algo que me ha llamado la atención, a partir de lo que estamos haciendo ahora en rentas vitalicias, es la variedad de usuarios de este sistema y quiénes ocuparon la vía directa, porque uno tiene la percepción de que quienes usaron vía directa son, quizá, las personas que tienen más conocimiento. Es decir, cómo usted tuvo acceso a todos los RUT y a quienes hicieron las transacciones, le pediría que pudiera tipificar los tipos de usuarios que iban a determinados sistemas directos o a través de agentes, con la finalidad de identificar la causa de por qué se toma una decisión, que es irracional, desde el punto de vista financiero. ¿Qué es lo que ocurre ahí? El agente de ventas le ofrece cosas adicionales, usted le dice que vaya a la casa, el que le caiga más simpático, etcétera.

Esta falta de conciencia o de antecedentes previsionales que permitan tomar una decisión más racional, porque en los cuadros que usted nos mostró se pierde plata y, por otro lado, hay un gasto mayor en relación con el porcentaje de la prima y el costo por esta asesoría.

Entonces, quiero saber si tienen algún estudio que permita indicar cuáles son la tipología en términos de los recursos, de los estudios o de la preparación; en definitiva, si es que hicieron una clasificación de los usuarios de rentas vitalicias, me gustaría conocerla.

El señor **CASTRO** (jefe de la División de Estudios de Mercado de la Fiscalía Nacional Económica) [vía telemática].- Señora Presidenta, feliz le puede enviar una minuta con un cuadro de todas las sugerencias y el estatus en que están. Por ejemplo, tipo de sugerencia A, estatus acogida en tal norma o está en tal proyecto de ley.

La señora **SEPÚLVEDA**, doña Alejandra (Presidenta) [vía telemática].- Perfecto.

El señor **CASTRO** (jefe de la División de Estudios de Mercado de la Fiscalía Nacional Económica) [vía telemática].- Respecto de la tabla de mortalidad, la verdad es que eso

escapa a nuestro conocimiento técnico, porque la tabla de mortalidad es algo que se construye para el caso de la tasa del retiro programado (TRP). Entonces, nosotros no tenemos cómo opinar si está bien calculada o no, pero las compañías de seguro no están obligadas a utilizarlas. Eso está claro.

La señora **SEPÚLVEDA**, doña Alejandra (Presidenta) [vía telemática].- ¿No la usan?

El señor **CASTRO** (jefe de la División de Estudios de Mercado de la Fiscalía Nacional Económica) [vía telemática].- No, porque las compañías de seguro utilizan la tabla de mortalidad que ellos consideran de riesgo, la que ellos estiman, según sea el caso. Es una una caja negra de las compañías de seguro, y no están obligadas a usar la tabla de mortalidad oficial. Seguramente la consideran, pero ignoro cómo lo hacen.

Por ejemplo, para las compañías de seguros de vida llega un afiliado que ahorró 4.000 UF, un hombre de 66 años de edad y que tiene un dependiente o un beneficiario legal; nada más. Así de anonimizado están. Y cómo calculan para esa persona en particular la pensión, es una caja negra de las compañías de seguros. La tabla de mortalidad oficial no les es aplicable.

La señora **SEPÚLVEDA**, doña Alejandra (Presidenta) [vía telemática].- Señor Castro, ¿la Comisión para el Mercado Financiero no ha oficializado nada en términos de la transparencia del proceso y cómo debe calcularse? ¿No hay ningún oficio en relación con aquello?

El señor **CASTRO** (jefe de la División de Estudios de Mercado de la Fiscalía Nacional Económica) [vía telemática].- Señora Presidenta, ignoro si hay algún oficio, pero por el diseño del sistema sé que es una caja negra de las compañías de seguros. Tanto el riesgo que está relacionado con la tabla de mortalidad como el riesgo financiero vinculado con cuánto pueden rentar esos fondos en el tiempo, son factores que las aseguradoras calculan internamente. Ello, dependerá de cómo puedan colocar esos elementos en bonos futuros o en lo que fuera, más el tipo de riesgo.

No obstante, de lo que sí estoy seguro es que la tabla de mortalidad oficial no les es aplicable. Aquello es una caja

negra, como también en qué invierten. Es decir, pueden estimar que van a obtener más o menos rentabilidad y ser más o menos agresivos con la oferta que hacen en las respectivas pensiones.

Respecto del tipo de usuario, recuerdo que buscamos alguna clase de correlación. En la tabla se observa que a medida que va subiendo la prima, el porcentaje que sacrifican es menor, pero el problema es que sobre un determinado monto ese porcentaje de 2 por ciento tiene un tope. Por lo tanto, para quien que acumuló 20.000 o 30.000 UF se aplica el mismo 2 por ciento que corresponde a alguien que tiene 3.000 UF, es decir, 60 UF.

Asimismo, es bien transversal el uso de agentes y asesores. No tenemos datos sobre comunas ni nada por el estilo; de hecho, el dato más próximo con el que contamos es cuánto acumuló la persona.

Ahora bien, recordemos que las personas que acceden a elegir el Scomp son aproximadamente 40 por ciento de quienes acumularon más en su vida. La gente que acumula menos, que va directamente a la Pensión Básica Solidaria de Vejez, no tiene esa opción.

Hay que tener claro que estamos dentro del 40 por ciento de la población que más acumuló; por lo tanto, uno supondría que es el segmento de la población con más educación, etcétera, pero no tenemos algún tipo de correlación económica para decir: "Mire, la gente de menos de 2.000 UF tiende a sacrificar más." Con excepción de lo que mostramos, que son más bien datos agregados. No hicimos esa caracterización tan fina.

La señora **SEPÚLVEDA**, doña Alejandra (Presidenta) [vía telemática].- Muy bien, gracias.

Ofrezco la palabra.

Ofrezco la palabra.

Agradezco al señor Sebastián Castro y a don Felipe Castro el que nos entregaran toda la información del estudio que realizaron, el cual es muy interesante y recomiendo leer.

Quizá, al final del estudio, tengamos otras preguntas que nos gustaría nos pudieran aclarar en esta comisión especial investigadora.

Gracias a ambos por concurrir a explicarnos su estudio y los felicito, una vez más, porque es muy interesante. Además, creo que las recomendaciones que nos han hecho son muy pertinentes para reforzar nuestra investigación.

Gracias también a la Fiscalía Nacional Económica.

El señor **CASTRO** (jefe de la División de Estudios de Mercado de la Fiscalía Nacional Económica) [vía telemática].- Gracias a usted y a la comisión por escucharnos.

Felices volveremos cuando lo estimen necesario. Si necesitan más antecedentes, con gusto los enviaremos al Secretario de la comisión.

La señora **SEPÚLVEDA**, doña Alejandra (Presidenta) [vía telemática].- Muchas gracias, muy amable.

Si les parece, vamos a solicitar a la Biblioteca del Congreso Nacional que nos ayude a revisar qué está pasando con la utilización de la tabla de mortalidad y el cálculo, a partir de lo que nos explicó la Fiscalía Nacional Económica que creo es muy preocupante, porque nos dice el señor Castro que la tabla de mortalidad es una caja negra -utilizó ese término-, como también lo es la forma en que se realizan las inversiones.

Asimismo, oficiar para preguntar cómo se calcula la tabla de mortalidad, cómo se realiza el cálculo y cómo se realizan las inversiones.

Está pendiente la solicitud que realizamos a la Comisión para el Mercado Financiero para que nos enviara la rentabilidad de estas compañías de seguro.

Tiene la palabra, señor Secretario.

El señor **HALABÍ** (Secretario) [vía telemática].- Señora Presidenta, para tener claridad respecto de la remisión de los oficios, la Biblioteca tiene claro que deben revisar la tabla de mortalidad de inversiones y, además, consultar a la Comisión para el Mercado Financiero sobre la utilización de la tabla de mortalidad, las inversiones y la rentabilidad de las compañías de seguro.

La señora **SEPÚLVEDA**, doña Alejandra (Presidenta) [vía telemática].- Exactamente.

La idea es consultar cómo utilizan el cálculo de la tabla de mortalidad y, a partir de lo que plantearon los representantes de la Fiscalía Nacional Económica, que nos informen si existe alguna regulación por parte de la CMF para la utilización de la tabla de mortalidad o cuál es el mecanismo que se usa.

Asimismo, saber cómo están invirtiendo y si la Comisión para el Mercado Financiero tiene algún tipo de norma para regular la inversión, como hay en las AFP.

Por último, que nos informen la rentabilidad de las aseguradoras, que es un antecedente que pedimos la sesión pasada, cuando concurrió el señor Joaquín Cortez.

¿Habría acuerdo para ello?

Acordado.

Ofrezco la palabra.

Ofrezco la palabra.

Por haber cumplido con su objeto, se levanta la sesión.

-Se levantó la sesión a las 17:00 horas.

CLAUDIO GUZMÁN AHUMADA

Redactor

Jefe (S) Taquígrafos de Comisiones.