UNA MIRADA A LA LICITACIÓN DE AFILIADOS

www.charmeconsultores.cl

CHARME CONSULTORES

ALEJANDRO CHARME

Agosto 2024
Versión II

ENTENDAMOS EL PROBLEMA

LA INERCIA AL PRECIO NO ES UNA FALLA DEL MERCADO

LA INERCIA AL PRECIO ES UNA CARACTERÍSTICA DEL MERCADO

SABES CUÁNTO ES:

La comisión que pagas a tu AFP

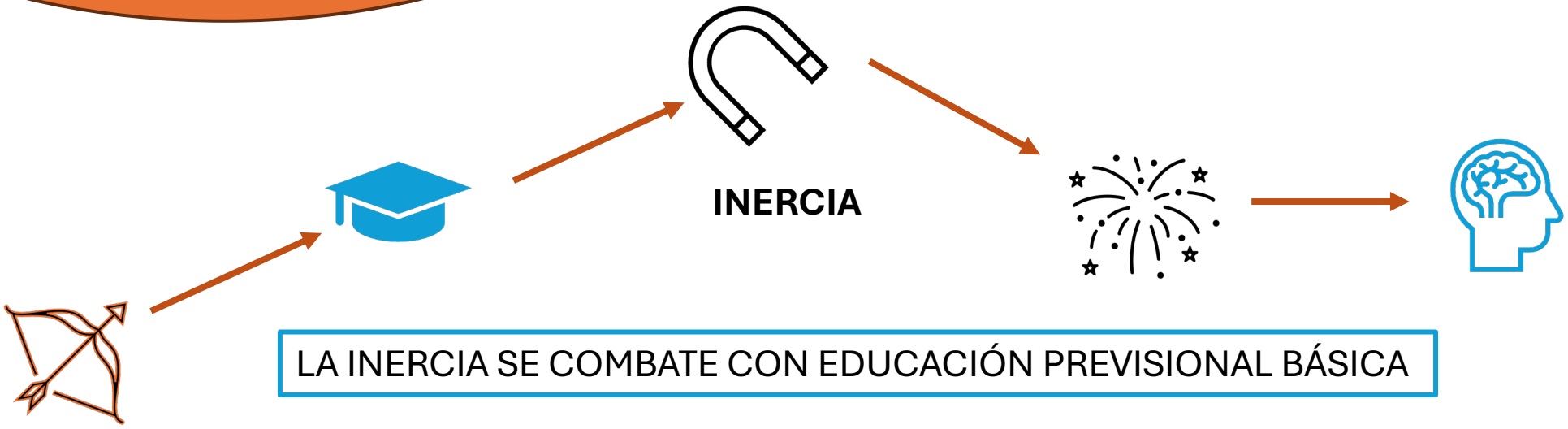
La tasa de interés de tu tarjeta de crédito

La tasa de tu crédito hipotecario

La tasa de interés de tu crédito de consumo

El valor de la unidad de fomento

El IPC acumulado este año



LA INERCIA SE COMBATE CON EDUCACIÓN PREVISIONAL BÁSICA

ANTECEDENTES

La ***Reforma Previsional de 2008*** estableció la licitación de cartera de afiliados nuevos a la Administradora que oferte la menor comisión.

Origen del mecanismo (según el Mensaje del Proyecto):

a) Baja sensibilidad al precio de los afiliados;

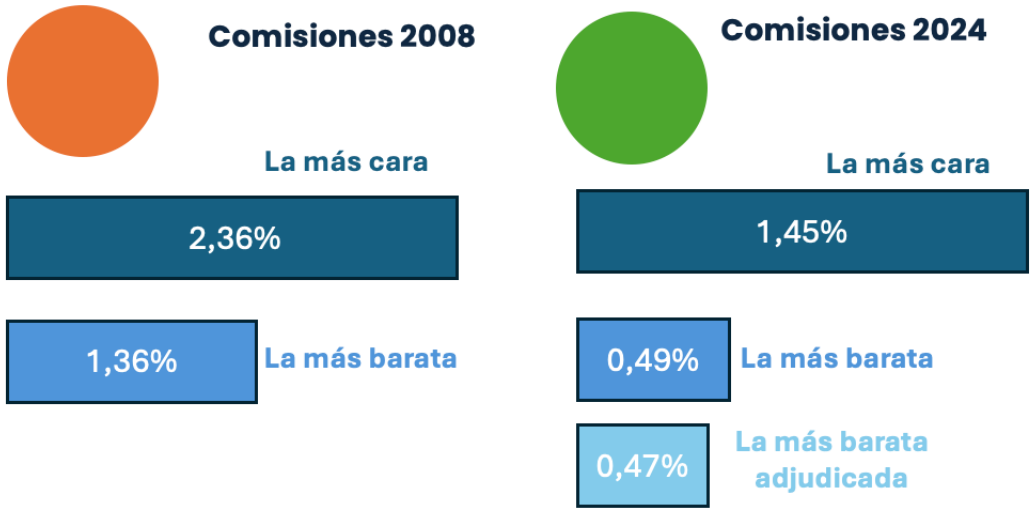
b) Comisión que cobra AFP es una tasa única sobre el salario; y

c) Existencia de barreras de ingreso de nuevos actores al mercado.

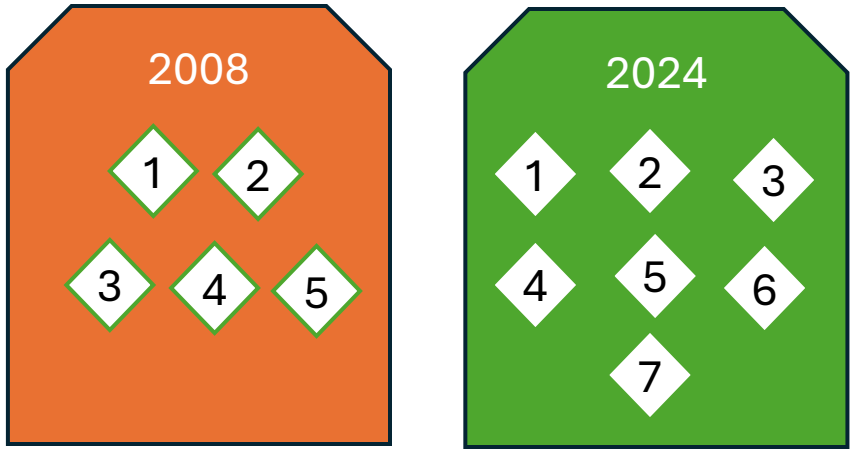
El mensaje señala expresamente que su diseño persigue disminuir precios sin sacrificar rentabilidad y calidad de servicio que son relevantes. Sin embargo, ***un mercado por precio no permite mejorar la calidad de servicio ni las rentabilidades del sistema***, puesto que los costos quedan acotados al precio ofertado.

EFECTOS DE LICITACIÓN DE AFILIADOS NUEVOS

EFECTOS EN PRECIO



EFECTOS EN NÚMERO DE ACTORES



EFECTOS EN COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR

Una mirada retrospectiva a la Licitación de Afiliados

PARTICIPACIÓN DE OFERENTES

- En los procesos de licitación de afiliados no hubo una participación masiva de oferentes
- Últimamente, participan 2 o 3, siempre las dos nuevas, aunque el año 2018 no hubo participación de oferentes.

LA LICITACIÓN SE AGOTÓ

PELIGRO

Durante el debate de la Reforma de Pensiones, con el objeto de modificar, por un lado, el comportamiento del afiliado respecto al precio que paga por los servicios recibidos y por el otro, lograr menores ingresos para las Administradoras y con ello que obtengan menos utilidades, se propuso *licitar grupo de afiliados antiguos*.

En otras palabras, pretenden transformar una comercialización minorista, donde cada afiliado elige lo que le conviene más a su caso concreto, por una comercialización mayorista en que el Estado decide lo que es mejor para todos.

Pretenden elevar el precio al factor más relevante del Sistema de Pensiones, olvidando que su finalidad es pagar ”pensiones buenas y sustentables en el tiempo”

TE IMAGINAS LO QUE SIGNIFICA

Empezar a licitar los clientes de un negocio, entidad financiera o crediticia cuando el servicio que prestan no es un commodity, sino que persigue satisfacer diversas necesidades del usuario tales como calidad de servicio presencial y online, aplicación del celular, rentabilidad de las inversiones, transparencia y frecuencia de la información, asesoría en caso de dudas, precio por el servicio, rapidez de respuestas, etc.

Tales necesidades difieren para cada uno de los afiliados, lo que los conduce a optar por un prestador u otro.

NO CONFUNDAS

- Una licitación de un producto colectivo que obedece a un beneficio que te otorga un tercero, por ejemplo, tu empleador, ya sea voluntaria u obligatoriamente, como la membresía a un gimnasio, la sala cuna para sus trabajadoras, la empresa de cheque restaurant o la participación en un plan ocupacional de pensiones.

CON

- El banco donde quieres tener tu cuenta corriente, la compañía de seguro donde quieres asegurar tu auto, el colegio donde quieres matricular a tus hijos o la Administradora de Fondos de Pensiones que te invertirá tus cotizaciones previsionales y llevará un completo y ordenado registro de tu historia previsional.

Importantes razones para no licitar a los afiliados antiguos

- ***ES INCONSTITUCIONAL*** a juicio de algunos destacados constitucionalistas es un mecanismo inconstitucional porque afecta los derechos del propietario de los fondos, dándole al silencio una manifestación de voluntad frente a una inexistente inminencia que requiera la acción del Estado con tanta prontitud.
- ***MANTIENE LA INERCIA DEL AFILIADO*** lo que quedó demostrado en la licitación de afiliados nuevos donde el precio bajo y el afiliado sigue indiferente a las variaciones de las comisiones.
- ***REPRESENTA UN PELIGRO PARA EL MERCADO DE CAPITALES Y FINANCIERO EN GENERAL*** puesto que para traspasar un número significativo de afiliados se deben liquidar parte de las inversiones (activos alternativos, derivados, LPA y otros), lo que impacta en la economía del país, en la rentabilidad de los fondos, en los horizontes de inversión de las carteras y en una serie de operaciones entre y al interior de cada AFP que terminarán afectando el sistema en general.
- ***CONCENTRA EL MERCADO EN POCOS ACTORES*** que son los mismos que participaran en las licitaciones futuras, pavimentando el ingreso de un actor estatal que tendrá menos competidores para monopolizar el sistema de pensiones.
- ***AFECTA LA PENSIÓN FINAL*** priorizando el precio por sobre la rentabilidad (Ver caso práctico del Anexo)
- ***NO RESPETA LA LIBERTAD DE ELECCIÓN*** principio respetado y valorado por la ciudadanía.
- ***EXPROPIA AÑO A AÑO LA CARTERA DE AFILIADOS DE UNA ADMINISTRADORA*** abriendo las puertas a demandas internacionales que pueden hacer incurrir al Estado en indemnizaciones cuantiosas. El informe de la Comisión Marcel denominó a esta figura un ***"Riesgo Comercial"*** (Ver págs. 139 y 140 del informe de la Comisión Marcel)
- ***ESTABLECE UNA NUEVA BARRERA DE ENTRADA:*** la inestabilidad de la cartera de afiliados (Ver Informe Marcel, Ídem).
- ***NO GARANTIZA UNA CERTEZA EN EL AVISO OPORTUNO AL AFILIADO*** lo que podría implicar un desconocimiento de su incorporación al grupo a licitar, asumiendo como manifestación de voluntad su silencio y ocultando a la AFP a la cual está incorporado que su afiliado fue incluido en el grupo a licitar.
- ***ATENTA CONTRA EL DERECHO A EJERCER UNA ACTIVIDAD ECONÓMICA LÍCITA*** al despreciar el esfuerzo comercial de la AFP, la fidelización de sus clientes y el desarrollo de su marca comercial.
- ***INCREMENTA LAS RENTABILIDADES DE LAS ADMINISTRADORAS*** sobre el patrimonio y sobre el total de activos (Ver tabla del Anexo)
- ***OBSTRUYE LA INNOVACIÓN, LAS MEJORES RENTABILIDADES Y ESTÁNDARES EN LA CALIDAD DE SERVICIO*** al limitar los costos al precio ofertado, alejando aún más al afiliado con el sistema de pensiones.

NO DEBEMOS OMITIR EL CONCEPTO DE LO QUE QUEREMOS CORREGIR

La ***LIBRE Y SANA COMPETENCIA*** es la que se desarrolla en un mercado cuyos actores fomentan la ***INNOVACIÓN***, elevan sus ***ESTÁNDARES DE CALIDAD***, ofrecen productos y servicios de manera ***MÁS EFICIENTE***, donde el esfuerzo comercial persigue ***BAJAR COSTOS***, ***MEJORAR LA PRODUCTIVIDAD*** y tomar una ***BUENA POSICIÓN EN EL MERCADO*** *para* que los consumidores ***OPTEN INFORMADAMENTE*** por sus productos y servicios.

QUE NUESTRO SISTEMA DE PENSIONES TENGA PRESTADORES QUE NOS ENTREGUEN LA MEJOR DE LAS RENTABILIDADES, UNA EXCELENTE CALIDAD DE SERVICIO Y A UN JUSTO PRECIO

QUE EL ESTADO SEA UN VERDADERO GARANTE DE LA SEGURIDAD SOCIAL A TRAVÉS DE LA REGULACIÓN, FISCALIZACIÓN, APLICACIÓN DE SANCIONES Y PARTICULARMENTE LA EDUCACIÓN.

PROPUESTA ALTERNATIVA EN MATERIA DE COMPETENCIA

POR FLUJO

CALCULADA SOBRE LA REMUNERACIÓN O RENTA DEL COTIZANTE

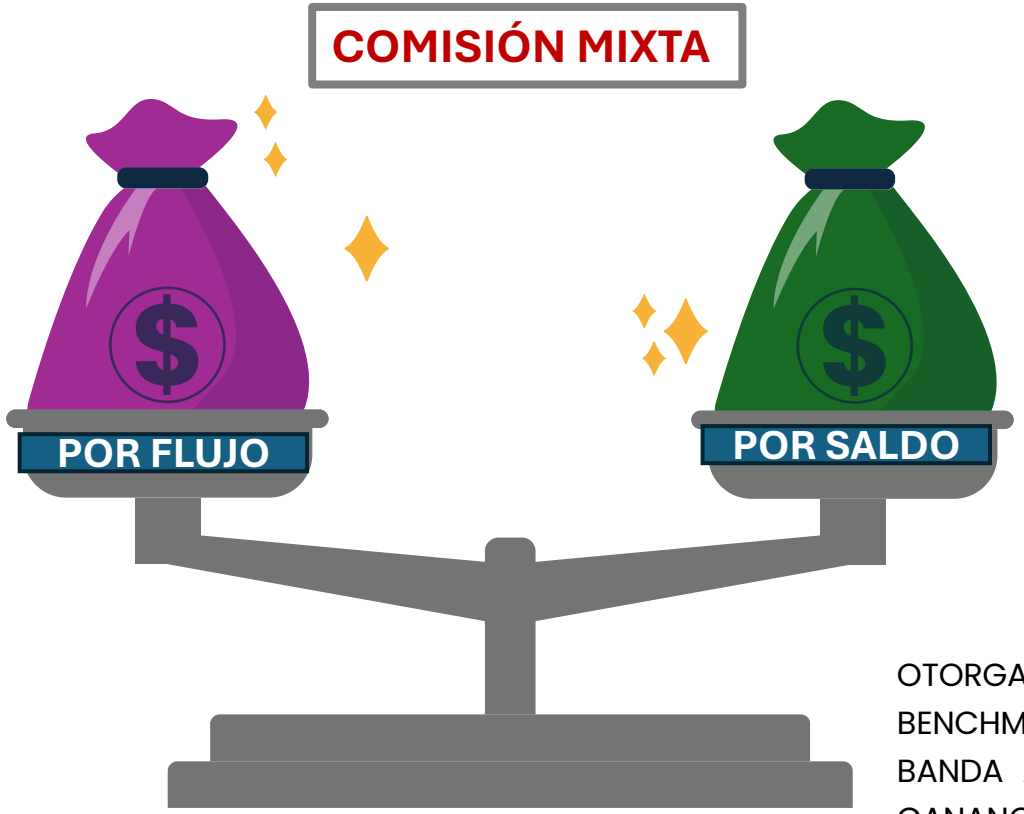
OBJETIVO

CUBRIR LOS COSTOS DE LA ADMINISTRACIÓN DE LA CUENTA DEL COTIZANTE

BENEFICIO

PERMITE INGRESO DE NUEVOS ACTORES SIN NECESIDAD DE MECANISMOS DISTORSIONADORES

NOTA: SE PUEDE EVALUAR REGULAR UN TOPE MÁXIMO A ESTA COMISIÓN POR FLUJO.



POR SALDO

CALCULADA SOBRE EL SALÑDO DE LA CUENTA INDIVIDUAL DEL COTIZANTE

.

OBJETIVO

PAGAR LOS SERVICIOS DE GESTIÓN FINANCIERA DE LOS RECURSOS.

BENEFICIO

OTORGAR PREMIOS Y CASTIGOS SEGÚN BANDA DE BENCHMARK. FRENTE A PÉRDIDAS FUERA DE LA BANDA AFILIADO NO PAGA COMISIÓN. FRENTE A GANANCIAS FUERA DE LA BANDA ADMINISTRADOR RECIBE PREMIO. DENTRO DE LA BANDA LA COMISIÓN FIJADA.

ANEXO

CHARME CONSULTORES

www.charmeconsultores.cl

Caso Práctico

La Rentabilidad importa: Ingreso clase media + comisión dos veces mayor + Rentabilidad de 0,5pp.= 12% + de pensión

	24 años cotizados						
	Comision Pagada (1)	Saldo Final (2)	Saldo neto (2) - (1)	Aporte 10% (3)	Ganancia rentabilidad (2) - (3)	Pensión soltero	Pensión con cónyuge
AFP Rentable	5.082.980	96.117.051	91.034.071	41.663.774	54.453.277	486.029	426.504
AFP Barata	2.041.525	85.802.314	83.760.789	41.663.774	44.138.540	433.871	380.734
Diferencia	3.041.455	10.314.737	7.273.282	0	10.314.737	52.158	45.770
				Diferencia pensión:		12%	12%

	32 años cotizados						
	Comision Pagada	Saldo Final	Saldo neto	Aporte 10%	Ganancia rentabilidad	Pensión soltero	Pensión con cónyuge
AFP Rentable	6.777.307	128.156.068	121.378.761	55.551.698	72.604.370	648.038	568.673
AFP Barata	2.722.033	114.403.086	111.681.053	55.551.698	58.851.387	578.495	507.646
Diferencia	4.055.274	13.752.982	9.697.708	0	13.752.982	69.544	61.027
				Diferencia pensión:		12%	12%

SUPUESTOS DEL EJERCICIO

- Diferencia de rentabilidad: 0.5pp
- Rentabilidad Adm más barata: 3%
- Remuneración: $1.200.000
- Crecimiento salario 1%.
- Comisión Adm. más rentable: 1,22%
- Comisión Adm. más barata: 0,49%

Rentabilidades de las Administradoras

RENTABILIDAD DE LAS ADMINISTRADORAS DE FONDOS DE PENSIONES: PERÍODO ENERO - JUNIO DE 2023

A.F.P.	CAPITAL	CUPRUM	HABITAT	MODELO	PLANVITAL	PROVIDA	UNO	SISTEMA
RENTABILIDAD SOBRE EL PATRIMONIO (1)	11,06%	5,25%	19,23%	23,49%	28,70%	4,52%	32,67%	8,72%
RENTABILIDAD SOBRE ACTIVOS TOTALES (2)	8,20%	4,05%	10,04%	18,89%	20,31%	4,10%	25,28%	6,78%
Rentabilidades netas conforme lo dispuesto por el inciso cuarto del artículo 28 del Decreto Ley N° 3.500								
RENTABILIDAD NETA SOBRE EL PATRIMONIO (3)	20,23%	7,41%	76,29%	117,39%	70,21%	5,32%	59,20%	14,16%
RENTABILIDAD NETA SOBRE ACTIVOS TOTALES (4)	15,00%	5,72%	39,83%	94,42%	49,69%	4,83%	45,81%	11,00%

FUENTE: Superintendencia de Pensiones

Concentración de mercado

MERCADO POR PRECIO	MERCADO TRADICIONAL
AFP más afiliados → 2.795.284 AFP menos afiliados → 824.858	AFP más afiliados → 2.688.804 AFP menos afiliados → 575.951

Las AFP que compiten por precio son recientes y superan en número de afiliados a las tradicionales si consideramos la primera y la última, debido a la inercia y la licitación el número aumentará y con ello los recursos administrados generando una concentración del mercado

Extracto Informe Marcel

Se descartó la inclusión pasiva en la licitación de otros afiliados que presumiblemente pudieran necesitar de ayuda institucional para comparar y escoger AFP (por ejemplo, los

afiliados más pobres o los de menores saldos). Asimismo, se propone evitar sistemas masivos de asignación, pues en ese caso se genera un riesgo comercial asociado a la eventual pérdida por parte de todas las AFP de una fracción importante de su cartera en cada licitación. Esto hace menos atractiva la entrada por la fuerte inestabilidad de la cartera de afiliados.

GRACIAS

ALEJANDRO CHARME

acharme@charmeconsultores.cl

www.charmeconsultores.cl