



SCOMP: El sistema visto por la industria

Andrés Castro G.
CEO y Presidente Ejecutivo ING Chile

MARZO 2009
www.ing.cl

BANKING - INVESTMENTS - LIFE INSURANCE - RETIREMENT SERVICES



TRANSPARENCIA, EFICIENCIA Y COMPETITIVIDAD

El SCOMP ha transparentado, hecho más eficiente y competitivo el proceso de comercialización de Rentas Vitalicias

Del 2005 a fecha, el sistema SCOMP ha procesado más de **100.000** pensiones, con ofertas en promedio de **14** compañías, y recibiendo comparación con RRPP. Además, con 1 certificado con vigencia **35** días, tiene **3** opciones de solicitud, con un promedio histórico cercano a **1,7** solicitudes por certificado

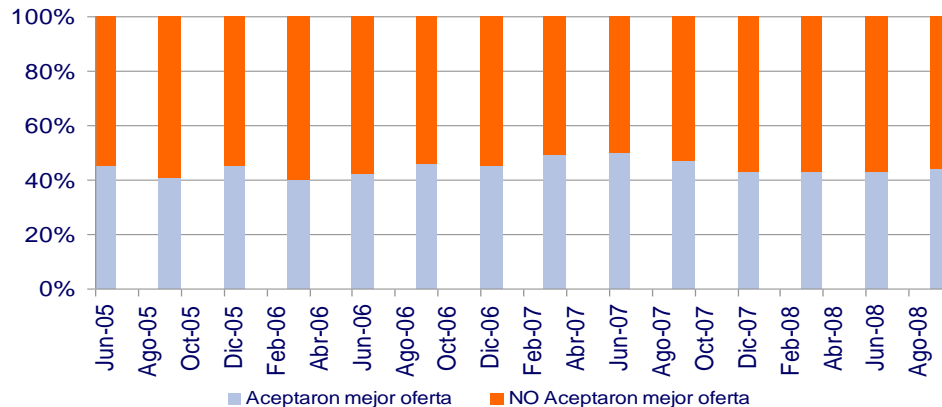
- Es un sistema abierto que permite integrar múltiples intermediarios descentralizadamente (aproximadamente **2.500** entre Compañías de Seguros, Corredores de Seguros / Asesores Previsionales y AFP's)
- Se garantiza calidad de datos por tratarse de registros electrónicos y homogeniza las cotizaciones por ley

TRANSPARENCIA, EFICIENCIA Y COMPETITIVIDAD

El SCOMP ha transparentado, hecho más eficiente y competitivo el proceso de comercialización de Rentas Vitalicias

SCOMP genera estadísticas de mercado oportunas que permiten desarrollar e implementar a cada compañía de seguros su estrategia de negocio (canales de distribución, mix de productos, tarificación, etc.). Existen informes diarios en la web de la Superintendencia de Valores y Seguros sobre:

- Cantidad de aceptaciones y posición relativa
- Certificados de saldo emitidos
- Partícipes vigentes



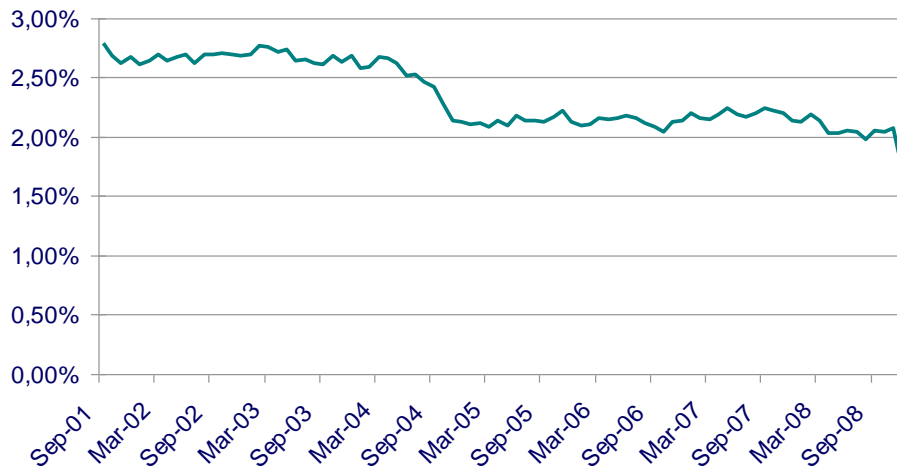
- En promedio, el **44%** cierra con la mejor pensión ofrecida
- El restante **56%** cierra en la compañía de su preferencia, con una pensión en promedio 2,5% inferior al primer lugar

Fuente: Informe SCOMP

TRANSPARENCIA, EFICIENCIA Y COMPETITIVIDAD

- Limita y permite la negociación de la comisión máxima de intermediación a financiar con cargo a la cuenta individual del afiliado

COMISION PROMEDIO R.V.



- **10%** de descuento promedio en comisión (2,5% máximo antes del cambio normativo v/s 2,25% final)

Fuente: SVS

ASESORIA EN PRODUCTO COMPLEJO

Los asesores previsionales, corredores, agentes, compañías de seguros y AFPs asisten al cliente en un proceso de libre elección, de un producto complejo

MODALIDADES DE PENSION SOLICITADAS

<input type="checkbox"/> Retiro Programado			
<input checked="" type="checkbox"/> Renta Vitalicia Inmediata			
<input checked="" type="checkbox"/> Sin condiciones especiales de cobertura (Simple)		<input checked="" type="checkbox"/> Con condiciones especiales de cobertura	
- Meses Garantizados		<input type="text" value="120"/>	<input type="text" value="180"/>
- Cláusula Incremento %		<input type="text" value="0"/>	<input type="text" value="0"/>
<input checked="" type="checkbox"/> Renta Temporal con Renta Vitalicia Diferida			
- Relación entre la Renta Vitalicia Diferida (RVD) y la Renta Temporal (RT)			
RVD = 100% RT (iguales) <input type="checkbox"/>		RVD = 50 % RT (RVD igual a la mitad de la RT) <input checked="" type="checkbox"/>	
RVD = <input type="text"/> % RT			
- Años de Diferimiento			
<input type="text" value="1"/>		<input type="text" value="1"/>	<input type="text" value="1"/>
- Sin condiciones especiales de cobertura (Simple)		<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
- Con condiciones especiales de cobertura		<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
- Meses Garantizados		<input type="text" value="120"/>	<input type="text" value="180"/>
- Cláusula Incremento Porcentaje		<input type="text" value="0"/>	<input type="text" value="0"/>
<input type="checkbox"/> Renta Vitalicia Inmediata con Retiro Programado			
- Saldo destinado a la Renta Vitalicia <input type="text"/> UF			
- Destino Bono de Reconocimiento R. Programado <input type="checkbox"/> Renta Vitalicia <input type="checkbox"/> Sin BR <input type="checkbox"/>			
<input type="checkbox"/> Sin condiciones especiales de cobertura (Simple)		<input type="checkbox"/> Con condiciones especiales de cobertura	
- Meses Garantizados		<input type="text"/>	<input type="text"/>
- Cláusula Incremento Porcentaje		<input type="text"/>	<input type="text"/>

- Entre la cotización y el certificado de oferta el afiliado debe considerar mas de 100 datos que le permitan tomar una decisión sobre su pensión.

Respecto de los Retiros Programados solicita cambio en la distribución por Tipo de Fondo

No	<input checked="" type="checkbox"/>				
Si	<input type="checkbox"/>				
		Tipo	Monto (UF)	Tipo	Monto (UF)
		- Cotizaciones Obligatorias	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
		- Cotizaciones Voluntarias	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
		- Depósitos Convenidos	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

Retiro de Excedente de Libre Disposición:

No	<input checked="" type="checkbox"/>				
Si	<input type="checkbox"/>				
		Monto Máximo	<input type="text"/>	Otro	<input type="text"/> UF

El resultado de este proceso (Certificado de Ofertas original) lo recibirá directamente en la dirección antes indicada, aproximadamente en unos ocho días hábiles. Si no lo recibe en ese plazo, podrá solicitar un duplicado en la AFP de origen. Además podrá requerir una copia al participante con el que ingresó esta solicitud y en su AFP de origen

ASESORIA EN PRODUCTO COMPLEJO

Los asesores previsionales, corredores, agentes, compañías de seguros y AFPs asisten al cliente en un proceso de libre elección, de un producto complejo

Producto complejo

- ¿Retiro Programado / Renta Vitalicia?
- Renta Vitalicia: 3 modalidades (Inmediata – Diferida – Renta Vitalicia con Retiro Programado)
- Opciones de período garantizado

Asesoría a un costo razonable

- Un **10%** de los pensionados, cierra directamente con las compañías de seguros
- Un **90%** es asesorado a un costo promedio de un **2.2%** de sus ahorros (aproximadamente \$ 800.000 por intermediario)

PERCEPCIÓN DEL CLIENTE

ATRIBUTOS VALORADOS POR CLIENTES



1. Monto de pensión.
2. Percepción de Respaldo y clasificación de riesgo asociado. Compañía que no vaya a quebrar. Les interesa no quedar en el aire. (Atributo en el cual la asesoría del Corredor posee un rol fundamental).
- 2.1 Empresa conocida. Se valora la alta presencia a nivel de publicidad masiva.
3. Otros de secundaria relevancia:
 - Conectividad nacional.
 - Sucursales.
 - Forma de pago (Depósito directo a cuenta corriente o cuenta vista – recepción de documento de pago el hogar).
 - Que le den préstamos (alta tasa de endeudamiento).

RIESGOS Y OPORTUNIDADES DE MEJORA

Riesgos

■ Exacerbar competencia por Precio v/s Riesgo:

- | | |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none">• Servicio de post venta• Sucursales• Prestigio – marca | <ul style="list-style-type: none">• Política de inversiones• Clasificación de riesgo |
|---|---|

Importancia de un mayor número de atributos que el precio

Mejoras

■ Realización de nuevas reformas:

- Reformulación canales de distribución – asesores previsionales
- Incentivo de **0,8%** a Retiro programado y **1,2% - 2%** a Rentas Vitalicias

Incremento de la competitividad



SCOMP: El sistema visto por la industria

Andrés Castro G.
CEO y Presidente Ejecutivo ING Chile

MARZO 2009
www.ing.cl

BANKING - INVESTMENTS - LIFE INSURANCE - RETIREMENT SERVICES

