

¿De qué estamos hablando?



Cuenta la leyenda que a comienzos de los noventa, un trabajador recién jubilado llegó a reclamar al Ministerio del Trabajo. Con los fondos que había acumulado en la AFP había comprado una renta vitalicia, la cual incluía como "promoción" un fin de semana en El Quisco, con una mujer que eligió de un catálogo que gentilmente le facilitó el vendedor. Venía a reclamar porque al llegar a El Quisco la mujer que lo esperaba no era la que eligió en el catálogo...

La anécdota anterior ilustra uno de los problemas del sistema de rentas vitalicias en Chile. Cuando el afiliado a una AFP jubila, elige entre dos opciones: un retiro programado de los fondos ahorrados o utilizar dichos fondos para comprar una renta vitalicia. Quien elige una renta vitalicia, contrata con una compañía de seguros un ingreso mensual constante de por vida. El problema radica en que la mayoría de los trabajadores están dispuestos a sacrificar una fracción importante de los ahorros con que jubilan para obtener beneficios inmediatos, desde viajes a Miami hasta fines de semana en El Quisco, o simplemente dinero en efectivo. De esta manera, sus jubilaciones son mucho menores, pero se dan un gusto al momento de jubilar.

Puede argumentarse que si los trabajadores quieren gastarse parte de sus ahorros es cuestión de ellos. Este argumento, sin embargo, atenta contra un elemento central del sistema de pensiones, cual es forzar a los trabajadores a ahorrar para su vejez, dado que los niveles de ahorro voluntario suelen ser insuficientes. El comportamiento miope recién descrito explica, en parte, las altísimas comisiones que perciben los "intermediarios de seguros", llegando éstas al 5,9 % del monto acumulado al momento de jubilar, ya que parte de estas comisiones van a dar al bolsillo del cotizante, permitiéndole licuar su jubilación.

Las altas comisiones también se deben a la existencia de un mercado negro de información sobre quienes se jubilarán próximamente. El intermediario de seguros que accede primero a los datos de un cotizante próximo a jubilar, lo contacta antes que sus competidores con una ventaja importante para venderle una renta vitalicia. Como compramos dicho seguro a lo más una vez en la vida, es fácil que nos pillen volando bajo y nos cobren mucho más de lo que corresponde.

El mercado negro de información recién descrito significa que las compañías aseguradoras compiten mucho menos de lo deseable. Es decir, el jubilado pierde por partida doble: paga comisiones demasiado altas y la renta vitalicia que recibe es muy baja. Ambos efectos combinados significan una pérdida que se ha estimado en un 10 % de los fondos que un trabajador tiene ahorrados al momento de jubilar.

Estamos hablando de un proyecto que hace más transparente el mercado de las rentas vitalicias, lo cual significa mejores pensiones para quienes eligen dicha modalidad.

La descripción que el prestigioso semanario *The Economist* hiciera hace algunos años del mercado de seguros de vida británico resume con precisión lo que sucede con las rentas vitalicias en Chile. "Las malas prácticas abundan en la industria, situación que continuará mientras la mayoría de las ventas tenga lugar luego de breves encuentros entre consumidores mal informados y vendedores desconocidos buscando jugosas comisiones".

El proyecto del gobierno busca resolver los problemas anteriores, introduciendo un remate para incentivar la competencia y eliminar el mercado negro de información. Los cotizantes interesados en una renta vitalicia participarán en un remate electrónico al que tendrán acceso todas las compañías aseguradoras. Estas harán ofertas basadas en las características demográficas del cotizante, información que las AFP deberán facilitar a todas. De esta manera, se salvaguarda el anonimato de los cotizantes y, al mismo tiempo, se termina con el mercado negro de información.

El cotizante deberá elegir entre las mejores ofertas que reciba, pudiendo contratar a asesores financieros para que lo orienten en su elección. El motivo por el cual se limita la oferta que el cotizante puede elegir, es evitar que reciba pagos en efectivo que reduzcan su jubilación.

El proyecto de ley terminará con el rol poco afortunado que tienen los intermediarios de seguros en la actualidad. También facilitará el ingreso de nuevas empresas aseguradoras al negocio, al permitir a éstas concentrarse en hacer ofertas atractivas, evitando costosas campañas publicitarias. Con el sistema actual es mucho más costoso entrar al negocio de rentas vitalicias, ya que tiene un alto costo llegar a los clientes potenciales.

El título de esta columna, "¿De qué estamos hablando?", encabezó una impresionante campaña publicitaria de la Asociación de Aseguradores de Chile A.G. "Estamos hablando del país", se afirmaba varias veces en cada aviso, agregando que lo que está en juego son 12 mil millones de dólares, cambios en las reglas del juego para los inversionistas nacionales y extranjeros, etc.

A la luz de lo expuesto en esta columna, podemos responder la pregunta planteada por el lobby asegurador. Estamos hablando de un proyecto que hace más transparente y competitivo el mercado de las rentas vitalicias, lo cual significa mejores pensiones para quienes eligen dicha modalidad, evitando que las ofertas de dinero en efectivo jibaricen las pensiones. Estamos hablando de un proyecto que contribuye a legitimar la economía de mercado. De eso estamos hablando. 

* Académico y director del CEA, Universidad de Chile.
<http://www.dii.uchile.cl/~eengel>