



INFORME NORMATIVO FINAL

Modificación Norma de Carácter General N° 218 de la Comisión para el Mercado Financiero (CMF) y del Título II del Libro III del Compendio de Normas de la Superintendencia de Pensiones (SP), que imparten instrucciones conjuntas sobre el Sistema de Consultas y Ofertas de Montos de Pensión (SCOMP) establecido por el artículo 61 bis del D.L. N° 3.500, de 1980

Enero 2019

Contenido

Glosario	3
I. Introducción	4
II. Fundamentos que hacen necesaria la dictación de la normativa	6
1. Presentación de ofertas en el Certificado de Ofertas	7
1.1 Moneda en que se expresan los montos de pensión	7
1.2 Comparación de montos de pensión o Excedente de Libre Disposición (ELD)	7
1.3 Información adicional a la de montos de pensión	7
a) Clasificación de riesgo	7
b) Tasa de descuento del periodo garantizado de pago	8
1.4 Montos de pensión cuando se ingresa por agente de venta	10
1.5 Comprensión del monto de comisión del asesor o del agente de ventas	13
2. Aceptación de una oferta de renta vitalicia de monto menor (o menor ELD) al mayor vigente	13
3. Disponibilidad de los Certificados de Oferta originales	14
4. Otros perfeccionamientos a la normativa	16
4.1 Validaciones lógicas al Certificado Electrónico de Saldo (CES)	16
4.2 Uso del saldo adicional	16
4.3 Validaciones de ofertas externas	16
4.4 Formulario de aceptación de pensiones de sobrevivencia	18
III. Justificación de la intervención regulatoria	18
IV. Descripción de la norma emitida	19
V. Marco jurídico y administrativo local	28
VI. Evaluación de impacto	29
1. Principales beneficios de la aplicación de la normativa	29
2. Principales costos de la aplicación de la normativa	32
3. Principales riesgos	36
4. Evaluación de impacto final	37
VII. Resultados de la consulta pública	38
Comentarios Generales	39
Comentarios específicos	43
VIII. Norma emitida	71
Anexo I: Clasificación de riesgo y quiebra	169
ANEXO II: Modalidades de rentas vitalicias	171
ANEXO III: Operación de la cláusula de periodo garantizado de pago	174
ANEXO IV: Estadísticas	175
ANEXO VI: Textos de comentarios recibidos en consulta pública	185

Glosario

AFP	: Administradora de Fondos de Pensiones.
AFP de origen	: Tratándose de un trabajador activo o pensionado por retiro programado, corresponde a aquella Administradora en la cual se encuentra afiliado o pensionado. En el caso de beneficiarios de pensión de sobrevivencia, corresponde a aquélla en la cual se encuentra la cuenta de capitalización individual del afiliado causante.
CAD	: Cláusula adicional
CES	: Certificado Electrónico de Saldo, establecido en el Anexo N° 2 de la N.C.G. N° 218.
CMF	: Comisión para el Mercado Financiero.
CO	: Certificado de Ofertas
cnu	: Costo unitario de pensión
CR	: Clasificación de riesgo
CSV	: Compañía(s) de seguros de vida
D.L. N° 3.500	: Decreto Ley N° 3.500, de 1980, Sistema de Pensiones Capitalización Individual.
ELD	: Excedente de Libre Disposición
FNE	: Fiscalía Nacional Económica
PBS	: Pensión Básica Solidaria
PE	: Pérdida Esperada. Corresponde a la exposición (pensión), multiplicada por la probabilidad de default de la aseguradora y multiplicada por la pérdida que ocurriría en caso de default (PDI).
PDI	: Pérdida dado el incumplimiento. Corresponde a la disminución porcentual en la pensión que sufriría el pensionado en caso de que la aseguradora quebrara, considerando la garantía estatal.
PG	: Pensión garantizada (en cláusula de periodo garantizado de pago)
PM	: Pensión mínima
PRG	: Pensión de referencia garantizada (en pensiones de invalidez y sobrevivencia cubiertas por el SIS)
RV	: Renta(s) Vitalicia (s)
RVD	: Renta Vitalicia Diferida
RVI	: Renta Vitalicia Inmediata
RVI+RP	: Renta Vitalicia Inmediata con Retiro Programado
RP	: Retiro Programado
RT	: Renta Temporal
SCOMP	: Sistema de Consultas y Ofertas de Montos de Pensión
SIS	: Seguro de Invalidez y Sobrevivencia
SO	: Solicitud de Ofertas
SP	: Superintendencia de Pensiones

I. Introducción ¹

La normativa conjunta que se propone modificar regula la operación del Sistema de Consultas y Ofertas de Montos de Pensión (SCOMP), señalado en el artículo 61 bis del D.L. N° 3.500, sistema electrónico interconectado entre las Compañías de Seguros de Vida, Administradoras de Fondos de Pensiones (AFP) y Asesores Previsionales, que inició sus operaciones el 19 de agosto de 2004. El objetivo de dicho Sistema es entregar, en forma clara y comparable, información de las ofertas en las distintas modalidades de pensión.

La utilización de este Sistema es de carácter obligatorio, tanto para los afiliados como para los beneficiarios de pensión de sobrevivencia, al momento de optar por una renta vitalicia o retiro programado como modalidad de pensión. Quedan excluidos de esta obligación los afiliados pensionados en renta vitalicia que continúen cotizando o cuando reciban nuevos recursos en su cuenta individual, si de acuerdo con lo establecido en el artículo 69 del D.L. N° 3.500, de 1980, optan por transferir el nuevo saldo acumulado a la misma Compañía de Seguros que les estuviere pagando el mismo tipo de pensión. Del mismo modo, quedan excluidos aquellos pensionables cuyo saldo no sea suficiente para obtener un monto de pensión de al menos la Pensión Básica Solidaria, calculado de acuerdo a las instrucciones del Compendio de Normas del Sistema de Pensiones de la Superintendencia de Pensiones. Esto es, la AFP debe determinar si el pensionable tiene derecho a seleccionar modalidad de pensión o, por tener un monto insuficiente para financiar la Pensión Básica Solidaria, debe percibir su pensión bajo la modalidad de retiros programados. Se considera que tienen derecho a optar todos aquellos pensionables que tengan un saldo que permita financiar una pensión igual o superior a la Pensión Básica Solidaria, utilizando una tasa de descuento 1 punto mayor a la tasa de retiro programado correspondiente.

Los nuevos pensionados del año 2017 alcanzaron a 141.111 trámites (pensiones de vejez, invalidez y sobrevivencia), de los cuales un 33% se efectuó a través de SCOMP, ya que en el restante 67% de los casos, el saldo ahorrado por el afiliado no fue suficiente para contratar una pensión de al menos la Pensión Básica Solidaria. Del total de retiros programados del año 2017, el 87% de ellos no se tramitaron a través de SCOMP.

Los pensionables (consultantes del Sistema) pueden solicitar ofertas en SCOMP en forma directa, ingresando una Solicitud de Ofertas a través de la AFP o de una compañía de seguros, o bien utilizando los servicios de un asesor previsional o de un agente de ventas de una compañía de seguros en específico. En estos dos últimos casos, las ofertas de pensión que el pensionable recibe a través del SCOMP consideran el pago de una comisión de asesoría previsional o de retribución por venta en el caso de un agente de venta, cuyo porcentaje y monto máximo se establece bianualmente por Decreto Supremo.

Las Solicitudes de Oferta ingresadas al SCOMP son derivadas a las distintas compañías de seguros en forma innominada respecto a la identificación del consultante y su grupo familiar, así como de la identificación de la forma de ingreso al Sistema (sea ingreso Directo, con Asesor Previsional o con Agente de Ventas). Con esta información, las compañías de seguros envían ofertas de pensión para la modalidad de rentas vitalicias, brutas y netas de comisión, denominadas “ofertas internas”. A su vez, las AFP envían los montos de pensión para la modalidad de retiro programado, también brutos y netos de comisión.

Los montos de pensión en la modalidad de Retiro Programado en las distintas AFP y las ofertas de rentas vitalicias son enviadas al pensionable a través del Certificado de Ofertas. Las ofertas recibidas se muestran de mayor a menor monto de pensión, en UF. En caso de solicitudes de oferta ingresadas a SCOMP en forma directa, las ofertas internas de rentas vitalicias se presentan brutas de comisión de asesoría o retribución por venta; en caso de ingreso por asesor previsional, las ofertas internas se presentan netas de comisión y, en

¹ Ver “Operación del SCOMP” en <http://www.cmfchile.cl/educa/600/w3-article-1686.html>.

caso de ingreso por agente de venta de una compañía de seguros determinada, todas las ofertas internas se presentan netas de comisión. No obstante, en este último caso, si el pensionable escoge la oferta interna de una compañía de seguros distinta a la del agente de ventas que ingresó la Solicitud de Ofertas, la pensión aceptada se incrementa linealmente en el porcentaje de comisión considerado en la oferta, toda vez que el agente que ingresó la Solicitud de Ofertas no puede percibir pago de una compañía distinta a la que pertenece, traspasándose dicha comisión al pensionable, lo que aumenta su pensión. La anterior situación, significa que la compañía a la cual pertenece el agente, para mantener la preferencia del consultante puede competir a través de la tasa de venta, que impacta en forma directa en el monto de la pensión ofrecida o a través del monto de la comisión denominada retribución por venta. Por su parte, los montos de retiro programado informados por las AFP se presentan netos de comisión cuando la solicitud se ingresa a través de un asesor previsional y brutos en caso de ingreso directo o a través de un agente de ventas. Cualquiera sea el caso, los montos de retiro programado se informan netos de comisión de administración mensual vigente al momento de la emisión del CES y, en el caso de las rentas vitalicias, el costo de administración mensual y vitalicio se encuentra incorporado en el monto de la oferta.

El Certificado de Ofertas contiene, además, diversas notas que informan el porcentaje de comisión promedio implícito en las ofertas y señala que, si dicha comisión en definitiva no existe o disminuye para el caso de ese pensionable, el monto de la pensión podría incrementarse.

Adicionalmente, a través del SCOMP los afiliados o beneficiarios de pensión pueden, luego de efectuar al menos una consulta en él, solicitar el remate de uno de los tipos de rentas vitalicias consultadas o bien solicitar a las compañías de seguros participantes ofertas externas que mejoren las ofertas internas recibidas.

Dado que la normativa permite ingresar 3 Solicitudes de Oferta por cada Certificado de Saldo, es posible que un pensionable mantenga ofertas internas vigentes originadas en distintos Certificados de Ofertas, además de las ofertas externas que se hubieran emitido.

La creación del SCOMP, en virtud de la Ley N°19.934 de 2004, ha traído consigo una serie de beneficios para los pensionables, tales como reducir los potenciales conflictos de interés de los entonces corredores de seguros que intermediaban rentas vitalicias. A través de la implementación del Sistema se avanzó en mejorar el difícil acceso que tenían los pensionables a la totalidad de las ofertas disponibles, se agilizó el proceso de pensión y se ha facilitado el proceso de supervisión por parte de la Superintendencia de Pensiones (SP) y la Superintendencia de Valores y Seguros, hoy Comisión para el Mercado Financiero (CMF), creándose además una base de datos única que lleva el registro de todos los procesos de pensión que se realizan a través del Sistema.

Dadas las altas comisiones observadas en la contratación de rentas vitalicias hacia fines de los 90 e inicios de los años 2000, al crearse el SCOMP en el año 2004 se estableció un límite a la comisión que podía percibir el entonces corredor de seguros de rentas vitalicias y los agentes de venta de rentas vitalicias, límite que alcanzó al 2,5% de la prima traspasada. Posteriormente, para eliminar el incentivo de los corredores a recomendar la modalidad de renta vitalicia en desmedro del retiro programado, a través de la Reforma Previsional introducida por la Ley N°20.255 el año 2008 desaparece el corredor de seguros de rentas vitalicias y se crea y regula la figura del asesor previsional, que tiene por objeto brindar una asesoría integral e independiente a los pensionables, pudiendo percibir comisión en forma independiente de la modalidad de pensión escogida. En dicha ocasión se estableció un nuevo límite a las comisiones, un 2% del saldo destinado a pensión con tope UF 60 en caso de selección de una renta vitalicia, límite que se fija bianualmente mediante Decreto Supremo.

Por otra parte, el SCOMP ha permitido eliminar el conflicto de interés que tenían los corredores de seguros de rentas vitalicias, puesto que no siempre los mayores montos de pensión obtenidos en las distintas

cotizaciones individuales de rentas vitalicias estaban acompañados de las mejores comisiones para el corredor.

Otro logro de SCOMP ya mencionado es el que los pensionables reciben un documento que contiene todos los montos de pensión, en las distintas modalidades solicitadas, en todas las AFP y en todas las compañías de seguros de vida que efectúan ofertas, recibiendo de este modo todas las cotizaciones en forma confiable y facilitándose así su comparación. De este modo, el proceso de pensión también se vio beneficiado al hacerse más ágil, eliminando la necesidad de ir compañía por compañía de seguros solicitando cotizaciones de rentas vitalicias por quienes pueden optar por esa modalidad de pensión.

Por otra parte, a través de este Sistema se ha ido alimentando una rica base de datos que, además de facilitar el proceso de supervisión, permite la realización de estudios respecto a las pensiones.

Ahora bien, como todo Sistema, éste es perfectible. Es por ello por lo que, desde que inició sus operaciones en agosto de 2004, ambos Servicios han ido incorporando perfeccionamientos en la normativa cuya necesidad ha sido detectada a raíz de supervisiones, análisis internos, reclamos o solicitudes de los mismos partícipes del Sistema. El SCOMP, con el correr de los años, también ha debido incorporar los cambios correspondientes a las nuevas disposiciones legales que le resultan aplicables, como por ejemplo el límite al monto de las comisiones establecido el año 2008 y la incorporación del conviviente civil como beneficiario de pensión de sobrevivencia en el año 2015. Las últimas mejoras al SCOMP fueron implementadas en junio de 2017, ajustándose principalmente la Solicitud de Ofertas a las nuevas cláusulas adicionales de periodo garantizado de pago y de aumento de porcentaje de pensión de sobrevivencia.

II. Fundamentos que hacen necesaria la dictación de la normativa

Esta Comisión, en conjunto con la Superintendencia de Pensiones, constantemente evalúa posibles perfeccionamientos al SCOMP. Durante el año 2017 se analizó principalmente el monto de las pensiones aceptadas según la forma de ingreso al Sistema (Directo, Asesor Previsional o Agente de Ventas) y si su presentación en el Certificado de Ofertas podría estar incidiendo en la decisión adoptada por el pensionable.

Posteriormente, a principios del 2018, la Fiscalía Nacional Económica (FNE²) publicó un estudio en el que se analiza la hipótesis que existen “*distorsiones significativas en el mercado de rentas vitalicias reguladas por el D.L. 3500 de 1980, que producen una disminución de los montos de pensiones para los beneficiarios*”. En este mismo estudio la FNE efectuó una serie de propuestas de mejoras al Certificado de Ofertas, algunas complejas de implementar o que requieren cambios legales, y otras más sencillas que ayudarán a simplificar dicho documento, para su mejor entendimiento por parte de los pensionables.

Del documento publicado por la FNE se pudo también recoger la opinión de mejoras de distintos actores como SCOMP S.A., aseguradores y asesores previsionales.

Sobre la base de todo lo anterior, se observó que es necesaria la dictación de esta normativa, con el fin de introducir perfeccionamientos al Sistema que permitan abordar progresivamente las situaciones planteadas a continuación.

Por su parte, la propuesta de solución normativa se desarrolla en el Título IV del presente informe.

² <http://www.fne.gob.cl/fne-publica-informe-final-de-estudio-de-mercado-de-rentas-vitalicias/>

1. Presentación de ofertas en el Certificado de Ofertas

1.1 Moneda en que se expresan los montos de pensión

De acuerdo con la legislación vigente, el monto de las pensiones debe expresarse en Unidades de Fomento (UF), razón por la cual el Certificado de Ofertas las debe contener obligatoriamente en dicha unidad reajutable.

Lo anterior, obliga al pensionable que desea cuantificar cuánto recibirá mensualmente a convertir cada uno de los montos ofertados a pesos, utilizando un determinado valor de la UF. Este ejercicio no es menor cuando el Certificado incluye muchas ofertas para comparar.

Por otra parte, al expresarse las pensiones sólo en Unidades de Fomento se hace más difícil cuantificar la diferencia en montos de pensión entre las distintas ofertas.

En atención a lo expuesto, se observa beneficioso que en el Certificado de Ofertas el monto mensual de pensión ofertado también sea presentado en moneda nacional, ya que facilita el mejor entendimiento por parte del pensionable en lo que se refiere a su futura pensión y las diferencias monetarias entre una alternativa y otra.

1.2 Comparación de montos de pensión o Excedente de Libre Disposición (ELD)

Actualmente, para las ofertas de rentas vitalicias sin ELD y con ELD fijo, en el Certificado de Ofertas se informan los montos de pensión en UF, ordenándose las compañías de seguros oferentes de mayor a menor monto ofrecido. Esta sola información no ayudaría a que los pensionales dimensionen cuándo dejarían de ganar por no elegir el mayor monto de pensión (independientemente de otros atributos que tenga la compañía de seguros que efectúa la oferta), debiendo el pensionable realizar tantos cálculos aritméticos como ofertas incluya el Certificado para poder realizar esa comparación.

Por lo anterior, se observa beneficioso que en el Certificado de Ofertas se entregue información simple al pensionable, en pesos, que le permita efectuar esta comparación con mayor rapidez y facilidad.

Por otra parte, en el caso de ofertas con máximo ELD, el monto de pensión ofertado es el mismo en todas las compañías de seguros y corresponde a la pensión mínima para retirar máximo ELD. Por lo tanto, la competencia entre aseguradoras se da en el monto de la prima que cada una de ellas determina como necesaria para financiar esa pensión mínima. La diferencia con el saldo destinado a pensión indicará el ELD máximo que podría retirar el afiliado, monto por el cual debieran ser ordenadas las ofertas en el Certificado de Ofertas.

Por lo anterior, para determinar cuánto menos ELD se podría retirar si no se elige la oferta con el mayor monto máximo de ELD, es necesario efectuar los mismos cálculos aritméticos antes señalados, razón por la cual también se estima necesario introducir cambios al Certificado de Ofertas que faciliten esta comparación.

1.3 Información adicional a la de montos de pensión

a) Clasificación de riesgo

Actualmente el Certificado de Ofertas indica la clasificación de riesgo de cada compañía de seguros de vida que ha efectuado ofertas de pensión de rentas vitalicias y de las compañías de seguros obligadas al pago del aporte adicional que establece el Seguro de Invalidez y Supervivencia. La clasificación de

riesgo se encuentra expresada en categorías desde AAA a BBB, incluidos los subíndices + y -. Esta información se encuentra incorporada en cada uno de los cuadros de ofertas con las distintas modalidades de pensión y condiciones especiales de cobertura.

Esta información se acompaña de la siguiente nota, al final de los cuadros con las ofertas de cada modalidad de pensión:

“Las categorías de Clasificación de Riesgo que permiten a las Compañías de Seguros ofrecer Rentas Vitalicias son las siguientes: AAA (menor riesgo), AA, A, BBB (mayor riesgo). Cada una de estas categorías puede tener los subíndices “+” o “-”, siendo el subíndice “+” mejor que el “-”. Las Clasificadoras de Riesgo clasifican las obligaciones de las compañías de seguros en atención al riesgo de incumplimiento de las mismas.”

En esta forma de presentación de la información de clasificación de riesgo de las compañías de seguros oferentes se observan los siguientes inconvenientes:

- La clasificación de riesgo se encuentra desplegada en el Certificado de Ofertas con el mismo nivel de importancia que el monto de la pensión ofrecida.³ Sin embargo, el hecho de que las empresas que ofrezcan rentas vitalicias deban cumplir con la clasificación mínima de grado de inversión, y de que existe una garantía estatal involucrada que asegura un pago mínimo en caso de insolvencia de alguna compañía, reducen las diferencias en términos de pérdida esperada para un pensionado entre las distintas clasificaciones de riesgo. De esta manera, y en base a un análisis efectuado por la CMF sobre la pérdida esperada en pensiones, para una compañía con clasificación BBB (probabilidad acumulada de default a 10 años de 4,88%⁴), la pérdida esperada sería inferior al 1% de la pensión para el 90 por ciento de los pensionables, dada la garantía estatal⁵.
- Las categorías de riesgo de las compañías de seguros (AAA+ a BBB-) son difíciles de entender por personas no acostumbradas a la utilización de este tipo de información, siendo difícil entender qué clasificación de riesgo es mejor que la otra y si existe una gran diferencia entre categorías, dado que no existía un cuadro que contuviera a las compañías de seguros ordenadas de mayor a menor clasificación de riesgo.
- Esta información se repite en cada cuadro, tantas veces como modalidades de rentas vitalicias y condiciones especiales de cobertura consultadas existan, saturando el Certificado de Ofertas.
- La clasificación de riesgo ocupa una columna en cada cuadro del Certificado de Ofertas, lo que obliga a reducir el tamaño de la letra con que se informan los montos de pensión.

Por lo anterior, parece razonable que en el Certificado de Ofertas: i) la clasificación de riesgo no sea informada en la misma ubicación destacada que el monto de la pensión, y que sólo se reporte una vez en el certificado; ii) y que se entregue información más comprensible sobre la clasificación de riesgo de las compañías de seguros que efectuaron ofertas incluyendo una categoría de colores simplificada. Adicionalmente, se estima relevante incluir en el Certificado de Ofertas información sobre la garantía estatal a las pensiones bajo la modalidad de rentas vitalicias en caso de quiebra de una compañía de seguros, conforme a lo dispuesto por el D.L. N°3.500.

b) Tasa de descuento del periodo garantizado de pago

Tratándose de rentas vitalicias con periodo garantizado de pago, todas las ofertas indican la tasa de descuento que se aplicará a las pensiones garantizadas no pagadas, en caso de no existir beneficiarios

³ Este tema también fue enfatizado en el citado informe de la FNE.

⁴ Fitch Emerging Market Financial Institutions Average Default Rates 1990-2011.

⁵ Ver Anexo I: Clasificación de riesgo y quiebra.

legales de pensión, cuando los beneficiarios designados prefieran recibir un pago único en vez de recibir las pensiones mensuales que quedaren por pagar.

Esta información se acompaña en la siguiente nota del Certificado de Ofertas, al final de los cuadros con las ofertas de cada modalidad de pensión:

“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 de una sola vez. Lo anterior siempre que no existan beneficiarios legales. Para un determinado monto de pensión, a mayor tasa, menor es el monto único que pagará la Compañía.”

Por su parte, de acuerdo a la información de SCOMP desde inicios del Sistema hasta principios de marzo de 2018, el 22% de los pensionables de vejez e invalidez no tiene beneficiarios legales que reciban pensión cuando ellos fallezcan y lo mismo sucede con el 5% de las pensiones de sobrevivencia que contemplan sólo a un beneficiario vitalicio, quien es el mismo que está efectuando la consulta. Por lo tanto, existe un 27% de pensionables para los cuales es relevante la tasa de descuento, ya que, si fallecen durante el periodo garantizado, las pensiones entre el fallecimiento y el fin del periodo garantizado las puede recibir un beneficiario designado como un pago único⁶. Al porcentaje anterior, se deben sumar todos aquellos casos en que los únicos beneficiarios legales de pensión son hijos que cumplirán los 24 años antes del término del periodo garantizado de pago.

Por lo expuesto, es importante mantener en el Certificado de Ofertas la información de la tasa de descuento del periodo garantizado de pago. Sin embargo, en su actual forma de presentación se observan los siguientes inconvenientes:

- Actualmente la tasa de descuento se encuentra desplegada en el Certificado de Ofertas con el mismo nivel de importancia que el monto de la pensión⁷.
- Se repite la información sobre tasa de descuento tantas veces como modalidades de rentas vitalicias y periodos garantizados existan, saturando el Certificado de Ofertas.
- No existía un cuadro que contuviera a las compañías de seguros ordenadas de menor a mayor tasa de descuento del periodo garantizado.
- La tasa de descuento ocupa una columna en cada cuadro del Certificado de Ofertas, lo que obliga a reducir el tamaño de la letra con que se informan los montos de pensión.
- El espacio actualmente disponible en el Certificado de Ofertas no es suficiente para explicar mejor su significado y para qué sirve esta tasa.

Si bien sería posible eliminar totalmente esta tasa del Certificado de Ofertas, quedando registrada solamente en el Sistema y luego traspasada al contrato de renta vitalicia respectivo, su publicación en el Certificado de Ofertas se observa relevante en términos de autorregulación del mercado, atendido las altas tasas de descuento que se han visto en las ofertas.⁸

La transparencia de información es un elemento que aumenta la disciplina de mercado y la competencia, por lo que también se observa como beneficioso que la información sobre tasas de descuento ofrecidas por las compañías de seguros se publique en el portal web de la CMF, junto a las

⁶ Ver Anexo III: operación de la cláusula adicional de periodo garantizado de pago de pensión.

⁷ Este tema fue destacado en el citado informe de la FNE.

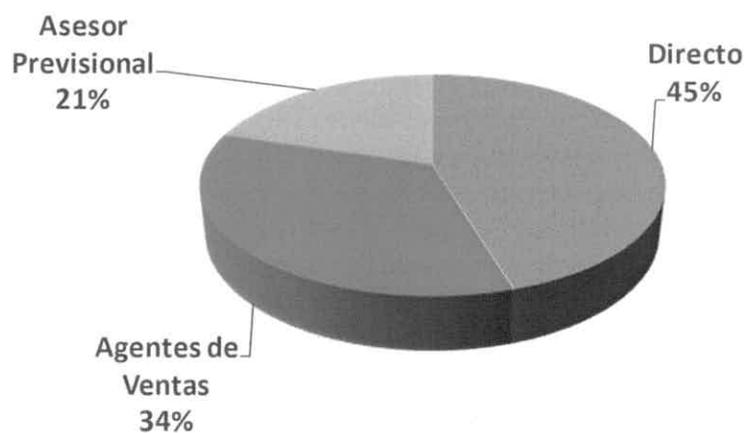
⁸ Desde inicios del Sistema se ha observado un 11% como tasa máxima, seguida de 8%. Para el año 2017 la tasa promedio fue de 5,52%, para los periodos garantizados de 120, 180 y 240 meses, con un máximo de 6% y un mínimo de 4,87%.

tasas de venta de rentas vitalicias garantizadas, para lo cual es necesario desarrollar la respectiva aplicación informática.

1.4 Montos de pensión cuando se ingresa por agente de venta

Considerando las cifras del año 2017 sobre operación del SCOMP, se tiene que a diciembre de dicho año operaban en dicho Sistema 1.534 agentes de venta de rentas vitalicias, 592 asesores previsionales y 6 AFP.

Durante dicho año, el 34% de las Solicitudes de Oferta ingresaron a SCOMP a través de un agente de ventas.



Como se puede apreciar en el cuadro siguiente, cuando una Solicitud de Ofertas ha ingresado a SCOMP a través de un agente de ventas de una determinada compañía de seguros (Agente), el 83,8% de esos casos termina con una aceptación de la oferta de renta vitalicia de esa compañía de seguros. Es decir, existe una alta captura de los clientes.

N° DE ACEPTACIONES SEGÚN INGRESO Y SALIDA AGENTE DE VENTAS Año 2017				
Ingreso (Solicitud Oferta)	Salida (Aceptación)			Total
	AFP	Agente _x	CSV _y + Directo + Asesor Previsional	
Agente _x	939	16.096	2.179	19.214
	4,9%	83,8%	11,3%	100,0%

Por otra parte, considerando las cifras del año 2017, se ha observado que cuando un pensionable ingresa a SCOMP a través de un asesor previsional, en el 96,2% de los casos el pensionable que se pensiona a través de la modalidad de renta vitalicia acepta uno de los tres mayores montos de pensión (para la misma modalidad, condiciones especiales de cobertura y ELD). Contrariamente, en el caso de ingreso por agente de ventas, en el 79,2% de los casos los pensionables **no aceptan una de las tres mayores ofertas**, a pesar de que la mayoría de las aceptaciones corresponden a ofertas externas.

Posición de la oferta aceptada, según si participó en agente de ventas o un asesor previsional⁹:

⁹ No se consideran ofertas con máximo ELD, ya que el monto de pensión se encuentra establecido por ley y se compete por ELD.

N° DE OFERTAS DE RV ACEPTADAS SEGÚN MONTO DE PENSIÓN AGENTE DE VENTAS Año 2017		
	N°	%
Pensión aceptada mejor o igual al mayor monto bruto de pensión ofrecido	433	2,8%
Pensión aceptada mejor o igual a los tres mayores montos brutos de pensión ofrecido	3.214	20,8%

N° DE OFERTAS DE RV ACEPTADAS SEGÚN MONTO DE PENSIÓN ASESORES PREVISIONALES Año 2017		
	N°	%
Pensión aceptada mejor o igual al mayor monto bruto de pensión ofrecido	7.825	82,7%
Pensión aceptada mejor o igual a los tres mayores montos brutos de pensión ofrecido	9.098	96,2%

Una explicación a lo anterior, es que la actual forma de presentación de las ofertas en el Certificado (todas netas de retribución por venta), cuando se ingresa por agente de ventas, no permite que los pensionables entiendan que, si selecciona una oferta interna de una compañía de seguros distinta a la del agente, la pensión que recibirá corresponderá al monto de pensión bruto, sin descuento de comisión (retribución por venta) porque esa compañía no tiene que pagar los servicios de un agente.

En el cuadro siguiente se muestra la tasa de venta promedio de las rentas vitalicias contratadas con la intervención de un agente de ventas y con un asesor previsional. Dicha tasa representa la rentabilidad implícita que le ofrece la compañía de seguros al pensionado, la cual incorpora, entre otros, los gastos que tiene la compañía de seguros al momento de la contratación del seguro (pago de comisión al asesor o agente, gastos de emisión de la póliza, costos asociados a SCOMP, etc.) y también por la administración vitalicia de la pensión.

Razón social	Tasa de interés media (%) Año 2017			
	Agentes de venta	Venta directa	Asesores Previsionales	Media
BICE	2,33	2,50	2,55	2,40
BTG PACTUAL	--	2,65	2,59	2,59
CHILENA CONSOLIDADA	2,38	2,59	2,51	2,41
CN LIFE	--	2,60	2,58	2,58
CONFUTURO	2,44	2,63	2,54	2,45
CONSORCIO NACIONAL	2,34	2,51	2,42	2,36
CORPSEGUROS	--	2,57	2,55	2,56
EUROAMERICA	2,60	2,70	2,62	2,63
METLIFE	2,41	2,58	2,55	2,51
OHIO	--	2,60	2,54	2,55
PENTA	2,49	2,66	2,57	2,57
PRINCIPAL	2,41	2,64	2,57	2,47
RENTA NACIONAL	2,39	2,65	2,57	2,57
SECURITY PREVISION	--	2,65	2,50	2,53
SURA	2,44	2,58	2,53	2,45
TOTAL MERCADO	2,40	2,59	2,56	2,48

Presentación actual (todas las ofertas se presentan netas de retribución por venta):

Código Oferta	Compañía de Seguros	Pensión neta UF	Clasificación de riesgo	Tasa descuento
0001	Compañía SV1	12,87	AA	6,00
0002	Compañía SV2	12,86	AA	5,00
0003	Compañía SV3	12,79	AA+	7,00
0004	Compañía SV4	12,50	AA-	4,40
0005	Compañía SV5	12,27	BBB+	8,00
0006	Compañía SV6	12,27	A	5,50
0007	Compañía SV7	11,00	AA+	5,30

IMPORTANTE: Su Renta Vitalicia fue calculada descontando del saldo una retribución por venta promedio por asesoría previsional de 1,87%. Su pensión podría aumentar en la medida que esta retribución por venta no exista o sea inferior a la señalada.

Para que un pensionable sepa exactamente el monto de pensión que recibiría si acepta la oferta de una compañía de seguros distinta a la del agente de venta que ingresó la Solicitud de Ofertas, y por lo tanto pueda presionar o instar para que la oferta externa de la compañía por la cual ingresó al Sistema se acerque a ellas, requiere efectuar un cálculo que consiste en incrementar cada una de las ofertas incluidas en el Certificado de Ofertas en una suma equivalente a la comisión de referencia que éstas contemplan. Lo anterior es particularmente complejo en los casos en que existe Bono de Reconocimiento, en las ofertas con máximo ELD y en las ofertas de rentas vitalicias diferidas, toda vez que en estos casos la prima a cotizar difiere entre las compañías oferentes y, por tanto, el porcentaje de retribución por venta es también distinto.

En el caso de ingreso al SCOMP a través de un agente de ventas, presentar los montos de pensión ofrecidos netos de comisión tuvo por objeto, en su momento, mostrar ofertas comparables en términos de la comisión de referencia. De este modo, una vez recibido el Certificado de Ofertas, si el consultante decidiera cambiar

al agente de ventas por uno de otra compañía de seguros o por un asesor previsional, la oferta externa que se emitiera se haría sobre el monto neto indicado en el Certificado de Ofertas, incorporándose así la comisión para el asesor previsional o para el nuevo agente de ventas. Sin embargo, a lo largo de la operación del Sistema, estos cambios de agentes han sido mínimos.

Atendido todo lo expuesto, se observa necesario un cambio en la presentación de las ofertas cuando la Solicitud de Ofertas ingresa por un agente de ventas de una compañía de seguros, de modo que cualquier oferta externa que emita la compañía de seguros a la que pertenece el agente de ventas sea de un nivel, por lo menos, equivalente al que hubiese ofrecido la compañía si la Solicitud de Ofertas hubiese contemplado a un asesor previsional.

1.5 Comprensión del monto de comisión del asesor o del agente de ventas

Actualmente los Certificados de Oferta contienen leyendas informativas para el pensionable respecto del pago de comisiones por asesoría previsional o retribución por venta en caso que en el proceso de pensión intervenga un asesor previsional o agente de ventas de una compañía de seguros, respectivamente. Las leyendas son de la siguiente índole:

Ingreso por asesor previsional:

“Su Renta Vitalicia fue calculada descontando del saldo una comisión por asesoría previsional de $CR_{RV}\%$. Su pensión podría aumentar en la medida que esta comisión no exista o sea inferior a la señalada.”

Ingreso por agente de ventas:

“Su Renta Vitalicia fue calculada descontando del saldo una retribución por venta de $CR_{RV}\%$. Su pensión podría aumentar en la medida que esta retribución no exista o sea inferior a la señalada.”

En esta materia, se observa que existe espacio para reforzar las ideas que se señalan a continuación con el objetivo de facilitar la comprensión por parte del pensionable respecto de las comisiones por intermediación que pueden resultar aplicables:

- ✓ Que el trámite de pensión en particular incluye los servicios de un asesor previsional o agente de ventas de una compañía de seguros, lo cual tiene un costo asociado que corresponde al pago de la comisión de asesoría o retribución por venta, respectivamente.
- ✓ Que la contratación de un asesor previsional o la utilización de los servicios de un agente de ventas es voluntaria por parte del pensionable.
- ✓ Que para calcular los montos de pensión ofrecidos que se indican en el Certificado de Ofertas se utiliza la comisión máxima susceptible de ser pagada.

Además, se observa que es posible cambiar en las leyendas del Certificado el lenguaje técnico de “comisión” y “retribución por venta” por uno más cercano y entendible por el pensionable, refiriéndose expresamente a los pagos que deberán realizarse por estos conceptos. Y, tal vez lo más importante, señalar en pesos la cuantía de esta comisión.

2. Aceptación de una oferta de renta vitalicia de monto menor (o menor ELD) al mayor vigente

En la actualidad, un pensionable al momento de aceptar una oferta, cuando ya ha definido la modalidad de pensión y sus respectivas condiciones especiales de cobertura, no tiene rápidamente a la vista y juntas, todas las ofertas de las mismas características y con cálculos de incremento, si correspondiere, que tiene disponibles para el producto que ha decidido aceptar.

Del mismo modo, un pensionable que tiene más de un Certificado de Ofertas vigente, que cuenta o no con ofertas externas vigentes, no dispone de un documento que le muestre todas las ofertas disponibles juntas, según la modalidad de pensión y sus condiciones especiales de cobertura, debiendo reunirse todos los documentos y efectuarse la comparación de las ofertas para conocer las mejores ofertas a las que puede acceder el consultante, además de efectuar el cálculo del incremento de las ofertas cuando corresponda.

La normativa vigente de SCOMP señala que *“Si existiera más de una oferta vigente para el mismo tipo y condiciones especiales de cobertura, efectuada por la Compañía seleccionada, y alguna de ellas sea superior en monto a la que se está aceptando, el Sistema deberá generar una declaración que será suscrita por el consultante ante la Compañía o Administradora, según sea el caso. Esta declaración señalará que está en conocimiento de ofertas vigentes de monto mayor, especificándolas, pero que opta por una menor.”*

Esta disposición, si bien alerta al pensionable de otras ofertas vigentes y de mayor monto de pensión ofrecida en la misma compañía, no advierte que también podrían existir ofertas de mayor monto en otras compañías de seguros.

El pensionable es libre de elegir la compañía de seguros que estime conveniente de acuerdo con sus preferencias, sea o no la que le ofrece el mayor monto de pensión, el hecho de reunir en un solo documento todas las ofertas vigentes para una misma modalidad y condiciones especiales de cobertura, internas y externas, de todos Certificados de Ofertas vigentes, es un elemento de ayuda al pensionable en la toma de decisión de cuál oferta aceptar. Lo anterior, especialmente si dicho documento muestra en forma clara el cálculo de cuánto dinero menos recibirá de pensión anualmente al tomar una determinada oferta de pensión, respecto de las restantes ofertas vigentes y de mayor monto, en otras compañías de seguros o, incluso, en la misma compañía de seguros en la que pretende aceptar la oferta de renta vitalicia.

3. Disponibilidad de los Certificados de Oferta originales

El artículo 61 bis del D.L. N° 3.500, de 1980, establece que *“Para optar por una modalidad de pensión, los afiliados o sus beneficiarios, en su caso, deberán previamente recibir la información que entregue el Sistema de Consultas y Ofertas de Montos de Pensión, que se define en este artículo. Igual procedimiento deberán seguir tanto los afiliados que cambian su modalidad de pensión como los beneficiarios de pensión de sobrevivencia.”*

Atendido lo anterior, y dado que la Ley establece que los pensionables ***“deberán recibir previamente la información que entregue el Sistema...”***, la CMF y SP, mediante norma conjunta, han establecido que los pensionables recibirán la información agregada del Sistema mediante el denominado “Certificado de Ofertas”. Para ello la normativa ha definido dos documentos, el Certificado de Ofertas original y una versión copia de este Certificado.

El Certificado de Ofertas original, es el único documento con el cual se debe realizar el trámite de aceptación de una modalidad de pensión (ya sea en la compañía de seguros si se trata de una renta vitalicia o en la AFP en cualquier modalidad) y para seleccionar una modalidad de pensión (trámite que se debe realizar en la AFP).

El Certificado de Ofertas original se emite, a más tardar, el cuarto día hábil de ingresada una Solicitud de Ofertas al Sistema. Una vez emitido se imprime y ensobra, siendo retirado el mismo día por correos de Chile en dependencias del operador tecnológico de SCOMP, para luego entregarlo en el domicilio del consultante. Este documento se entrega vía correo certificado, lo que puede demorar unos tres días hábiles desde que se emitió (7 días hábiles desde que se ingresó la Solicitud).

En caso de que el Certificado de Ofertas original no lo reciba el consultante o bien lo extravíe, la AFP de origen puede entregar un duplicado de éste para que se efectúe la aceptación y selección de modalidad. Este duplicado está disponible a contar del octavo día hábil de ingresada la Solicitud.

Por su parte, la versión copia del Certificado de Ofertas es puesta a disposición del partícipe que ingresó la consulta, enviado al correo electrónico del pensionable si se ingresó uno en la SO y, además, se encuentra disponible para los Supervisores. El envío de esta versión copia al pensionable a su correo electrónico tiene por objeto que pueda analizar sus ofertas y montos de pensión en el tiempo que medie entre la emisión del original y la recepción de este en su domicilio. Por parte, la disposición de la copia para el partícipe tiene por objeto para pueda analizar las ofertas para continuar con su labor de asesoría o apoyo al pensionable, además de proporcionarle una copia a este si no cuenta con correo electrónico.

Como resulta obvio, es imprescindible, además de una obligación legal, que el pensionable reciba las ofertas de montos de pensión que se han efectuado para él, debiendo el Sistema proveerle esta información. Además, los asesores previsionales y agentes de venta, deben asegurarse de que los pensionables tengan la información a la vista antes de pensionarse y que dispongan de un tiempo razonable para analizar los montos de pensión a los que pueden acceder.

De acuerdo con la información obtenida de la base de datos SCOMP, durante el año 2017 fueron devueltos a SCOMP el 21,5% de los Certificados de Oferta originales, cifra que alcanzó al 18% entre enero y noviembre de 2018. La principal causa de devolución se refiere a que no había nadie en el domicilio para recibir el documento y, en segundo lugar, que no fue reclamado en el plazo reglamentario, motivos que podrían ser imputables a los pensionables. Sin embargo, entre enero de 2014 y noviembre de 2018, se registraron casi 15.800 Certificados de Oferta originales que no pudieron ser entregados en el domicilio del consultante por las siguientes razones, en orden decreciente de número de casos:

- ✓ Dirección indicada no existe (más de 5.600 casos)
- ✓ Dirección incompleta (más de 4.650 casos)
- ✓ Se cambió
- ✓ No hay número
- ✓ Rehusado; Persona no conocida.

Es decir, la dirección no estaría bien ingresada en el Sistema por el partícipe que tiene esa obligación.

Por otra parte, si se analizan las Solicitudes de Oferta ingresadas, el porcentaje que contemplaban un correo electrónico (exclusivamente del pensionable que efectúa la consulta según establece la norma¹⁰) ha ido en aumento en los últimos 5 años. No obstante, llama la atención la diferencia en las cifras entre los distintos partícipes del Sistema, la cual no estaría explicada necesariamente por el acceso al correo electrónico de los pensionables, atendido los saldos promedio a los que atiende cada uno de ellos.

Entre enero y octubre de 2018 se tienen los siguientes porcentajes de Solicitudes de Oferta que tienen incorporado un correo electrónico donde el pensionable puede recibir una copia del Certificado de Ofertas, para analizarlo mientras espera recibir el original en su domicilio:

- | | | |
|--|---|-------|
| ✓ SO fue ingresada por la AFP de origen | : | 46,5% |
| ✓ SO fue ingresada por una CSV sin agente | : | 13,1% |
| ✓ SO fue ingresada por un asesor previsional | : | 4,4% |
| ✓ SO fue ingresada por un agente de venta | : | 0,7% |

¹⁰ De acuerdo con la norma que regula el SCOMP, el correo electrónico por ningún motivo puede corresponder al del partícipe que ingresa la consulta.

Por todo lo expuesto se observa que, en esta materia, existe espacio en la normativa para mejorar y agilizar la entrega del Certificado de Ofertas original, de modo de resguardar el derecho que tiene el pensionable a recibir la información de montos de pensión que le pertenece.

4. Otros perfeccionamientos a la normativa

4.1 Validaciones lógicas al Certificado Electrónico de Saldo (CES)

La actual normativa señala que las AFP deberán remitir al Sistema la información contenida en el “Certificado Electrónico de Saldo” (CES), debiendo el Sistema efectuar todas las validaciones lógicas que sean necesarias. De encontrar algún error, el SCOMP debe rechazar el archivo, señalando la causal de ello.

Esta disposición es importante, toda vez que el proceso de ofertas de montos de pensión a través de SCOMP se gatilla con la completa y consistente información contenida en el CES.

A lo largo de los años se ha podido observar que el Sistema ha debido ir incorporando nuevas validaciones a la información para que ésta sea consistente y derive así en un correcto proceso de pensión; sin embargo, aún se observa espacio para incorporar más validaciones lógicas al CES, siendo conveniente reforzar que las AFP y Compañías de Seguros son responsables de desarrollar e implementar estas validaciones en SCOMP, independientemente de la responsabilidades individuales de cada partícipe respecto a la información que provee a SCOMP.

4.2 Uso del saldo adicional¹¹

Actualmente la normativa establece el tratamiento del saldo retenido¹² en relación con cómo debe tratarse la comisión consumida en trámites anteriores, pero no recoge el tratamiento que debe darse en esta materia al saldo adicional, no existiendo diferencia entre ambos saldos en esta materia.

Por lo anterior, es conveniente que la normativa recoja formalmente esta situación, de modo que no quepa duda respecto a su tratamiento.

4.3 Validaciones de ofertas externas

General:

Actualmente la normativa señala que el monto de la oferta externa debe ser superior al de la oferta interna asociada de la Compañía que aparece en el Certificado de Ofertas, incrementada en la diferencia entre la comisión de referencia y la comisión final, si correspondiere, y que en caso de que la oferta externa incluya ELD, el monto de éste no podrá ser inferior al considerado en la oferta interna asociada que aparece en el Certificado de Ofertas, debiendo el Sistema rechazar las ofertas externas que no cumplan con lo anterior.

La normativa actual además señala expresamente: *“Además, el Sistema deberá contemplar validaciones de consistencia entre los datos que consigna la oferta externa y la información contenida en la Solicitud de Ofertas y en el CES.”*

¹¹ Saldo adicional: corresponde al saldo disponible en la cuenta de capitalización del afiliado después de haberse pensionado éste, que se conforma de nuevas cotizaciones, bono por hijo nacido vivo, etc.

¹² Saldo retenido: corresponde al 30% del saldo total del afiliado que se ha pensionado por invalidez parcial definitiva, el cual debe mantenerse en la AFP a la espera de un dictamen de invalidez total o a que se cumpla la edad de jubilación.

Atendido a que se han observado casos en que la oferta externa no se ajusta o no es consistente con la oferta interna, se ha considerado necesario reforzar que el Sistema debe contar con más validaciones lógicas en esta materia, debiendo rechazar ofertas externas que no presenten las características consistentes con la oferta interna asociada.

Caso particular de Ofertas externas de Rentas Vitalicias Diferidas:

En el caso de las ofertas internas de rentas vitalicias diferidas, el pensionable señala en la Solicitud de Ofertas, la proporción que debe tener la RVD respecto a la Renta Temporal (normalmente RVD = 50,00% RT). Para efectuar su oferta, la compañía divide el saldo total destinado a pensión en dos: (1) el que se quedará en la AFP para financiar la Renta Temporal por el periodo seleccionado, calculado en base a lo establecido en las normas de la Superintendencia de Pensiones y (2) el saldo que se requiere para financiar la oferta de renta vitalicia.

Ejemplo:

Saldo destinado a pensión: UF 2.581,40

Periodo diferido: 2 años

RVD = 50,00% RT

Ingreso: asesor previsional

Comisión disponible: 2% con tope UF 60

▪ Oferta interna renta vitalicia diferida:

	Renta vitalicia diferida	Renta temporal
Saldo destinado a pensión	UF 2.107,95	473,45
Monto pensión neto	UF 9,86	19,72
cnu	213,79	
Comisión asesor	2%; UF 42,16	2%; UF 9,47

▪ Oferta externa renta vitalicia diferida:

	Renta vitalicia diferida	Renta temporal
Saldo destinado a pensión	UF 2.115,54	465,86
Monto pensión neto	UF 9,90	19,80
cnu	213,69	
Comisión asesor	2%; UF 42,31	2%; UF 9,32

En este caso particular se observa lo siguiente:

- La oferta externa de RVD (UF 9,90) es mayor a la oferta interna (UF 9,86) porque considera una prima mayor, lo cual ya es una anomalía.
- La oferta externa hace aumentar la RT de UF 19,72 a UF 19,80; sin embargo, la aseguradora considera un menor saldo para financiar la nueva y mayor renta temporal.

Lo anterior llevará a que el saldo destinado a la renta temporal sea insuficiente para financiar por dos años una pensión de UF 19,80 en la AFP, obligando a ajustarse la primera renta temporal y dejando menos saldo para las pensiones siguientes.

Atendido lo expuesto, se hace necesario reforzar que exista una validación en el Sistema para evitar este tipo de situaciones.

4.4 Formulario de aceptación de pensiones de sobrevivencia

Tratándose de pensiones de sobrevivencia, el Certificado de Ofertas y el formulario de oferta externa señalan el monto de pensión que recibirá cada beneficiario legal de pensión, a diferencia de la forma en que se presenta en el formulario de Aceptación de la Oferta, que es aquel que firman los beneficiarios de pensión cuando han decidido contratar una determinada renta vitalicia. Este formulario de aceptación de la oferta actualmente señala un único monto de pensión, la pensión de referencia del causante, bajo la glosa “**Monto Pensión U.F.**”.

Especialmente cuando existe un único beneficiario de pensión, el hecho que se señale en el Formulario de Aceptación de la Oferta sólo la pensión del causante puede inducir a error respecto del monto de la pensión que se está aceptando, la cual es un porcentaje de la que aparece en este formulario.

Por lo anterior, se observa necesario perfeccionar el actual formulario de aceptación de la oferta cuando se trata de pensiones de sobrevivencia.

III. Justificación de la intervención regulatoria

El objetivo principal de la normativa es poner a disposición de los afiliados pensionables o beneficiarios legales de pensión, según corresponda, información más comprensible sobre las ofertas de pensión que ha recibido a través del SCOMP, de modo de contribuir a una mejor toma de sus decisiones al momento de pensionarse. En este sentido, la normativa busca:

- Simplificar el Certificado de Ofertas, de modo que sea más comprensible por parte de los pensionables, entregando información en pesos.
- Facilitar al pensionable el cálculo de la diferencia anual, en pesos, que existe entre la oferta de pensión que pretende aceptar y otras ofertas internas y externas vigentes para la misma modalidad y condiciones especiales de cobertura, en la misma compañía de seguros y en otras compañías de seguros de igual o superior clasificación de riesgo, en caso de que estas existieran. Esto permite tener en un solo documento las mejores ofertas vigentes con esas características.
- Mejorar la información de las ofertas de rentas vitalicias en el Certificado de Ofertas cuando el ingreso al SCOMP es efectuado con la intervención de un agente de ventas de rentas vitalicias de una compañía de seguros, de modo que los pensionables tengan a la vista el monto de pensión al cual podrían acceder si aceptan una oferta interna en compañías distintas a la del agente que ingresó la consulta. Es decir, la norma emitida busca visibilizar de forma clara la pensión final que podría recibir el pensionable en una compañía distinta a la del agente que ingresó la solicitud de ofertas al SCOMP, y que ésta sirva como *benchmark* a la hora de solicitar ofertas externas.
- Dar alternativas para una mayor certeza de recepción y un acceso más rápido al Certificado de Ofertas original por parte del pensionable, a través del sitio privado que tienen los afiliados en las AFP (AFP virtual) o por medio de correo electrónico dirigido a éste.
- Adicionalmente, la normativa busca mejorar la información contenida en la oferta externa, en el Certificado Electrónico de Saldo y, principalmente, en el formulario de aceptación de la oferta en caso de pensiones de sobrevivencia.

IV. Descripción de la norma emitida

1. Presentación de ofertas en el Certificado de Ofertas

1.1 Moneda en que se expresan los montos de pensión y el ELD

Para facilitar la comprensión por parte de los pensionables, la norma emitida incorpora que se informe en el Certificado de Ofertas, además de los montos en UF como establece la ley, la pensión y ELD expresados en pesos. Para la conversión de UF a pesos se utilizará el valor de ésta a la fecha del Certificado Electrónico de Saldo.

Adicionalmente se incorporará en el CO siguiente nota informativa:

“Los montos en pesos son valores estimados y fueron calculados con el valor de la UF utilizada en el Certificado Electrónico de Saldo (\$..... al dd/mm/aaaa).”

En forma consistente, se incorpora la pensión en pesos en los demás formularios que se emiten a través de SCOMP (oferta externa, cesión de comisión, etc.).

No se ha considerado pertinente incorporar información en pesos en la aceptación de la oferta, toda vez que este trámite consiste en la elección de una opción que dará origen a la selección de modalidad de pensión, modalidad que se suscribe en Unidades de Fomento.

1.2 Comparación de montos de pensión y Excedente de Libre Disposición (ELD)

La norma emitida establece que en el Certificado de Ofertas se informará, además de los montos de pensión en UF y en pesos, información respecto a la diferencia anual de pensión entre una determinada oferta (o monto de retiro programado) y la oferta de mayor monto en esa modalidad de pensión incluida en el Certificado de Ofertas, con sus respectivas condiciones especiales de cobertura en el caso de las rentas vitalicias.

Al respecto, se ha optado por efectuar la comparación anual toda vez que es un concepto que se considera simple de entender por parte de los pensionables. Además, en nota se explica el concepto.

▪ Pensiones en la modalidad de Retiro Programado:

La presentación de los montos de retiro programado en el Certificado de Ofertas, antes de la modificación normativa era la siguiente:

MONTO DE PENSIÓN MENSUAL DURANTE EL PRIMER AÑO

AFP 1	AFP 2	AFP 3	AFP 4	AFP 5	AFP 6
19,45 UF	19,40 UF	19,39 UF	19,39 UF	19,39 UF	19,39 UF

Las diferencias en monto de pensión entre las AFP se deben a las distintas comisiones de administración que éstas cobran mensualmente (AFP1 x,xx%, AFP 2 x,xx%, AFP... x,xx%, AFP... x,xx%, AFP... x,xx%, AFPn x,xx%).

La normativa emitida establece la siguiente forma de presentar los montos de RP:

MONTO DE PENSIÓN MENSUAL DURANTE EL PRIMER AÑO

	AFP 1	AFP 2	AFP 3	AFP 4	AFP 5	AFP 6
Pensión mensual en UF ^(a)	19,45	19,40	19,39	19,39	19,39	19,39
Pensión mensual en pesos	527.095	525.740	525.469	525.469	525.469	525.469
Diferencia anual de pensión en pesos ^(b)	0	-16.260	-19.512	-19.512	-19.512	-19.512

(a) Las diferencias en monto de pensión entre las AFP se deben a las distintas comisiones de administración que éstas cobran mensualmente (AFP1 x,xx%, AFP 2 x,xx%, AFP... x,xx%, AFP... x,xx%, AFP... x,xx%, AFPn x,xx%).

(b) La **Diferencia anual de pensión** representa cuánto dejaría de recibir el primer año si opta por la AFP señalada, respecto de la AFP que paga la pensión más alta.

Si bien los Certificados de Oferta incluyen una proyección gráfica del monto de Retiro Programado, en la AFP de origen del causante, esta se mantendría en dicha unidad atendido el reducido espacio con que se cuenta en los gráficos.

▪ Pensiones en la modalidad de **Rentas Vitalicias**:

Presentación en el Certificado de Ofertas previa a la modificación normativa (ofertas sin y con ELD en un mismo cuadro):

Código Oferta	Compañía de Seguros	Pensión mensual en UF, sin retiro de excedente	Pensión con retiro de excedente máximo (a)	
			Pensión mensual en UF	Excedente UF
Código 1	Compañía 1	19,39	17,64	322,00
Código 2	Compañía 2	19,34	17,64	315,00
Código 3	Compañía 3	19,20	17,64	305,00

Presentación en el Certificado de Ofertas conforme a la norma emitida:

PENSIÓN MENSUAL EN RENTA VITALICIA INMEDIATA SIMPLE, SIN RETIRO DE EXCEDENTE

Código Oferta	Compañía de Seguros	Pensión sin retiro de excedente		Diferencia anual de pensión (b) \$
		Pensión mensual UF	Pensión mensual (a) \$	
Código 1	Compañía 1	19,39	525.469	0
Código 2	Compañía 2	19,34	524.114	-16.260
Código 3	Compañía 3	19,20	520.320	-61.788

(a) El contrato de renta vitalicia se expresa en UF y la pensión es pagada considerando la UF del día de pago.

(b) La **Diferencia anual de pensión** representa cuánto dejaría de recibir cada año si elige esa compañía, respecto de la oferta de mayor monto de pensión.

En el caso de ofertas con máximo Excedente, las ofertas se presentarán de la siguiente forma de acuerdo con la norma emitida:

Código Oferta	Compañía de Seguros	Pensión con retiro de excedente máximo			Diferencia de Excedente (b) \$
		Pensión mensual en UF	Pensión mensual en pesos (a)	Excedente (c) \$	
Código	Compañía 1	17,64	478.044	8.726.200	0
Código	Compañía 2	17,64	478.044	8.536.500	-189.700
Código	Compañía 3	17,64	478.044	8.265.500	-460.700

(a) El contrato de renta vitalicia se expresa en UF y la pensión es pagada considerando la UF del día de pago.

(b) La **Diferencia de Excedente** señala cuánto pierde usted por concepto de retiro de Excedente de Libre Disposición (ELD), respecto de elegir la oferta de mayor monto de ELD.

(c) El Excedente de Libre Disposición será pagado por la Administradora, independientemente de la modalidad de pensión que se seleccione. En el caso de las rentas vitalicias, el monto del excedente a pagar podría variar respecto al señalado en este Certificado de Ofertas, dependiendo del saldo disponible en la cuenta individual, una vez traspasada la prima a la aseguradora.

Como se aprecia, debido al aumento en el número de columnas, se hizo necesario separar las ofertas con y sin ELD en cuadros distintos, lo cual se aplicará sólo aproximadamente al 15% de las personas con derecho a ELD.

1.3 Información adicional a los montos de pensión en RV

a) Clasificación de riesgo

De acuerdo con el Fitch Emerging Market Financial Institutions Average Default Rates 1990-2011¹³, la probabilidad de caer en default en 10 años, de compañías de seguros con clasificación de riesgo AAA, AA y AA, es 0%. En el caso de compañías de seguros con clasificación de riesgo BBB es 4,88%¹⁴.

Lo anterior nos lleva a pensar que es perfectamente posible agrupar en dos categorías de riesgo a las compañías de seguros de vida que participan en SCOMP: grupo de las compañías con clasificación de riesgo "A" y grupo de las compañías con clasificación de riesgo "B".

Ahora bien, al calcular la pérdida esperada por default, como porcentaje de la pensión promedio (para cada tramo de rango de disminución de pensión ante la quiebra de todas las compañías de seguros de vida que pagan pensiones, considerando para ello la probabilidad de default de una aseguradora con clasificación de riesgo BBB), se tiene que a medida que aumenta la pensión promedio, la pérdida esperada aumenta, lo que se explica fundamentalmente por la menor cobertura porcentual de la garantía estatal para rentas vitalicias en caso de quiebra de la compañía de seguros respectiva.

En el primer tramo (pensiones principalmente menores a la Pensión Mínima o Pensión Básica Solidaria, según corresponda), la pérdida esperada es 0, ya que la garantía estatal cubre la totalidad de la pensión en caso de incumplimiento por parte de la compañía. No obstante, en el último tramo (pensiones promedio de UF 54), la pérdida esperada alcanza su máximo valor, 1,5% de la pensión promedio, debido

¹³ Incluye bancos, financieras y compañías de seguros.

¹⁴ Ver ANEXO I: Clasificación de riesgo y quiebra

a la mayor pérdida dado el Incumplimiento (PDI) producto de las restricciones de la garantía estatal. (Ver ANEXO I: Clasificación de riesgo y quiebra).

En atención a lo expuesto, la norma emitida trasladó la información sobre clasificación de riesgo de las compañías desde los cuadros de ofertas a una hoja al final del Certificado de Ofertas en que se indicó la clasificación de riesgo de una manera que se estima será más comprensible para los pensionables. Por su parte, en las notas explicativas que contiene el CO se incorporó la siguiente nota:

“Revise la clasificación de riesgo de las compañías de seguros al final de este Certificado de Ofertas.”

En la página del CO dispuesta para informar la clasificación, las compañías de seguros con clasificación de riesgo AAA, AA y A se informarán con color verde y las compañías BBB con color amarillo, independientemente los subíndices + y -, definiéndose que las compañías indicadas con verde corresponden a “Compañías con muy bajo o bajo riesgo” y las indicadas con amarillo corresponden a “Compañías de riesgo moderado”.

Bajo cada una de estas categorías se explica a los pensionables qué se entiende por cada una de las categorías de riesgo, de acuerdo a las definiciones de la N.C.G. N° 62 de la CMF.

Si bien las compañías de seguros han sido agrupadas en dos categorías, dentro de éstas, serán ordenadas de mayor a menor clasificación de riesgo vigente al momento de la emisión del Certificado de Ofertas, incluyendo los subíndices + o -. En caso de que dos o más compañías coincidan en la menor clasificación vigente, se ordenarán de acuerdo con la segunda clasificación de riesgo vigente y, en caso de coincidir, por el nombre corto de la compañía de seguros.

Adicionalmente se informa a los pensionables que las clasificaciones de riesgo no son estáticas, sino que pueden cambiar en el tiempo (mejorar o deteriorarse), en función de su solvencia.

Respecto a la información sobre los efectos de una eventual cesación de pagos o de la dictación de la resolución de liquidación de las compañías de seguros que ofrecen rentas vitalicias previsionales, actualmente la carta conductora del Certificado de Ofertas señala: *“En caso de quiebra de la compañía de seguros, opera la Garantía Estatal. Infórmese sobre el límite a la garantía.”*. En esta normativa, se incorporó una mejor explicación de la cobertura de este beneficio estatal directamente en el Certificado de Ofertas.

La norma emitida incorporó, a continuación de la clasificación de riesgo, la siguiente información:

“Todas las rentas vitalicias gozan de garantía del Estado en caso que, por cesación de pagos o por la dictación de la resolución de liquidación, la Compañía de Seguros no diere cumplimiento a las obligaciones emanadas de los contratos de renta vitalicia. La garantía del Estado, equivaldrá al 100% de la pensión básica solidaria de vejez (PBS). Respecto de las rentas vitalicias de montos superiores a la PBS, la garantía del Estado cubrirá además el 75% del exceso por sobre la PBS, con un tope mensual por cada pensionado o beneficiario, de 45 Unidades de Fomento.

Monto Pensión Básica Solidaria (PBS) hasta 30/06/20xx: \$”

b) Tasa de descuento del periodo garantizado de pago

La norma emitida trasladó la información sobre tasa de descuento de los cuadros de ofertas hasta una hoja al final del Certificado de Ofertas, explicando para qué sirve la señalada tasa, así como la tasa que cada compañía de seguros aplicará a las pensiones garantizadas no pagadas, ordenadas de la más baja a la más alta tasa de descuento, cosa que no podía efectuarse en la norma anterior.

En las notas explicativas que contiene el CO se incorporó la siguiente nota si se cuenta con ofertas de RV con cláusula de periodo garantizado:

“Revise la clasificación de riesgo de las compañías de seguros y la tasa de descuento del periodo garantizado, al final de este Certificado de Ofertas.”

1.4 Montos de pensión cuando se ingresa por agente de venta

La norma emitida establece que, para aquellos casos en que la Solicitud de Ofertas se ingrese por medio de un agente de ventas de rentas vitalicias, el Certificado de Ofertas presentará todas las ofertas de pensión brutas de comisión, salvo la oferta de la compañía de seguros a la que pertenece el agente de ventas que ingresó la Solicitud, oferta que se presentará neta de retribución por venta (comisión).

El formato de las ofertas de RV, previo a la nueva normativa, considerando el ingreso por un agente de la compañía SV6 era el siguiente:

Código Oferta	Compañía de Seguros	Pensión neta UF	Clasificación de riesgo	Tasa descuento
0001	Compañía SV1	12,87	AA	6,00
0002	Compañía SV2	12,86	AA	5,00
0003	Compañía SV3	12,79	AA+	7,00
0004	Compañía SV4	12,50	AA-	4,40
0005	Compañía SV5	12,27	A	8,00
0006	Compañía SV6	12,27	A	5,50
0007	Compañía SV7	11,00	AA+	5,30

Formato establecido por la nueva normativa es:

Código Oferta	Compañía de Seguros	Pensión sin retiro de excedente		Diferencia <u>anual</u> de pensión respecto a la mayor oferta (b)
		Pensión <u>mensual</u> en UF	Pensión <u>mensual</u> en pesos (a)	
0001	Compañía SV1	13,13	355.753	0
0002	Compañía SV2	13,12	355.476	-3.317
0003	Compañía SV3	13,05	353.541	-26.536
0004	Compañía SV4	12,75	345.525	-122.730
0005	Compañía SV5	12,52	339.167	-199.022
0006	Compañía SV6	12,27	332.517	-278.826
0007	Compañía SV7	11,22	304.062	-620.286

Adicionalmente, en nota explicativa a los cuadros con ofertas de RV se indica que la oferta de la “Compañía SV6” considera el pago de una comisión al agente de ventas de esa compañía, señalando su monto en UF y en \$, y que las demás ofertas no contemplan dicho pago.

1.5 Comprensión del monto a pagar por los servicios de un asesor previsional o de un agente de ventas

La nueva normativa consiste en reforzar que la contratación vía agente de venta o asesor previsional es voluntaria para el pensionable e indicar, en la respectiva leyenda, la comisión o retribución por venta expresada en pesos, reemplazando estos conceptos que pueden ser de difícil comprensión por una referencia al “pago” que se deberá desembolsar, asociado al proceso de pensión.

En atención al cambio en la presentación de las ofertas cuando el pensionable ingresa al sistema con la participación de un agente de ventas de una compañía de seguros, se hace necesario diferenciar las leyendas según la vía de ingreso.

Las leyendas explicativas del monto de comisión máximo promedio que consideran las ofertas se deben diferenciar primero por modalidad de pensión (RP, RVI, RVD y RVI con RP) y luego, según se trate de un ingreso al Sistema con la intervención de un agente de ventas o de un asesor previsional. Además, la leyenda a desplegarse dependerá de si existen ofertas sin ELD, con ELD fijo y con ELD máximo.

El monto de comisión será informado en Unidades de Fomento y en pesos.

Un ejemplo de las múltiples leyendas que contempla la norma emitida es el siguiente:

▪ Ingreso por agente de ventas:

“En atención a que en su proceso de pensión utilizó los servicios de un agente de ventas de la Compañía “Nombre Corto”, la oferta de Renta Vitalicia Inmediata de esta compañía considera un pago máximo al agente de UF.....(\$.....). Su pensión podría aumentar en la medida que este pago sea inferior al señalado. El resto de las ofertas de Renta Vitalicia Inmediata no contemplan dicho pago, dado que la utilización de los servicios de un agente de ventas en el proceso de pensión es voluntaria.”.

▪ Ingreso por asesor:

“En atención a que en su proceso de pensión utilizó los servicios de un asesor previsional, las ofertas de Renta Vitalicia Inmediata consideran un pago máximo promedio al asesor de UF(\$.....). Su pensión podría aumentar en la medida que este pago sea inferior al señalado.

La contratación de los servicios de un asesor previsional en el proceso de pensión es voluntaria y requiere la suscripción de un contrato de asesoría previsional entre usted y el asesor. “

2. Entrega del Certificado de Ofertas original

Para dar mayor y más expedito acceso al Certificado de Ofertas original, documento necesario para la selección de modalidad de pensión e imprescindible para que el pensionable pueda analizar previa y libremente sus ofertas y sin presiones, la norma emitida mantiene el envío al domicilio del consultante de dicho documento a través de correo certificado y al correo electrónico registrado en la SO. Adicionalmente, para las pensiones de vejez e invalidez, la norma instruye a la AFP de origen a ponerlo a disposición del afiliado en el sitio web privado (AFP virtual).

Sumado a lo anterior, se han incorporado en la norma mejoras que permitan resguardar la voluntad de los pensionables de recibir el documento en el correo electrónico que registren para ello. Por esta razón, será obligación de la AFP registrar en el CES el correo electrónico del pensionable (si ha proporcionado uno), el cual será desplegado automáticamente por el Sistema en la SO. El correo electrónico podrá ser actualizado por el partícipe que ingresa la consulta a solicitud expresa del pensionable, quedando registro auditable de los cambios efectuados.

Adicionalmente, como una medida de apoyo a los partícipes que ingresan la SO y como resguardo para que las direcciones, teléfonos y correos electrónicos incorporados en la SO estén correctos, se instruye a que el partícipe debe ratificarlos antes del ingreso de la SO al Sistema, de lo cual también quedará un registro auditable.

3. Aceptación de oferta de renta vitalicia de monto menor (o ELD menor) al mayor vigente

La norma emitida señala que, una vez ingresado al Sistema el código de la renta vitalicia que desea aceptar el consultante, en forma previa a la formalización de ésta, el Sistema deberá verificar si existen ofertas internas o externas vigentes de mayor monto, para la misma modalidad de pensión y mismas condiciones especiales de cobertura, de la misma compañía que se pretende aceptar o de otras compañías de seguros. Lo mismo ocurrirá cuando se trate de aceptaciones de rentas vitalicias con máximo ELD en que existan ELD máximos superiores al que se pretende aceptar.

En caso de existir, se deberá generar un formulario, el cual deberá ser firmado por el consultante o los beneficiarios, según corresponda, e ingresado al Sistema. Una vez efectuado este proceso, el Sistema permitirá aceptar cualquier oferta disponible, toda vez que el consultante ha tomado conocimiento cabal de la existencia de esas ofertas y cuánto dejará de percibir anualmente si mantiene su opción.

Con esta modificación normativa, se pretende que el pensionable tome conciencia y ratifique su voluntad de aceptar libremente una oferta de renta vitalicia menor a otras ofertas disponibles, para la misma modalidad y condiciones especiales de cobertura.

El contenido principal del formulario es el siguiente:

- En caso de aceptación de una oferta sin ELD o con ELD fijo

Declaro estar en conocimiento que, para la misma modalidad de pensión y condiciones especiales de cobertura, existen ofertas vigentes de montos mayores de pensión que el monto de la oferta que deseo aceptar, en la misma compañía o en otras compañías de seguros.

OFERTAS DE RENTA VITALICIA VIGENTES EN SCOMP

Tipo Oferta	Código Oferta	Compañía de seguros	Fecha término vigencia	Monto RV mensual ofrecido al causante (UF)	Monto RV mensual ofrecido al causante (\$)⁴ (a)	Diferencia anual de pensión (\$)⁵ (b)	Clasificación de riesgo compañía
							A
							BBB
							AA+

(a) Monto de pensión estimado, convertido a pesos con el valor de la UF de la fecha del Certificado Electrónico de Saldo.

(b) Corresponde a la diferencia anual de pensión, respecto de la renta vitalicia que se pretende aceptar.

No obstante, he decidido aceptar la oferta que se individualiza a continuación:

- En caso de aceptación de una oferta con máximo ELD

Declaro estar en conocimiento que, para la misma modalidad de pensión y condiciones especiales de cobertura, existen ofertas vigentes de montos mayores de ELD o de pensión que la oferta que deseo aceptar, en la misma compañía o en otras compañías de seguros.

OFERTAS DE RENTA VITALICIA VIGENTES EN SCOMP

Tipo Oferta	Código Oferta	Compañía	Fecha término vigencia	Monto RV mensual ofrecido al causante (UF)	Máximo ELD (\$) (a)	Diferencia de Excedente (\$) (b)	Clasificación de riesgo compañía
							A
							BBB
							AA+

(a) Monto de excedente estimado, convertido a pesos con el valor de la UF de la fecha del Certificado Electrónico de Saldo. El Excedente de Libre Disposición es pagado por la Administradora. El monto a pagar podría variar respecto al señalado en estas ofertas, dependiendo del saldo disponible en la cuenta individual, una vez traspasada la prima a la aseguradora.

(b) Corresponde a la diferencia por Excedente de Libre Disposición, respecto de la oferta que se pretende aceptar.

No obstante, he decidido aceptar la oferta que se individualiza a continuación:

4. Otros perfeccionamientos a la normativa

4.1 Validaciones lógicas al Certificado Electrónico de Saldo (CES)

En esta normativa se ha considerado conveniente reforzar que es responsabilidad de las Administradoras de Fondos de Pensiones y de las Compañías de Seguros de Vida, partícipes del Sistema, adoptar medidas para el correcto funcionamiento del SCOMP, debiendo velar para que se implementen todas las validaciones lógicas que sean necesarias.

El texto propuesto señala:

“La información remitida deberá ser completa y consistente siendo responsabilidad de las Administradoras de Fondos de Pensiones y de las Compañías de Seguros de Vida, que el Sistema efectúe todas las validaciones lógicas que sean necesarias.”

Atendida la nueva instrucción, se espera que las Administradoras y Compañías de Seguros efectúen una revisión completa de todos los datos del CES que deben guardar consistencia dentro del mismo CES y con otros datos registrados en el Sistema, para posteriormente implementar las validaciones correspondientes.

4.2 Uso del saldo adicional

Esta nueva normativa recoge formalmente el tratamiento del saldo adicional, de acuerdo a lo siguiente:

- Comisión consumida en trámites anteriores: el texto normativo indica que deben aplicarse las mismas reglas que en el uso del saldo retenido, las cuales dependen de la modalidad de pensión que se esté cotizando.
- Remate: se especifica que, si se trata del uso del saldo retenido o del saldo adicional, el porcentaje de comisión de intermediación que se considerará en las ofertas del remate no podrá ser superior a la comisión máxima vigente, con tope de la diferencia entre el límite máximo en UF vigente y el monto en UF consumido en trámites anteriores.
- Comisiones de intermediación o venta: se especifica que cuando se trate de una Solicitud de Pensión para uso del saldo retenido o del saldo adicional, el porcentaje de comisión por asesoría o retribución por venta que finalmente pague la Compañía no podrá ser superior al porcentaje de comisión máxima vigente, con tope la diferencia entre el límite máximo en UF vigente y el monto en UF consumido en trámites anteriores.

4.3 Validaciones de Ofertas Externas

La norma emitida refuerza que el Sistema debe validar que no existan inconsistencias entre la oferta externa y la oferta interna asociada, señalando expresamente:

“El Sistema rechazará las ofertas externas que no cumplan con lo señalado en los dos párrafos anteriores y que no presenten características consistentes con la oferta interna asociada.”

Atendida la nueva instrucción, se espera que las Administradoras y Compañías de Seguros efectúen una revisión completa de todos los datos que deben coincidir o ser consistentes entre la oferta externa y la oferta interna, implementándose las validaciones que sean necesarias.

En armonía con la instrucción anterior, la norma hace hincapié en que la oferta externa debe mantener la proporción entre la Renta Temporal y la Renta Vitalicia Diferida:

“Tratándose de ofertas externa de rentas vitalicias diferidas, éstas deberán mantener la proporción RVD/RT contemplada en la oferta interna asociada, debiendo ajustarse la prima destinada a la renta vitalicia y el saldo destinado a la renta temporal.”

4.4 Formulario de aceptación de pensiones de sobrevivencia

Tratándose de pensiones de sobrevivencia, el Certificado de Ofertas y el formulario de oferta externa que señalan el monto de pensión, en unidades de fomento, que recibirá cada beneficiario legal de pensión, a diferencia de la forma en que se presenta en el formulario de Aceptación de la Oferta que es aquel que firman los beneficiarios de pensión cuando han decidido contratar una determinada renta vitalicia. Este formulario de aceptación de la oferta señalaba un único monto de pensión, el del causante, en unidades de fomento, bajo la glosa “**Monto Pensión U.F.**”.

A efectos de estandarizar estos formularios en el caso de pensiones de sobrevivencia, la norma emitida modificó la glosa “**Monto Pensión U.F.**” por “**Monto Pensión Causante U.F.**”, junto con incorporar un cuadro similar al que contiene el formulario de la oferta externa, con el monto de la pensión correspondiente a cada beneficiario:

DATOS Y PENSIÓN DE LOS BENEFICIARIOS DE PENSIÓN DE SOBREVIVENCIA					
Nombre	Relación	Sexo	Invalidez (SI / NO)	Fecha Nacimiento	Renta UF
...
...
...
...

De esta forma se minimizan los riesgos de confusión que pueden generarse especialmente cuando el beneficiario de pensión es único, explicitándose el monto de pensión que recibirá y, a la vez, se estandarizan los formularios correspondientes para un mismo tipo de pensión.

Así mismo, se ajusta en el formulario de la Oferta externa la glosa “**RENDA MENSUAL OFRECIDA POR LA COMPAÑÍA**” por “**RENDA MENSUAL OFRECIDA POR LA COMPAÑÍA AL CAUSANTE**”.

5. Inicio de vigencia de la normativa modificatoria

Dada la cantidad y magnitud de los cambios, la normativa establece plazos diferenciados para implementarlos:

Primer lunes del séptimo mes siguiente a la emisión de la norma (julio 2019):

- Cambio en la presentación de las ofertas de RV cuando se ingresa por agente y sus respectivos cambios en las leyendas de comisiones según participe de ingreso.
- Formulario de aceptación de oferta de renta vitalicia de monto menor (o ELD menor) al mayor vigente.
- Nuevo campo “correo electrónico” en CES.
- Despliegue automático del correo electrónico en SO y registro auditable de su cambio.
- Confirmación por parte del partícipe que ingresó la SO de los datos dirección, teléfono y correo electrónico, con registro auditable de esta confirmación.
- Liberación de la SO y aceptación una vez seleccionada la modalidad de pensión.
- Cambios a la aceptación de la oferta (nuevo cuadro de pensión de los beneficiarios).
- Implementación de Código seguridad del CO con, al menos, 6 dígitos (letras y números).
- Disponer en la AFP virtual el CO original en caso de pensiones de vejez e invalidez (descarga de CO auditable).

Primer lunes del décimo segundo mes siguiente a la emisión de la norma (diciembre 2019):

- Cambios en los CO (pensión en pesos, diferencia anual, notas explicativas, clasificación de riesgo y tasa descuento en últimas páginas, leyendas explicativas, fecha emisión CO, fecha aceptación de ofertas, información del CES).
- Cambios en formularios por efecto de incluir la pensión en pesos: Remate, Oferta externa, Cesión de comisión.
- Validaciones lógicas al CES.
- Validaciones a la oferta externa.

V. Marco jurídico y administrativo local

El principal marco jurídico y administrativo local que aplica a esta normativa es el siguiente:

- Decreto Ley N° 3.500, de 1980, que establece régimen de previsión social derivado de la capitalización individual y su Reglamento.
- Ley CMF, artículo 5 N° 1: Establece la atribución de la CMF de dictar las normas para la aplicación y cumplimiento de las leyes y reglamentos y, en general, dictar cualquier otra normativa que de conformidad con la ley corresponde para la regulación del mercado financiero.
- Decreto con Fuerza de Ley N° 251, de 1931, Ley de Seguros.
- Decreto Supremo N° 1.088, publicado en el Diario Oficial el 17 de agosto de 2016, que establece la comisión máxima de asesoría previsional.
- Norma de Carácter General N° 218 y Título II del Libro III del Compendio de Normas de la Superintendencia de Pensiones, que Imparte instrucciones sobre el Sistema de Consultas y Ofertas de Montos de Pensión establecido por el artículo 61 bis del D.L. N° 3.500, de 1980.
- Norma de Carácter General N° 377, de la CMF, que imparte normas sobre contratación de seguros de rentas vitalicias del D.L. N° 3.500, de 1980.
- Norma de Carácter General N°221 de la CMF y el Título VIII del Libro V del Compendio de Normas de la Superintendencia de Pensiones, que imparten instrucciones sobre la asesoría previsional, el contrato de asesoría previsional y la inscripción en el registro de asesores previsionales establecido por el Título XVII del D.L. N° 3.500, de 1980.
- Norma de Carácter General N° 91, de la CMF, que establece normas para agentes de venta de seguros de rentas vitalicias del D.L. N° 3.500, de 1980.

VI. Evaluación de impacto

1. Principales beneficios de la aplicación de la normativa

1.1 Beneficios para los pensionables (afiliados y beneficiarios de pensión de sobrevivencia)

- Un Certificado de Ofertas más simple, enfocado en los montos de pensión ofrecidos, en pesos y comparados anualmente, debiera contribuir a que los pensionables puedan realizar una mejor elección dentro de la modalidad escogida.
- El cambio en la forma de envío del Certificado Original, incluyendo ahora el envío de éste a través del email (antes se enviaba la copia del CO al correo electrónico), permitirá a los pensionables recibir rápidamente las ofertas de montos de pensión, acelerando los procesos de jubilación.
- Presentar la clasificación de riesgo por familia y por colores, ayudará a los pensionables a entender mejor qué compañías tienen mayor o menor calificación, en base al perfil de riesgo de dichas instituciones, sin necesidad de tener conocimientos acabados sobre esta materia. Por su parte, traspasar esta información al final del Certificado descomprime el Certificado (lo que permite aumentar el tamaño de la letra de las ofertas) a la vez que le da un adecuado peso a la variable riesgo relativa al monto de la pensión.

Además, esta nueva forma de presentación permite entregar más información al pensionable, como, por ejemplo, que la clasificación puede variar en el tiempo. También, en atención al espacio disponible, se entrega información relevante para el pensionables sobre la garantía estatal que cubre las rentas vitalicias y sus respectivos límites, en caso de cesación de pago por parte de la compañía de seguros. Actualmente sólo se informa que existe dicha garantía, sin indicar montos.

- Traspasar la tasa de descuento del periodo garantizado al final del Certificado descomprime el Certificado y permite aumentar el tamaño de la letra de las ofertas a la vez que le da un adecuado peso a esta variable relativo al monto de la pensión. Además, ordenarlas de menor a mayor tasa evita que el pensionable haga esta tarea.

La nueva presentación de las tasas de descuento, que transparenta la oferta que realiza cada compañía respecto del resto, debiese incentivar una mayor competencia respecto de esta variable, en la medida que los pensionables la consideren como relevante en su toma de decisiones. Lo anterior, eventualmente podría implicar una caída en las tasas ofertadas, con el consiguiente beneficio para los pensionables y los beneficiarios designados.

- La propuesta de presentar en forma neta el monto de la oferta de pensión de la compañía de seguros del agente de ventas que ingresó la Solicitud de Ofertas, y en términos brutos todas las ofertas de las demás compañías de seguros, ayuda a mejorar la transparencia respecto al monto de pensión que podría recibir el pensionable en caso de aceptar una oferta interna de una compañía distinta a la del ingreso al Sistema. Lo anterior, facilita una elección informada por parte del futuro pensionado ya que será capaz de comparar adecuadamente pensiones entre todas las compañías que le entregaron ofertas, de tal forma que elija en función del monto de la pensión y el valor agregado que perciba de la asesoría recibida.
- Adicionalmente, la incorporación del formulario con la presentación de las ofertas de rentas vitalicias de mayor monto será un aporte para el pensionable, toda vez que le permitirá tener en un solo documento los mayores montos de pensión vigentes para una misma modalidad de renta vitalicia y mismas condiciones especiales de cobertura, además de permitirle cuantificar, en pesos, cuánto dejaría de percibir anualmente por aceptar una pensión que no es la de mayor monto. Esto facilitará también la elección informada.
- La nueva obligación de las AFPs de registrar en el CES el correo electrónico del pensionable, en caso de haberlo informado, en conjunto con la implementación de un registro auditable respecto de los posibles cambios que se hagan a dicha información, debiese incentivar en última instancia a que una mayor cantidad de personas reciban sus certificados de oferta por medio de vía electrónica. Lo anterior, permitiría además que el pensionable tenga una mayor cantidad de tiempo, incluyendo un acceso más expedito a las ofertas que ha recibido, para realizar un análisis más detallado, de tal forma de tomar la mejor decisión posible. Lo anterior se extiende a la obligación para el partícipe de ratificar los datos de contacto del pensionable, con un registro auditable de la confirmación, de modo de asegurar la recepción del CO en su domicilio, disminuyendo así la cantidad de pensionables que no reciben su CO por direcciones erradas o incompletas.
- Disponer el CO original en la web de la AFP para que los pensionables de vejez e invalidez puedan descargarlo directamente tiene los mismos beneficios señalados precedentemente.
- El separar las ofertas de rentas vitalicias sin ELD, con ELF fijo y con máximo ELD, permitirá que la información de los montos de pensión se presente con una letra de mayor tamaño, lo cual se observa como beneficioso para los pensionables.

- Establecer mayores exigencias de seguridad en los CO y medidas antifraudes y falsificaciones, disminuirá el incentivo de los asesores previsionales y agentes de venta a adquirir fraudulentamente CO originales para así pensionar rápidamente a los afiliados o beneficiarios, disponiendo éstos del tiempo prudente para analizar sus ofertas.
- Se espera que los cambios antes señalados, los más sustanciales de la normativa propuesta, tengan un impacto positivo sobre la pensión promedio obtenida por los afiliados y beneficiarios de pensión respecto a las actuales, ya que contribuiría a que un número mayor de pensionables optaría por un monto mayor de pensión final, dada la nueva presentación de la información disponible en el sistema.

De acuerdo a estimaciones, utilizando las aceptaciones de ofertas ingresadas por agentes de venta durante 2017, se calcula que la pensión promedio sería hasta UF 0,23 mayor (2,31%) en el caso de que todos los pensionables hubiesen aceptado la mejor pensión posible en vez de la oferta efectuada por la compañía de seguros que está asociada al agente de venta.

- Por otra parte, al reforzar la responsabilidad de las AFP y compañías de seguros de vida para que, al cursar un trámite de pensión o un cambio de modalidad de pensión y remitir al sistema el correspondiente Certificado Electrónico de Saldo, se efectúen todas las validaciones lógicas que sean necesarias para una correcta trasmisión de dicho certificado, permitirá minimizar errores, detectar tempranamente problemas de consistencia en todas las etapas del proceso de consultas y ofertas en SCOMP, evitando que compañías de seguros se resten de ofertar al detectar con sus sistemas internos inconsistencias en el CES.
- Al reforzar la obligación del Sistema de rechazar las ofertas externas que no presenten características consistentes con la oferta interna, evitará que deben efectuarse ajustes posteriores, especialmente en las rentas temporales.
- Al especificarse en la aceptación de pensiones de sobrevivencia el monto de pensión que le corresponderá a cada beneficiario, se busca aminorar los riesgos de problemas de comprensión, especialmente en aquellos casos en que existe un único beneficiario legal.

1.2 Beneficios para las compañías de seguros vida que comercializan rentas vitalicias del D.L. N° 3.500, de 1980

- Una mejor información del Certificado Electrónico de Saldo beneficiará a las compañías de seguros de vida que efectúan sus ofertas de montos de pensión en base a la información que reciben desde las AFP.

1.3 Beneficios para el operador tecnológico de SCOMP y para SCOMP S.A.

- La incorporación de más validaciones lógicas en el Sistema redundará en una mejor operación de éste, bajo mejores estándares de seguridad.
- Un Certificado más simple debiese implicar una mejor imagen del Sistema por parte de los pensionables.

1.4 Beneficios para los asesores previsionales

- Asumiendo que el cambio normativo implique una redefinición en el modelo de negocios de varias compañías de seguros, dicho mercado podría ser atendido con mayor intensidad que la actual, por los asesores previsionales, incrementando estos últimos sus ingresos por comisión.

No obstante, a partir de la modificación normativa, en aquellos casos donde la solicitud de pensión haya sido ingresada por un agente de venta, los asesores previsionales podrían perder competitividad frente al resto de las ofertas internas que no consideran el pago de una comisión ya que éstas se presentarán bruta de comisión, con excepción de la oferta de la compañía a la cual pertenece el agente de venta y la alternativa de pensión a través del asesor previsional. Lo anterior podría reducir el efecto esperado de mayores ventas mencionado en el párrafo inicial.

- La información en pesos, la presentación de la “Diferencia anual de pensión” en la modalidad de rentas vitalicias, el formulario de presentación de las ofertas de rentas vitalicias de mayor monto, el cambio en la presentación de las clasificaciones de riesgo y de la tasa de descuento del periodo garantizado, ayudará a los asesores previsionales a explicar más fácilmente estos conceptos a los afiliados y beneficiarios que contrataron sus servicios.
- Adicionalmente, el nuevo formulario de presentación de las ofertas de pensiones será de gran ayuda para el asesor previsional, ya que le permitirá ratificar que la información que éste contiene es aquella que debía entregarle al consultante, como parte de su labor de asesoría.

1.5 Beneficios para la CMF

- Con la nueva forma de presentar las ofertas en el Certificado de Ofertas, en aquellos casos donde la Solicitud de Ofertas fue ingresado por un agente de ventas, se espera mejorar el nivel de comprensión de los pensionables respecto del alcance de las ofertas aceptadas. Ello podría redundar en una disminución de las consultas y reclamos que con frecuencia presentan los afiliados que no entendieron a tiempo que al aceptar la oferta interna de otra compañía habrían obtenido probablemente una mayor pensión.
- Asimismo, la nueva presentación de las ofertas de rentas vitalicias permitirá simplificar la ayuda que debe brindar el área de atención de público de la CMF en relación con las consultas que constantemente recibe respecto a los Certificados de Ofertas.

2. Principales costos de la aplicación de la normativa

2.1 Impacto para los pensionables (afiliados y beneficiarios de pensión de sobrevivencia)

- Para poder acceder a los certificados de ofertas originales que se podrán a disposición de los pensionables en el sitio privado de la AFP, los afiliados que no han obtenido su clave de acceso deberán solicitarla durante el proceso de solicitud de pensión. Esto podría ser complejo para los pensionables poco habituados al uso de este sitio, razón por la cual dicho Certificado de Ofertas también se enviará paralelamente en otro medio a su domicilio o correo electrónico. Además, esta modalidad obliga a imprimirlo o solicitar su impresión en la AFP.
- Incorporar el formulario de presentación de ofertas de rentas vitalicias de mayor monto supone la realización de un paso adicional por parte del pensionable para poder seleccionar la modalidad de pensión o el cambio de ésta. Sin embargo, esto representa un costo relativamente menor en el contexto del proceso de jubilación.

2.2 Impacto en las compañías de seguros vida que comercializan rentas vitalicias del D.L. N° 3.500, de 1980

- El conjunto de cambios normativos podría tener un mayor impacto en las ventas de las compañías de seguros de vida intensivas en aceptaciones a través de agentes de venta (8 de 15 compañías). De materializarse este efecto, algunas compañías se podrían ver en la necesidad de ajustar su modelo de negocios, ajustado la intensidad del uso de agentes, mejorando la capacitación de dichos agentes, revisando la remuneración de estos y ajustando las tasas de ventas implícitas en las ofertas externas e internas. Estos ajustes pueden tener un costo de corto plazo.
- La presentación de la clasificación de riesgo al final del Certificado destacada en dos colores tendría mayor incidencia para las compañías de seguros que no tengan clasificación igual o superior a A-, puesto que las ubica al final de la lista y con un color distinto.
- El cambio en la presentación de la tasa de descuento del periodo garantizado, de más baja a más alta, podría impactar las ventas de rentas vitalicias a aquellas compañías que históricamente han establecido altas tasas. De materializarse este efecto, algunas compañías deberán ajustar sus tasas a modo de mantener su participación de mercado.
- El cambio en las leyendas expondrá a la compañía de seguros del agente que ingresó la Solicitud de Ofertas, al señalar que ésta es la única oferta por la que se pagará una comisión, mostrando el monto de ésta en pesos. No obstante, la leyenda estipula claramente que esa oferta contempla los servicios de un agente de ventas remunerado y que las otras no lo contemplan.
- Las compañías de seguros deberán aumentar las validaciones de sus ofertas externas a fin de evitar los rechazos del Sistema a éstas.
- Las compañías de seguros de vida partícipes de SCOMP deberán destinar recursos para probar los cambios al Sistema, previo a su implementación.
- Las compañías de seguros deberán proporcionar a SCOMP continuamente, y en base a su experiencia, propuestas de validación de consistencia de la información del CES.

2.3 Impacto para el operador tecnológico de SCOMP

- El operador tecnológico de SCOMP deberá efectuar una serie de modificaciones, que se mencionan a continuación, para cumplir con lo solicitado por la nueva normativa, lo que implicará costos informáticos, en términos de horas hombres y de capacidad tecnológica. Los principales cambios son:
 - La propuesta de cambio normativo implica un cambio significativo en el formato de presentación de las ofertas en los Certificados de Oferta.
 - Incluir la clasificación de riesgo en colores, sólo para las compañías de seguros que efectuaron ofertas y las obligadas al pago del aporte adicional.
 - Cambio al criterio para presentar las ofertas de rentas vitalicias en caso de que la Solicitud de Ofertas ingrese con un agente de ventas.

- Con el fin de incluir la leyenda correcta en el Certificado de Ofertas, el operador tecnológico de SCOMP deberá separarlas ahora, dependiendo de si la Solicitud de Ofertas fue ingresada por un asesor previsional o por un agente de ventas y calcular su monto en pesos.
- El operador tecnológico de SCOMP deberá implementar la funcionalidad para generar el formulario de presentación de ofertas de rentas vitalicias de mayor monto. Para ello, cada vez que se pretenda aceptar una renta vitalicia, el Sistema deberá buscar todas las ofertas vigentes de iguales características a la que se quiere aceptar, que sean de un mayor monto de pensión o Excedente de Libre Disposición, según corresponda. Este proceso de búsqueda arrojará información sólo en caso de que se cumplan las restricciones de búsqueda. Adicionalmente, deberá inhabilitar la funcionalidad que permitía generar el formulario de aceptación de una oferta menor en la misma compañía de seguros.
- El operador tecnológico de SCOMP deberá disponer de espacio para almacenar los formularios de presentación de ofertas de rentas vitalicias de mayor monto.
- Se deberán implementar más validaciones a la información contenida en cada Certificado Electrónico de Saldo y validar la consistencia de ésta con la que ya se encuentra disponible en el Sistema. Adicionalmente, se deberán implementar más validaciones con el fin de rechazar las ofertas externas que no presenten características consistentes con la oferta interna.
- La incorporación del tratamiento del saldo adicional no debería tener un impacto en el funcionamiento de SCOMP, considerando que tiene el mismo tratamiento que el saldo retenido que, como se ha señalado, sí se encuentra regulado en la norma vigente.
- Al especificarse en la aceptación de pensiones de sobrevivencia el monto de pensión que le corresponderá a cada beneficiario, se deberá intervenir el formulario de aceptación actualmente vigente, incorporando un nuevo cuadro y agregando la palabra “causante” en el recuadro correspondiente, misma palabra que deberá agregar en el formulario la oferta externa.
- Se deberá guardar registro auditable de los cambios en los correos electrónicos proporcionados por el CES y de la ratificación del partícipe respecto a que los datos de contacto del pensionable están correctos.
- Se deberá implementar una nueva funcionalidad para dar acceso a los pensionables de vejez e invalidez a su CO original a través del sitio web de la AFP, dejando registro auditable de su descarga.
- Deberá incorporar controles contra fraudes y falsificación de CO originales.
- Adicionalmente, el operador tecnológico deberá destinar los recursos necesarios para, en conjunto con las AFP, compañías de seguros de vida y SCOMP S.A., efectuar las pruebas necesarias en forma previa a la implementación de los cambios en el Sistema.

2.4 Impactos para SCOMP S.A.

- SCOMP S.A deberá supervisar el correcto diseño y la correcta implementación de los cambios normativos por parte del operador tecnológico de SCOMP, lo que conlleva costos adicionales en términos de horas hombre.

- Cabe señalar que, al ser éste un cambio normativo, esta Comisión entiende que el costo monetario del desarrollo informático en SCOMP ya se encuentra incorporado en el actual contrato de servicio con su actual operador tecnológico.

2.5 Impacto en los agentes de venta de rentas vitalicias

- Los agentes de venta podrían, en el corto plazo, ver disminuidos sus ingresos por concepto de comisión asociados a la de contratación de rentas vitalicias previsionales, en aquellos casos donde las compañías de seguros a las que pertenecen no mejoren las tasas de venta implícitas en sus ofertas de montos de pensión y pierdan competitividad a pesar del valor agregado de la asesoría entregada por el agente.
- De similar forma, la presentación de la retribución por venta (comisión) en pesos, dados los altos montos que se presentan en algunas operaciones, los debería llevar a negociar un monto menor al máximo que contemplan las ofertas, con el fin de retener a sus clientes, lo que derivaría en menores ingresos por retribución por venta.

No obstante, en caso de materializarse los escenarios mencionado con anterioridad, podría darse que un porcentaje de agentes de venta, dado su expertise y “know how” en la materia, pudieran optar por convertirse en asesores previsionales en el mediano plazo, aligerando el impacto sobre sus ingresos por asesorías previsionales.

- Informar en las notas explicativas el monto en pesos de la retribución por venta podría desincentivar al pensionable de continuar siendo apoyado por el agente, si no le fue informado previamente el costo de intermediación.
- Resaltar la clasificación de riesgo en una página completa y en colores obligará destinar mayor tiempo en explicar esta variable.

2.6 Impacto en los asesores previsionales

- La presentación de la comisión en pesos, dados los altos montos que se presentan en algunas operaciones, los debería llevar a negociar un monto menor al máximo que contemplan las ofertas, con el fin de retener a sus clientes, lo que derivaría en menores ingresos.
- Informar en las notas explicativas el monto en pesos de la comisión u honorarios podría desincentivar al pensionable de continuar siendo asesorado, si no le fue informado previamente el costo de intermediación.
- Resaltar la clasificación de riesgo en una página completa y en colores obligará destinar mayor tiempo en explicar esta variable.

2.7 Costos para la Comisión para el Mercado Financiero y para la Superintendencia de Pensiones

- Los Supervisores deberán intensificar su supervisión respecto del pago de comisiones a los agentes de venta u otras personas de la compañía de seguros, destinando más recursos con el fin de detectar posibles irregularidades. Lo anterior debido a que el cambio en la presentación de las ofertas cuando se ingresa la Solicitud de Ofertas por medio de un agente de ventas podría incentivar a las compañías a prescindir del uso de agentes de venta para el ingreso al Sistema, pero pagando

comisiones por fuera de la póliza a empleados de la aseguradora que cierren negocios con la compañía.

- La implementación del formulario que contiene las ofertas de rentas vitalicias de mayor monto podría aumentar los reclamos de los pensionados que argumenten que “la firmaron entre un montón de papeles”, sin tener plena conciencia que estaban renunciando a una pensión de mayor monto.
- Como toda modificación a la normativa al SCOMP, se requerirá la supervisión de la correcta implementación de los cambios normativos.
- La CMF deberá adaptar la recepción de información diaria del SCOMP a los nuevos campos que se incluirán en las tablas, así como sus estadísticas web y procesos internos que utilizan la información de SCOMP.

3. Principales riesgos

3.1 Principales riesgos de emitir la norma

- La propuesta normativa visibiliza el monto de la pensión relativo a otros atributos de los oferentes. Si bien el mecanismo de colores de las clasificaciones de riesgo busca compensar este efecto facilitando la comprensión de la clasificación crediticia, hay un riesgo de que la venta de rentas vitalicias se concentre en compañías que ofrecen mayor monto, pero que tienen menor capacidad relativa de solventar sus obligaciones. Para abordar este riesgo la supervisión deberá ser más intensiva en dichas compañías debiendo destinarse los recursos para ello.
- Un posible riesgo de emitir la normativa es que las compañías de seguros intensivas en agentes de ventas decidan pasar a un modelo de asesores previsionales y/o elijan finalmente reducir su participación en el negocio de rentas vitalicias al no poder ofrecer una tasa de venta competitiva. Lo anterior implicaría que un número importante de agentes de venta (existen cerca de 1.500 en la actualidad) verían disminuidas sus opciones laborales.
- Por otra parte, las compañías intensivas en agentes de ventas podrían decidir, en vez de retirarse del mercado, mejorar su competitividad a través de la incursión en inversiones más riesgosas, aunque sujetas a los límites contemplados en la Ley de Seguros y en la normativa actual. Lo anterior aumentaría el riesgo de mercado y de crédito de su portfolio de inversiones, con un posible impacto negativo en el nivel de solvencia de dichas compañías en el mediano y largo plazo, a menos que dicho proceso esté sustentado en holguras patrimoniales o acompañado de un aumento de capital que soporte las mayores pérdidas esperadas. Para abordar este riesgo la supervisión deberá ser más intensiva en dichas compañías, debiendo destinarse los recursos para ello.
- En caso de que disminuya el número de agentes de venta, es posible que los asesores previsionales no tengan la capacidad de satisfacer la demanda por asesoría a lo largo del país en el corto plazo.
- Las compañías de seguros de vida que operan con agentes de venta tendrán un desincentivo a iniciar el proceso de oferta de pensiones, debido a que verán desmejorada su competitividad al aparecer en el Certificado de Ofertas con su oferta neta de comisión, teniendo menos posibilidades de ser escogidas por los pensionables para concretar la contratación de la pensión. Lo anterior, podría producir un efecto perverso en el sistema, donde la mejor opción para cerrar un negocio sea

tratar de atraer al pensionable después de que haya sido asesorado en una primera etapa por otro agente o asesor.

- Riesgo de pagarse comisiones no registradas en la póliza y superiores a los máximos permitidos, sin ser informadas en las pólizas emitida, contraviniendo la normativa vigente.
- La norma emitida implica un gran cambio al Sistema, debiendo programarse nuevas funcionalidades y modificar las actuales, lo cual genera un riesgo operacional.

3.2 Principales riesgos de no emitir la norma

- El mayor riesgo de no emitir la normativa es que se mantenga o acreciente la tendencia actual según la cual, la mayor parte de los pensionables que acepta una renta vitalicia con la intervención de un agente de ventas no obtiene uno de los mayores montos de pensión a los que tenía acceso. Esto, en contraste con los patrones de aceptación cuando son apoyados por un asesor previsional. Dicha asimetría implica menores pensiones para un número importante de personas que están por jubilar.
- Otro riesgo es privar a los pensionables de un documento informativo de gran importancia como lo es el formulario de presentación de las ofertas de mayor monto, afectando la transparencia del mercado y la capacidad de elegir de los pensionables.

Lo mismo señalado precedentemente es aplicable a no entregar la “Diferencia anual de pensión”.

- Adicionalmente, en términos operativos, no emitir la norma podría desincentivar a los partícipes del Sistema a aumentar y a perfeccionar las actuales validaciones con las que éste cuenta, lo que implicaría mantener o aumentar el número de errores, afectando el correcto funcionamiento del mercado de rentas vitalicias.

4. Evaluación de impacto final

La presente modificación normativa busca fundamentalmente mejorar la transparencia en el proceso de comercialización de rentas vitalicias, con el consiguiente beneficio para los pensionables, en términos de un mayor y mejor acceso a información clave para la toma de decisiones, además de corregir ciertas distorsiones. Lo anterior, si bien podría conllevar ciertos costos para algunos de los agentes que participan de dicho mercado, éstos se compensarían de sobremanera considerando el impacto que puede tener la presente modificación en el proceso de selección de pensión, incluyendo incluso un potencial aumento en las pensiones bajo ciertas modalidades, lo que es de especial importancia considerando la relevancia social de este tema. Adicionalmente, si bien existen riesgos asociados a la implementación de la normativa, estos se encontrarían acotados en la medida que la CMF pueda implementar una supervisión más intensiva. Por todo lo anterior, resulta razonable abogar a favor de la promulgación de dichos cambios normativos.

VII. Resultados de la consulta pública

Los comentarios recibidos durante la Consulta Pública y en las mesas consultivas, han sido analizados y considerados por esta Comisión en conjunto con la Superintendencia de Pensiones. El proyecto de norma ha sido modificado y perfeccionado en lo que parece necesario y apropiado.

1. Puesta en consulta de propuesta normativa

Con fecha 16 de agosto de 2018, la CMF y la SP publicaron en sus respectivas páginas web la propuesta normativa denominada “Modifica NCG N° 218, que imparte instrucciones sobre el Sistema de Consultas y Ofertas de Montos de Pensión (SCOMP) establecido por el artículo 61 bis del D.L. N° 3.500, de 1980.”.¹⁵

Los comentarios a la propuesta normativa se recibieron hasta el 14 de septiembre de 2018. En total se llegaron 60 comentarios, sumando 44 documentos distintos, los cuales se desglosan de la siguiente forma:

	N° documentos
▪ Compañías de Seguros de Vida	: 7
▪ Administradoras de Fondos de Pensiones	: 3 (2 documentos distintos)
▪ Asesores Previsionales	: 38 (25 documentos distintos)
▪ Agentes de venta de rentas vitalicias	: 2
▪ Asociaciones gremiales	: 5
▪ Otros (FNE, SCOMP, Felices y Forrados)	: 3

2. Mesas consultivas

Por su parte, el 26 y el 27 de noviembre de 2018, se realizaron 2 mesas consultivas donde la CMF expuso los principales comentarios favorables y desfavorables recibidos, por materia a modificar en la normativa y se escucharon y respondieron los distintos comentarios del público asistente.

En las mesas consultivas participaron un total de 54 personas que representaban a:

	N° personas
▪ Compañías de Seguros de Vida	: 9
▪ Asesores previsionales	: 35
▪ Asociaciones Gremiales	: 6
▪ Otros	: 4

3. Comentarios recibidos a través del Proceso Consultivo

En esta sección se presenta un resumen de los comentarios más relevantes que dicen relación exclusivamente con los cambios a la norma puesta en consulta pública, junto a la respuesta de la CMF frente al comentario o propuesta recibida.

Los textos íntegros de los comentarios recibidos mediante la consulta pública han sido incorporados al presente informe normativo en el “**Anexo VI: Textos de comentarios recibidos en consulta pública**”.

¹⁵ La propuesta normativa que estuvo en consulta pública puede consultarse en el siguiente link: http://www.cmfchile.cl/institucional/legislacion_normativa/normativa_tramite_cerrada.php

Comentarios Generales

1) Cambio normativo enfocado sólo en el atributo precio

En general las compañías de seguros han manifestado que los diferentes cambios normativos propuestos por ambos Servicios están orientados a que los afiliados o beneficiarios, según corresponda, tomen su decisión de pensión principalmente en base a la pensión más alta ofrecida, desconociéndose que existen otros atributos de las compañías de seguros que son también importantes, tales como la clasificación de riesgo, red de sucursales, infraestructura, atención preferencial, tecnología de atención, servicios web, etc.

Han señalado que pueden generarse externalidades negativas si sólo se valora el monto de la pensión, que es relevante tener presente que asignar al precio el carácter de única variable relevante, menospreciando atributos como solvencia y calidad de servicio, puede destruir valor a clientes y hacer más inestable el sistema.

Se indica que puede afectarse la estabilidad del sistema, al incentivar a las compañías a asumir más riesgos de los convenientes en sus portafolios de inversión para ofrecer “mejores precios”. Las compañías podrían adoptar estrategias financieras y patrimoniales agresivas y muy similares entre sí, haciendo más vulnerable el sistema en general.

Se comenta que, si bien el monto de pensión es el atributo más relevante, (el mercado es bastante competitivo en precio como avalan diversos indicadores como Money Worth Ratio), existen otros atributos diferenciadores que razonablemente pueden justificar las diferencias de pensión del orden del 2% mencionadas en el informe de la FNE y en el informe resumen de este cambio normativo.

Respuesta de la CMF:

De acuerdo con el artículo 61 bis, a través del Sistema de Consultas y Ofertas de Montos de Pensión se deberán: a) Recibir y transmitirse las solicitudes de montos de pensión requeridas por los afiliados, indicando, en su caso, los tipos de renta vitalicia previamente definidos por aquéllos y b) Recibir y transmitirse las ofertas de rentas vitalicias de las Compañías de Seguros de Vida y los montos de retiro programado calculados por las Administradoras. Por otra parte, el mismo artículo describe la información que debe proporcionarse al pensionable, toda ella relativa a los montos de pensión, comisiones, proyecciones, etc.

Por lo anterior, el SCOMP tiene por finalidad canalizar información que dice directa relación con los montos de pensión a los que puede acceder un afiliado o sus beneficiarios, junto a la cual los reguladores han considerado la incorporación de otra información relevante como es la clasificación de riesgo de las CSV y la información sobre garantía estatal en caso de quiebra. Por tanto, el SCOMP no puede concebirse como una plataforma desarrollada para proveer todo tipo de información comercial de los oferentes, la cual puede ser válidamente proporcionada a los pensionables a través de otros canales.

La propuesta normativa no desconoce que existen otros atributos de las compañías de seguros, además del monto de la pensión, no obstante que, efectivamente, se resalta esta variable, quedando de cargo de los oferentes el difundir los demás atributos de su compañía, distintos de la clasificación de riesgo que sigue informándose en el Certificado de Ofertas.

Como se menciona en el presente informe normativo, cuando un pensionable ingresa a SCOMP a través de un asesor previsional, en el 96,2% de los casos el consultante que se pensiona a través de la modalidad de renta vitalicia acepta uno de los tres mayores montos de pensión (para la misma modalidad, condiciones especiales de cobertura y ELD). Es decir, el precio es efectivamente una variable relevante en estos casos.

Respecto a que el cambio normativo incentivaría a que las compañías de seguros asuman más riesgos de los convenientes en sus portafolios de inversión con el fin de ofrecer mejores precios y, por ende, mejores pensiones, ello se debería reflejar en su clasificación de riesgo, la cual legalmente tiene una categoría mínima para ofrecer y contratar rentas vitalicias previsionales.

Por otra parte, es de esperar que el hecho de destacar la variable precio (monto de pensión) incentive a las compañías de seguros a efectuar su mejor esfuerzo dentro del Sistema en la formulación de las ofertas internas para optimizar la probabilidad de que estas sean seleccionadas por el pensionable.

2) Valor de la asesoría previsional

Varias compañías de seguros y asesores previsionales manifestaron que la normativa, específicamente la emisión de un certificado de ofertas “automático”, desconoce el valor de la asesoría, la cual no se inicia ni se limita a ingresar solicitud de ofertas en SCOMP y a la elección de una de las ofertas de montos de pensión. Existen múltiples trámites administrativos y situaciones a considerar en forma previa y durante el proceso, por ejemplo, revisión del estado de cuenta histórico de cotizaciones previsionales, análisis de lagunas, revisión del cálculo del bono de reconocimiento, APV, cuenta 2, depósitos convenidos, ELD, tramitación de invalidez y sobrevivencia, etc.

Varias compañías de seguros acompañaron a sus comentarios, el documento “El valor de la asesoría financiera. Un Informe de Investigación de ILC-UK”, de Cesira Urzi Bracanti, Ben Franklin y Brian Beach.

En otros comentarios se señala que la decisión de pensionarse es compleja, por lo que la asesoría (asesores previsionales) y la venta informada (agentes de venta) al momento de jubilarse son sumamente valiosas.

En los comentarios se hace presente que, de la manera que la autoridad está enfrentando los cambios, permite pensar que no valora la labor de la asesoría previsional, provocando un desincentivo a quienes hacen dicho trabajo y que con su experiencia diaria son un gran aporte a cada afiliado. Exponen, además, que lamentablemente existen personas que no respetan ni valoran su rol en la sociedad, incurriendo en prácticas reñidas con la Norma y que contribuyen a aumentar la desconfianza en el sistema.

Comentan, también, que la propuesta normativa no estaría alineada con la Norma de Carácter General N°420 de la CMF, sobre conducta de mercado, que consagra el trato justo a los clientes y la obligación de proporcionar información adecuada, oportuna y veraz para una correcta toma de decisión en su contratación, evitando inducir a errores, estableciendo también la prohibición de minimizar advertencias importantes y evitar entregar información poco precisa.

Respuesta de la CMF:

La propuesta normativa no ha tenido como objetivo desconocer el trabajo realizado en forma previa al ingreso de una Solicitud de Ofertas, en aquellos casos en que el pensionable cuenta con la asesoría de un asesor previsional o el apoyo de un agente de ventas.

Al respecto, la CMF reconoce la importancia de la asesoría de calidad y del trato justo a los clientes, lo que se encuentra ampliamente desarrollado en la N.C.G. N° 420, sobre conducta de mercado.

En todo momento la propuesta normativa referida a certificado automático de ofertas consideró que el pensionable, en forma directa o mediante la participación de un asesor o agente, pudiese ingresar nuevas Solicitudes de Ofertas con las modalidades y condiciones de cobertura que estimase necesarias si no le satisfacían las estándar recibidas, en cuyo caso la labor de asesoría o apoyo sería relevante o bien, solicitar ofertas externas asociadas al Certificado de Ofertas “automático”, en cuyo caso es perfectamente posible

incorporar al asesor o agente de ventas (más del 80% de las aceptaciones corresponden a ofertas externas, por lo que no se observa por qué no sucedería lo mismo con este CO automático).

Lo que sí se observa en la propuesta normativa es que se estresa la labor de asesoría o venta, debiendo realizarse un mayor esfuerzo en explicar al pensionable por qué una de las modalidades más comercializadas no se ajusta a sus necesidades particulares y cuál es el valor de su asesoría.

No obstante, se observa como contradictorio que se argumente la importancia de las particularidades de cada pensionable, teniendo en cuenta lo mencionado en el informe normativo preliminar respecto de la forma en que se presentan las Solicitudes de Oferta actualmente en casos en que participan asesores o agentes:

“Asimismo, al revisar el comportamiento en el ingreso de Solicitudes de Ofertas, se puede observar que es común que se marquen todas las opciones posibles, siendo que lo esperable es que el asesor previsional, el agente de ventas o la persona de la AFP que apoya al pensionable en el ingreso de la consulta al Sistema cumplan su rol de asesoría desde un comienzo, orientándole a pedir ofertas en las modalidades y condiciones especiales de cobertura que más satisfacen sus necesidades, de modo de no encontrarse con un Certificado de Ofertas demasiado extenso, de difícil comprensión y comparación.”

Por lo anterior es particularmente importante que aquellos que asesoran o acompañan al pensionable en el proceso de pensión entreguen una asesoría de calidad y se hagan cargo de la necesidad de recomendar que se coticen las modalidades de pensión y condiciones que realmente representan las necesidades particulares de los pensionables, tal como se desprende de lo estipulado en la Norma de Carácter General N°420 de la CMF, sobre conducta de mercado, especialmente en lo referido al trato justo.

Finalmente, se hace presente que el informe normativo preliminar señalaba expresamente que *“En este aspecto, se hace más importante avanzar en temas de educación financiera y previsional, además de la simplificación del sistema, de tal forma que los futuros pensionables puedan en algún momento interactuar directamente con el SCOMP, sin la necesidad de un partícipe.”*

3) Asesores previsionales versus agentes de venta de rentas vitalicias

- a) Algunas compañías de seguros y asesores previsionales señalan que la distinción entre agente de ventas de rentas vitalicias y asesor previsional no debiese existir, y que la regla debiese ser la misma para ambos tipos de asesoría. Lo anterior, debido a que la normativa de SCOMP establece que para cambiar al asesor previsional que ha ingresado una Solicitud de Ofertas, debe ingresarse otra solicitud en el Sistema, mientras que cuando se ingresa a SCOMP con la participación de un agente de ventas, éste puede cambiarse por otro agente o por un asesor previsional a través de una oferta externa.

Respuesta de la CMF:

Efectivamente la norma que regula el SCOMP establece la diferencia señalada, la cual tiene su origen en que el afiliado firma un contrato de asesoría con un asesor previsional, el cual es independiente de las compañías de seguros oferentes y de las AFP.

No obstante, en el evento que la reforma previsional presentada en noviembre de 2018 apruebe la eliminación de las ofertas externas, esta diferencia también desaparecerá, ya que no existirá el mecanismo por el cual es posible cambiar al agente de ventas de la compañía.

- b) Algunos asesores previsionales indican que se debería eliminar a los agentes de venta, haciendo referencia a la recomendación de la FNE en dicha materia.

Por su parte, dos asesores previsionales señalan que la propuesta normativa “*es para los agentes de ventas*” que tienen las compañías de seguros, que ellos deberían ser Asesores Previsionales, debiendo la autoridad darles un plazo para acreditarse como asesores previsionales, evitándose así las diferencias de pensión de un afiliado que toma la asesoría previsional con un asesor o si va a una compañía que lo atienda un agente de ventas que ofrece solo su compañía.

Respuesta de la CMF:

La propuesta planteada no dice relación con el proyecto de cambio normativo puesto en consulta pública, tratándose de una propuesta de cambio al Decreto Ley N° 3.500, de 1980, el que actualmente contempla la figura del asesor previsional y la del agente de ventas de rentas vitalicias. Por lo tanto, ni la CMF ni la SP tienen atribuciones para adoptar medidas como las planteadas o “*darles un plazo*” a los agentes de venta para acreditarse como asesores previsionales.

4) Presentación sólo de ofertas brutas en el Certificado de Ofertas

Varias compañías de seguros plantean que deberían presentarse sólo las ofertas brutas en la modalidad de renta vitalicia, cuando la solicitud de oferta es ingresada por un agente de ventas, pagando la aseguradora la comisión por fuera del sistema, la cual se reflejaría en la póliza y no superaría el límite legal establecido.

Respuesta de la CMF:

La propuesta no se ajusta a lo regulado en el artículo 61 bis, el cual establece que las ofertas deben contener la comisión o retribución de venta de referencia y que, en el evento que la comisión o retribución que pague la Compañía sea inferior a la de referencia o bien no exista comisión o retribución, la pensión será incrementada en la forma que establezca la norma de carácter general conjunta SP-CMF.

Por lo tanto, no es posible, por la vía administrativa, omitir la comisión implícita en cada una de las ofertas de montos de pensión que contiene el Certificado de Ofertas ni eliminar el efecto que tiene en la pensión la cesión de ésta.

5) Potenciar el rol de SCOMP

- a) Una compañía de seguros propone explorar si SCOMP pudiese desempeñar un rol más activo en la provisión de información y asesoría, al menos básica. La aseguradora señala que, al ser SCOMP una entidad que vincula a todos los partícipes que proveen modalidades de pensión, es dable esperar que la información que pueda proveer al pensionable sea clara, objetiva y carente de sesgos. Señala la compañía que, si bien esta opción no satisfaga plenamente la necesidad de información y asesoría que tiene un pensionado, el aporte inicial de SCOMP en este plano no debiese subestimarse.
- b) Una compañía sugiere estandarizar la selección de modalidad o decisión de cambio que firman los pensionados en la AFP, ya que actualmente no se descarga de SCOMP como la aceptación.

Una AFP señala que esta es una importante oportunidad de facilitar el proceso de pensión y diseñar un modelo acorde a las necesidades de los afiliados y sus beneficiarios, que tenga un componente digital importante, que considere un diseño “paperless” y la implementación un sistema de firma digital para la aprobación de los documentos que se generan en el SCOMP.

Una AFP señala que las modificaciones a la normativa del SCOMP deberían llevar a la eliminación de los documentos impresos en papel en el trámite de selección de modalidad de pensión (sin perjuicio que

ellos puedan entregarse impresos para el estudio y análisis del pensionado o de los beneficiarios), dejando sólo como fuente válida la información para completar el proceso la que está contenida en las aplicaciones computacionales del SCOMP.

Una compañía señala que SCOMP debería ser el receptor de la documentación de un cierre de ofertas (documentación en pdf) de modo que el proceso sea ampliamente digital y los documentos (que hoy son físicos) fluyan por el sistema y estén disponibles para todos los participantes del proceso y, en particular, para las instituciones receptoras de la aceptación.

Otra compañía de seguros señala que el trámite de pensiones debería ser íntegramente realizable usando el sitio de las AFP. SCOMP debería ser la plataforma que permita el intercambio de la información del pensionable entre AFP y compañías, de modo de asegurar que los procesos posteriores al cierre de pensiones sean los más ágiles posibles, particularmente los que involucran contactar a los pensionados.

Una compañía indica que, para efecto de mejorar el control y contar con toda la documentación de respaldo al momento del cierre, que la AFP notifique en forma electrónica la información del expediente previsional y que canalice su envío mediante SCOMP, al momento que se produzca el cierre de negocio. Con esto se evitaría cualquier falta de información para efecto de configurar la póliza y tener el control de la veracidad de información desde el inicio del negocio.

Respuesta de la CMF:

Las sugerencias se consideran atendibles y serán consideradas en futuras modificaciones del SCOMP, previa evaluación legal de cada materia. Lo anterior, dado que la propuesta normativa puesta en consulta tuvo como objetivo principal el mejorar el Certificado de Ofertas de pensión e introducir cambios tan profundos como los señalados obliga a un nuevo proceso de consulta pública, retrasando la implementación de las mejoras que contiene la norma emitida.

No obstante, como una forma de avanzar en esta materia, la norma emitida considera que tal como se libera el CES al momento de la selección de modalidad, se liberará también la Solicitud de Ofertas y la aceptación de la oferta. Esto implica que es de vital importancia que la Solicitud de Ofertas sea completa (dirección, teléfono y mail), que quede registro en el Sistema si el partícipe cambia algún dato provisto por la AFP.

Comentarios específicos

1) Emisión de un primer Certificado de Ofertas “automático”

- a) La FNE señala que la alternativa de emitir un certificado automático de ofertas de pensión, una vez que el pensionable haya recibido su Certificado Electrónico de Saldo, va en línea con disminuir el efecto adverso de la interacción del pensionable con los partícipes a la hora de ingresar al SCOMP. Como se destaca en el Informe FNE, resulta preocupante que 3 de los 4 partícipes tengan relación con los oferentes del mercado.

Esta opción permitirá al pensionable ser más consciente de las distintas alternativas de pensión antes de estar expuesto a las presiones de terceros. Esto implica, analizar las ofertas de los productos más frecuentes sin el descuento de la comisión por asesoría, ni de retribución por venta, teniendo la posibilidad de ponderar las ofertas de pensión de distintas compañías de seguros de vida (CSV), antes de interactuar con terceros.

Por otra parte, una compañía de seguros señala que resulta una buena alternativa y que en el futuro el ideal es que el pensionable pueda entrar directamente al SCOMP.

- b) Varias compañías de seguros y asesores previsionales manifiestan su desacuerdo con la propuesta normativa respecto a que se genere un primer CO “automático”. Se destacan dentro de los comentarios la confusión que provocaría en el pensionable, las atribuciones de la CMF para dictar dicha norma administrativa, la posible inconstitucionalidad de la medida y la vulneración de la ley 19.628 sobre protección de la vida privada. En varios comentarios se solicita que el CO automático se considere sólo informativo y no sea considerado en la “pre aceptación”.

Respuesta de la CMF:

La CMF, en conjunto con la SP, han reevaluado la conveniencia del cambio normativo, especialmente lo relativo a que el cambio inicialmente propuesto pueda confundir a aquellos afiliados o beneficiarios que no cuentan con apoyo para entender que es posible ingresar nuevas consultas al SCOMP y que existen más alternativas para cotizar, las cuales pudieran ser más acordes a su situación particular.

También se ha tenido en cuenta que la propuesta de reforma previsional presentada en noviembre de 2018 contempla la posibilidad de ingreso directo al SCOMP por parte de los afiliados y beneficiarios de pensión de sobrevivencia, junto con fortalecer la educación previsional, lo que va en la línea de independizar a los pensionables de los oferentes del Sistema.

Con respecto a la propuesta de que el CO automático sea sólo informativo y no sea considerado para confeccionar el formulario de “pre aceptación”, se ha estimado que, además de confundir, el costo de su implementación es mayor a su beneficio.

Por lo expuesto, la norma emitida recoge los comentarios recibidos y no considera que se emita un primer Certificado de Ofertas generado automáticamente, una vez que SCOMP reciba el CES.

No obstante, del análisis legal a los comentarios sobre una eventual inconstitucionalidad e infracción a la Ley 19.628 del Certificado de Oferta generado por SCOMP, la CMF no advierte la existencia de infracción respecto de estas disposiciones, en los términos planteados.

El denominado “certificado automático”, que ya no se incluye en la modificación a la NCG N°218, no establece ni afecta la adquisición de bienes ni el derecho de propiedad sobre ellos, ya que simplemente se limitaba a otorgar información previa y adicional a los eventuales pensionables. Además, el referido certificado no limitaba el derecho del pensionable de efectuar la solicitud de oferta y de seleccionar aquella que más le convenga. En razón de ello, las supuestas vulneraciones a los numerales 23 y 24 del artículo 19 de la Constitución deben desestimarse.

En relación a la protección de datos personales, el punto 5. “Transmisión de la Solicitud desde el Sistema a las Compañías y Administradora de Origen”, Sección IV. “Operación del Sistema” de la NCG N°218 - lo que no fue objeto de la modificación a esta norma -, señala que, aceptada una solicitud de ofertas, SCOMP deberá asignarle un código único de consulta denominado “número de solicitud de ofertas”, el que no podrá asociarse a algún elemento que permita identificar al afiliado o a sus beneficiarios, ni al partícipe que ingresó la consulta. En otras palabras, los datos personales están anonimizados en la solicitud.

Asimismo, el N°4 del artículo 19 de la Constitución debe ser analizado en conjunto con la Ley N°19.628, ya que ambos tratan de la protección a la vida privada de las personas. La supuesta infracción a ambas normas se basaría en que se utilizaría información personal del afiliado sin su consentimiento. Al

respecto, es menester aclarar que la propia Ley N°19.628 permite el tratamiento de información que contiene datos sensibles sin el consentimiento del titular – incisos penúltimo y último del artículo 4° - y, además, el mismo Decreto Ley N°3.500, en el inciso undécimo del artículo 61 bis- establece que las AFPs, las Compañías de Seguros de Vida y los asesores previsionales que participen en el SCOMP serán responsables de la transmisión íntegra de la información de dicho Sistema y resguardar la privacidad de la información que manejen de acuerdo a la Ley N°19.628.

En consecuencia, las disposiciones legales y normativas citadas establecen un resguardo legal a la información personal de los afiliados que no se ve alterada por el hecho de que SCOMP emita un certificado de oferta sin requerimiento previo del futuro pensionado una vez que recibe el certificado electrónico de saldo de parte de la AFP.

Respecto los comentarios que señalan que la propuesta de cambio normativo se contraviene el D.L. N° 3.500, ya que éste indica tres participantes del Sistema (AFP, CSV y asesores previsionales) y que no es posible ingresar consultas sin autorización y presencia del afiliado, se hace presente que la propuesta normativa no contempló el ingreso de una Solicitud de Ofertas sino la emisión de un primer CO con ofertas de las modalidades más aceptadas.

Por otra parte, en la propuesta normativa original no se fijaban *“las modalidades más útiles para el afiliado”*, sino que se incorporaban las modalidades más aceptadas según los datos estadísticos que proporciona el propio SCOMP, las que, por ser precisamente las más aceptadas, debían recoger las necesidades de un amplio grupo de pensionables.

2) Pensión mensual en pesos

- a) La FNE indica que la propuesta de presentar los montos de pensión en pesos está en línea con los principios de hacer más comprensible los certificados de oferta a los pensionables y mejorar la forma y la calidad de la información entregada. Se aumenta la transparencia de los montos de pensión, ya que en términos generales los individuos tienen una mayor familiaridad con el peso como unidad de dinero, que con la unidad de fomento (UF). Como se plantea en el párrafo 341 del Informe FNE, las unidades de dinero más familiares son percibidas por los individuos como más valiosas que aquellas menos familiares. Por lo tanto, presentar el monto en pesos permitirá a los pensionables ponderar de una mejor manera las ofertas.

Por su parte, dos compañías de seguros señalan estar acuerdo en que se muestren en pesos las pensiones porque eso facilita la comprensión del cliente.

- b) Algunos aseguradores señalan que la ley establece que las pensiones deben expresarse en UF, que expresar la pensión en pesos transforma a esta cifra en parte integrante de la oferta, por lo que legítimamente el pensionado sería formalmente acreedor de la compañía por al menos la cifra mensual expresada en moneda nacional, sin considerar que la equivalencia de la UF admite la posibilidad de un detrimento en su valor.

Respuesta de la CMF:

La CMF concuerda en que la ley establece que las ofertas de montos de pensión deben efectuarse en UF, siendo esta la razón por la cual la propuesta normativa mantiene las ofertas en Unidades de Fomento en el Certificado de Ofertas.

No se concuerda con que incorporar la pensión en pesos en los CO significa que el pensionable sería formalmente acreedor del monto en pesos que allí aparece, toda vez que éste ni siquiera es acreedor

del monto en UF que aparece en los CO, sino que a lo que tiene derecho el pensionable es a que se le respete el costo unitario de pensión implícito en la oferta aceptada. De esta manera, si la prima en UF efectivamente recibida desde la AFP es menor a la cotizada en el SCOMP, la pensión en UF disminuirá respecto a la que fue aceptada en el Sistema y viceversa en caso de recibirse un monto mayor de prima (salvo cuando se trata de la Pensión de Referencia Garantizada cuya regla es la señalada en las condiciones generales de póliza respectiva).

La NCG N° 377 es clara en esta materia al señalar: *“En el evento que la prima única percibida por parte de la entidad aseguradora fuere distinta a la considerada para efectos de la oferta de pensión efectuada por la compañía, ésta deberá proceder a ajustar la prima y las rentas cotizadas, sobre la base del costo unitario por pensión, conforme a lo estipulado en las condiciones generales de la póliza de renta vitalicia. El ajuste, la nueva pensión determinada y la razón que lo justifica, deberá ser informada al asegurado, dentro del plazo de cinco días hábiles contado desde la fecha de traspaso de los fondos por parte de la AFP.”*

Por otra parte, aseverar que el sólo hecho de incorporar la pensión en pesos en el CO hace que esta cifra sea parte integrante de la oferta de la aseguradora, implicaría entender también que las ofertas que consideran excedente de libre disposición conllevan a que el ELD sea parte de la oferta de la aseguradora puesto que se informan juntas en el CO, lo cual evidentemente no es cierto.

Las notas explicativas en el CO aclaran estas situaciones:

“Los montos en pesos son valores estimados y fueron calculados con el valor de la UF utilizada en el Certificado Electrónico de Saldo (\$..... al dd/mm/aaaa).”

“El contrato de renta vitalicia se expresa en UF y la pensión es pagada considerando la UF del día de pago.”

“El Excedente de Libre Disposición será pagado por la Administradora, independientemente de la modalidad de pensión que se seleccione. En el caso de las rentas vitalicias, el monto del excedente a pagar podría variar respecto al señalado en este Certificado de Ofertas, dependiendo del saldo disponible en la cuenta individual, una vez traspasada la prima a la aseguradora.”

Por su parte, en el formulario de aceptación de la oferta también se aclaran estas situaciones:

“El monto de la renta vitalicia aceptada podrá sufrir modificaciones por variaciones en los valores de la UF o de la cuota del Fondo de Pensiones, o por diferencias en el saldo de la cuenta individual o en el monto del Bono de Reconocimiento considerado para el cálculo de la prima única y las pensiones.”

“El Excedente de Libre Disposición será pagado por la Administradora, independientemente de la modalidad de pensión que se seleccione. En el caso de las rentas vitalicias, el monto del excedente a pagar podría variar respecto al señalado en esta Aceptación, dependiendo del saldo disponible en la cuenta individual, una vez traspasada la prima a la aseguradora.”

- c) Una AFP señala que se debería buscar simplificar la información entregada a los pensionados o beneficiarios para una adecuada decisión respecto de la modalidad de pensión y del monto de ésta. En este sentido, señala, la inclusión en los Certificados de Oferta de nuevos datos (como el monto de la pensión en pesos y el monto de la diferencia de pensión anual, que son sólo referenciales hasta ese momento) pueden terminar confundiendo al pensionado. La AFP indica que se debe recordar que la pensión puede cambiar desfavorablemente dependiendo la evolución de la cuota y de la UF en el periodo que demora la selección de modalidad.

Respuesta de la CMF:

La CMF discrepa en que incorporar la pensión en pesos pueda terminar confundiendo al pensionable, ya que efectuar el ejercicio de transformar la pensión en UF a pesos es algo natural, siendo de público conocimiento que el valor de la UF varía diariamente.

Además, como señalan muchos asesores previsionales en sus comentarios, ellos hacen esa labor. Por lo tanto, la normativa no hace más que automatizar lo que actualmente se hace manualmente.

Por otra parte, la normativa contempla la separación de las ofertas de pensión sin ELD, con ELD fijo y con máximo ELD (actualmente todas estas ofertas están en un mismo cuadro), de modo que al incorporar la pensión en pesos y el diferencial de pensión no se observa una saturación del cuadro.

Por último, se hace extensiva la respuesta de la CMF efectuada al comentario a la letra c) precedente.

- d) Algunos asesores previsionales señalan que la presentación de la pensión en pesos es una tarea que el Asesor Previsional realiza desde que se creó el SCOMP y que parte de la asesoría previsional es convertir a pesos los montos de pensión que vienen en U.F., incluidos sus descuentos legales.

Respuesta de la CMF:

La asesoría previsional tiene por objeto *“Informar, asesorar y orientar al afiliado, o sus beneficiarios, según corresponda, considerando de manera integral todos los aspectos que digan relación con su situación particular y que fueren necesarias para que adopte decisiones informadas durante el período de acumulación de sus fondos previsionales y en el momento de pensionarse.”*. Por lo tanto, la labor de convertir montos en UF a montos en pesos es una parte menor de la asesoría integral que debe efectuar el asesor previsional.

Como se menciona en el informe normativo, este cambio facilitará el trabajo a los asesores previsionales que debían calcular el monto en pesos de cada oferta de pensión y, muchas veces, escribirlo a mano en el mismo CO. Por lo tanto, con este cambio normativo, los asesores previsionales dispondrán de mayor tiempo para analizar las ofertas que más se ajustan a las necesidades de los pensionables.

Por otra parte, no todos los consultantes al SCOMP utilizan los servicios de asesores previsionales por lo que el cambio normativo favorece a los que ingresan directo al SCOMP y a los que ingresan a través de agentes de venta.

- e) Distintos actores proponen incluir, además de la pensión en pesos, variada información y notas explicativas en el Certificado de Ofertas. Por ejemplo: indicar que los valores en pesos son referenciales, descontar el 7% de salud y los impuestos de los montos de pensión, informar siempre las pensiones netas y brutas simultáneamente, informar la comisión mensual cobrada por las AFP en pesos y UF, informar columna con monto de la RT, etc.

Respuesta de la CMF:

La normativa emitida recogió el comentario respecto a señalar que los valores en pesos son referenciales, incorporando las notas correspondientes.

La CMF, en conjunto con la SP, han evaluado todos los comentarios que proponen cambios a las leyendas y notas explicativas actuales, recogiendo la normativa emitida aquellas que fueron consideradas pertinentes para esta modificación en particular, no descartándose que en el futuro se incorporen otras mejoras. No obstante, existen comentarios que fueron descartados ya que uno de los objetivos de la normativa en consulta es descomprimir el Certificado de Ofertas o bien porque no dicen relación con los montos de pensión, proyección del RP o comisiones que debe contener este documento.

- f) Algunas AFP, compañías de seguros, asesores previsionales y SCOMP solicitaron aplicar el valor de la UF de la fecha de emisión del CES para todos los montos expresados en pesos y notas asociadas en el CO.

Respuesta de la CMF:

La norma emitida recoge el comentario, estableciendo que la conversión a pesos de todos los montos en UF se deberá efectuar con el valor de la UF del CES.

3) Diferencia anual respecto a mayor monto de pensión en RV o ELD, en cada modalidad de pensión.

- a) La FNE considera positiva la presentación de las diferencias de montos de pensión, o excedentes de libre disposición, agrupando las pensiones anualmente. Señala que, como se planteó en el Informe FNE, entre los académicos se reconoce la estrategia de “reformulación temporal” para aumentar la demanda de ciertos bienes y servicios.

Por otra parte, una compañía de seguros señala estar de acuerdo en mostrar las diferencias anualizadas pues así se puede dimensionar el impacto de optar por una oferta menor. Adicionalmente, varios asesores previsionales manifiestan que no tienen mayores observaciones al formulario de “Pre aceptación”.

- b) Varias AFP, compañías de seguros y asesores previsionales proponen usar un lenguaje más simple en las notas, simplificándolas. Se proponen también distintas notas explicativas, junto con que se resalten las palabras “anual” y “mensual” en los CO.

Respuesta de la CMF:

La norma emitida recoge el comentario respecto a la nota de diferencia anual de pensión, asociada a la modalidad de Retiro Programado, toda vez que efectivamente corresponde a cuánto de dejaría de recibir durante en el primer año. También se recogió la sugerencia de destacar la unidad de medida en los cuadros con los montos de pensión, para una mejor comprensión.

La CMF, en conjunto con la SP, analizaron todas las propuestas de redacción y se ajustaron, en lo posible, las notas contenidas en la norma. No obstante, dada la casuística, en algunos casos se hace difícil simplificar las leyendas informativas sobre comisiones, especialmente cuando se cotiza conjuntamente sin ELD, con ELD fijo y con ELD máximo. Sin embargo, como se señaló en el presente informe, el porcentaje de pensionables con derecho a ELD no es tan significativo, por lo que la mayoría de estas notas serán las más simples.

- c) Algunos asesores previsionales, compañías de seguros y AFPs señalan que la diferencia entre las ofertas de pensión en pesos debe ser mensual y no anual.

Respuesta de la CMF:

No se ha recogido la propuesta de informar la diferencia mensual de pensión, en vez de la diferencia anual, toda vez que el objetivo es que el pensionable dimensione cuánto deja de percibir en un año por no elegir el mayor monto de pensión y pueda asimilar este monto a un gasto específico: una cuenta de agua o luz, contribuciones, una cuota de algún crédito, la adquisición de algún bien de consumo, etc.

- d) Varias compañías de seguros señalan que la oferta de RV se hace en UF y consiste en un pago de una renta mensual, de forma tal que la unidad de riesgo es un mes. Indican que comparar derechos mensuales anualizando esos derechos significa la creación de una falsa expectativa formalizada en el CO, dado que, si el pensionado fallece durante el periodo anual, no existe ningún derecho de acreencia sobre el lapso que falte para completar dicho periodo anual.

Respuesta de la CMF:

La norma emitida recoge el comentario recibido, habiéndose perfeccionado la nota explicativa respecto al diferencial de pensión haciendo hincapié en que lo que “dejaría”, de modo evitar que se genere la falsa expectativa planteada.

- e) Una compañía de seguros señala que la comparación es redundante ya que no aporta nueva información, sino, más bien es derivable de la información ya presentada bajo el formato anterior. La compañía propone no presentar el comparativo en el cuadro principal y, eventualmente, presentarlo en anexo.

Respuesta de la CMF:

La norma emitida no recoge el comentario recibido, toda vez que, si bien la información es derivable de las cifras que ya existen en el CO, presentarla directamente evita que el pensionable efectúe el cálculo. Presentar esta información en un Anexo fue descartado puesto que el objetivo es justamente que sea mostrado en conjunto con las ofertas de pensión y no dissociado de éstas.

- f) Una compañía de seguros señala que en RV se cumple el objetivo de mostrar la pérdida o ganancia que implica en el tiempo optar por una u otra oferta y otorga una información transparente que se mantendrá en el tiempo. Sin embargo, para RP podría generar distorsión y entendimiento errado al ser comparada con el mismo ejercicio para RV, ya que no mostraría el impacto real en el tiempo que tiene cada modalidad de pensión. La compañía propone que, ya que el RP disminuye en el tiempo, se informe el impacto en la proyección del RP a un periodo de 5 o 10 años, para que sea realmente representativo de las características de esta modalidad.

Respuesta de la CMF:

La norma emitida no recoge el comentario recibido, ya que el diferencial de pensión busca resaltar la diferencia de pensión dentro de una misma modalidad de pensión. Por otra parte, la información de RP ya contiene un gráfico que muestra el comportamiento esperado del monto de pensión.

- g) Varios asesores señalan que anualizar las diferencias de montos de pensión, entre las distintas modalidades de pensión y compañías de Seguros es una tarea que realiza el Asesor Previsional.

Respuesta de la CMF:

La asesoría previsional tiene por objeto *“Informar, asesorar y orientar al afiliado, o sus beneficiarios, según corresponda, considerando de manera integral todos los aspectos que digan relación con su situación particular y que fueren necesarias para que adopte decisiones informadas durante el período*

de acumulación de sus fondos previsionales y en el momento de pensionarse.”. Por lo tanto, la labor de anualizar las diferencias de montos de pensión es una parte menor de la asesoría integral que debe efectuar el asesor previsional.

Como se menciona en el informe normativo, este cambio facilitará el trabajo a los asesores previsionales que debían efectuar este ejercicio manualmente y, muchas veces, escribirlo a mano en el mismo CO.

Por otra parte, no todos los consultantes al SCOMP utilizan los servicios de asesores previsionales por lo que el cambio normativo favorece a los que ingresan directo al SCOMP y a los que ingresan a través de agentes de venta.

4) Certificado de “pre aceptación” de RV.

- a) La FNE indica que actualmente no hay certeza de que los pensionables comprendan a cabalidad los certificados de oferta de pensión, ni de que sean capaces de ponderar las diferencias de montos entre las diferentes alternativas que reciben. Por ello, estiman que implementar el formulario de pre-aceptación constituye una buena medida, ya que esto hará que los individuos tomen su decisión de pensión siendo previamente informados de que existen otras ofertas con mayores montos de pensión (presentadas en pesos como unidad de medida), para el mismo producto escogido. Finalmente, señala la FNE que espera que esta medida disminuya la persuasión que ejerce la fuerza de venta y otros intermediarios sobre los pensionables a la hora de escoger su pensión.

Por su parte, varios asesores previsionales señalan no tener observaciones respecto a esta modificación normativa.

- b) Durante las mesas consultivas se consultó por qué se emitirá un formulario de esta naturaleza sólo en caso de aceptarse una renta vitalicia y no si un pensionable está seleccionando un monto de retiro programado menor al mejor disponible.

Respuesta de la CMF:

La razón de incluir el certificado de “preaceptacion” solo para la modalidad de renta vitalicia es que esta tiene naturaleza irrevocable. En tal sentido, un error o cambio de decisión por parte del pensionable en la selección de la AFP que pagará la pensión en RP es superable efectuando un nuevo proceso en el SCOMP o cambiándose directamente de AFP para permanecer en la modalidad de RP.

- c) Varias AFP solicitan cambiar la columna de clasificación de riesgo por una identificación numérica, debido a que los formularios son impresos en forma descentralizada en 237 oficinas y sucursales en todo el país, las que no cuentan por lo general con impresora a color. Adicionalmente, los consultantes podrían no contar con impresoras a color y al imprimir en blanco y negro se pierde el efecto deseado. Se requiere que la clasificación de riesgo se complemente con un lenguaje fácil de entender para el consultante.

Respuesta de la CMF:

La norma emitida no recoge la propuesta de eliminar el color en la clasificación de riesgo en el certificado de “pre aceptación”, por las razones expuestas en la sección que trata la Clasificación de Riesgo.

- d) Una compañía de seguros sugiere cambiar el nombre de “Pre aceptación” a “**Rechazo de mejores ofertas de montos de pensión**”, de modo que indique claramente el objetivo del mismo y así para no

confundir al pensionable y que tienda a pensar que firma el mismo formulario de aceptación dos veces. Además, sugiere colocar primero lo que se está rechazando y luego la otra información. Por su parte, un asesor previsional sugiere denominar esta etapa como una “**Declaración de toma de conocimiento**”.

Una compañía de seguros propone cambiar el orden de la información que proporciona el formulario de “pre aceptación”, dejando en primer lugar la declaración de voluntad, que es lo principal del documento, para luego proporcionar la demás información.

Respuesta de la CMF:

La norma emitida recoge los comentarios cambiándose el nombre a “Presentación de ofertas de renta vitalicia de mayor monto” para aceptaciones de RV sin ELD o ELD fijo y “Presentación de ofertas de renta vitalicia con mayor monto de ELD” cuando se trate de aceptaciones de RV con máximo ELD. El objetivo de este cambio de nombre es que se disocie este trámite de la aceptación de la oferta.

La norma emitida recoge la propuesta, ya que efectivamente hace más visible lo que se busca resaltar.

- e) Una compañía de seguros se manifiesta a favor del formulario de “pre aceptación”, por cuanto dará certeza jurídica a la voluntad final de pensionable. No obstante, la compañía solicita que se le incorporen todos los atributos de los oferentes para que la ratificación de voluntad sea lo más informada posible (tasa de descuento periodo garantizado, número sucursales y presencia regional), ya que si se le está solicitando al pensionable que tome consciencia de su decisión, previa a ratificarla, es este el momento preciso en que debiese tener todos los factores a la vista, para que dicha ratificación de su voluntad se otorgue de la manera más informada posible.

Respuesta de la CMF:

La norma emitida no recoge la propuesta de incorporar la tasa de descuento del periodo garantizado, ya que no se considera tan relevante como la clasificación de riesgo. Por su parte, no se recogió el comentario de la aseguradora de incorporar información adicional sobre número de sucursales y presencia regional, ya que, además de las razones expuestas respecto a las funciones que establece actualmente la ley al SCOMP, de recargarse el formulario, requiere una actualización diaria de parte de las aseguradoras al SCOMP. Son los oferentes los llamados dar a conocer los atributos de su compañía, diferentes a los contenidos en los CO.

- f) Un asesor previsional señala que es una excelente opción, siempre que este documento lo emitan las administradoras y solo se emita en su presencia y se estandarice en su función, es la última instancia de conocimiento de un afiliado para saber si está o no realizando una opción informada.

Respuesta de la CMF:

Por el momento la normativa no recoge el comentario, toda vez que, además del análisis legal requiere cambios en el procedimiento de aceptación de las ofertas y por, lo tanto, una nueva consulta pública, lo que retrasaría la emisión de los cambios tendientes a simplificar el CO.

- g) Varias compañías de seguros manifiestan estar en desacuerdo con el certificado de “pre aceptación” puesto que la mejor decisión a veces no es la mayor pensión, existiendo otras variables que interesan a los pensionables (sucursales, clasificación, etc.).

Respuesta de la CMF:

La información de clasificación de riesgo se encuentra incorporada en el certificado de pre aceptación. No se consideró incluir otra información de modo de no congestionar el formulario, siendo de responsabilidad de los oferentes destacar ante los pensionables los demás atributos de su compañía.

- h) Varios asesores previsionales señalan que el certificado de pre aceptación es innecesario cuando un pensionable es asesorado por un “Asesor Previsional” ya que dentro de sus obligaciones es informar ampliamente de todas las ofertas, en las distintas modalidades, analizando las diferencias de pensión que se producen entre estas, lo que permite visualizar en forma clara su decisión. Trabajo que está estipulado en el contrato de servicios (Normado por la SP en conjunto con la CMF).

Respuesta de la CMF:

Como se ha señalado en el presente informe normativo, este certificado será un apoyo al trabajo que realiza el asesor previsional, pudiendo destinarse el tiempo que requiere efectuar las comparaciones de los mayores montos de pensión disponibles a cumplir las demás obligaciones que tiene el asesor.

La CMF estima que el formulario será de especial ayuda para los pensionables que ingresan al SCOMP a través de un agente de ventas o en forma directa.

- i) Un asesor previsional señala que no tiene sentido, al igual que la emisión del certificado automático, que inducirá a muchos errores a los afiliados que se pensionen en forma directa en sus AFP. Señala el asesor que los funcionarios de las AFP desconocen la situación personal de los afiliados, sumada al marcador de tiempo de atención, no pueden dar una buena orientación. Los mayores perjudicados serán los afiliados que se pensionan en forma directa.

Respuesta de la CMF:

La CMF no concuerda con que el formulario de “pre aceptación” inducirá a errores, puesto que sólo muestra la una misma información que tiene el pensionable en sus distintos CO y ofertas externas, sólo que en forma agregada y comparada respecto al mayor monto de pensión ofrecido para la modalidad seleccionada. Esta información, por lo demás, según explican otros asesores previsionales, ya era entregada, salvo que ahora se automatiza.

5) Presentación de ofertas cuando se ingresa por agente

- a) La FNE señala que, en relación al mercado de la intermediación, particularmente en los casos en que las solicitudes de ofertas se ingresan con un agente de venta, se considera como una buena medida que se presenten los montos de pensión de la compañía de seguros del agente, netos de retribución por venta. De esta manera, se internaliza el costo de la retribución al comparar los montos de pensión ofrecidos en el certificado.

Por su parte, varios asesores previsionales apoyan la modificación que entrega el monto neto de la pensión ofrecido por el agente de la Compañía en conjunto con los montos brutos de las otras compañías sin agentes, así como explicitar el monto pagado al agente en pesos.

- b) SCOMP SA consulta si, tratándose de una PRG con saldo voluntario, también se mostrará el monto neto, o se mostrará el monto neto sólo para el saldo voluntario.

Respuesta de la CMF:

La Pensión de Referencia Garantizada no corresponde a una oferta de monto de pensión, se financiada con todo o parte el saldo obligatorio del afiliado y en sí mismo es un monto bruto y neto a la vez, ya que el pago de la comisión o retribución por venta está considerado en la licitación del SIS, tal como lo señala el número 10 de la letra D de la N.C.G. N° 234.

Por su parte, la pensión que se financiará con el saldo voluntario sí corresponde a una oferta de montos de pensión. Por lo tanto, si la Solicitud de Ofertas fue ingresada a SCOMP por un agente de ventas de alguna de las compañías obligadas a la contratación de la PRG, deberá presentarse neta de comisión. Las ofertas por el saldo voluntario de las demás compañías SIS deberán presentarse brutas de retribución por venta.

Si la Solicitud de Ofertas fue ingresada por un agente de ventas que no pertenece a ninguna de las compañías SIS, las ofertas por el saldo voluntario de todas las compañías SIS debe presentarse en términos brutos.

- c) Varias compañías de seguros señalan que las ofertas netas permiten una comparación sobre bases homogéneas, razón por la que las pensiones deben ser informadas en forma igualitaria, facilitando con ello la comprensión de la información y las comparaciones que deban hacerse entre ellas. Además, la disparidad propuesta limitará derechos del propio afiliado, ya que luego de contar con el CO no podrá solicitar asesoría previsional.

Las compañías indican que, entendiendo que lo que se quiere es no confundir al afiliado, se propone que todas las pensiones cuya solicitud de ofertas haya sido ingresada por un agente de ventas, se presenten brutas en el CO, independiente de la compañía que ingresó la SO, haciéndose cargo la compañía de la comisión del agente.

Respuesta de la CMF:

La norma emitida no recoge la propuesta, toda vez que omitir la comisión o retribución por venta de referencia, implícita en la oferta, es contrario al artículo 61 bis del D.L. N° 3.500, de 1980.

Por otra parte, al presentar la oferta neta de la compañía a la que pertenece el agente de ventas con las ofertas brutas de las demás compañías oferentes, se ha sincerado el hecho de que, si se selecciona una oferta interna de compañía distinta a la del agente, la pensión no es la que señalaba el CO previo a la modificación normativa.

Respecto a que el cambio normativo limitará derechos del propio afiliado, ya que luego de contar con el CO no podrá solicitar asesoría previsional, la CMF discrepa con el comentario, ya que puede observarse en SCOMP que pensionados que ingresan directo al sistema obtienen ofertas externas con un agente o asesor. Además, siempre es posible ingresar una nueva SO.

- d) Una compañía de seguros señala que rara vez se cierra con una compañía distinta a la del agente que ingresó la SO, que la norma actual trata distinto los ingresos por agentes a los ingresos por asesor y que se hace competir los ingresos por agente con cierres directos, mientras que los asesores no pueden reemplazarse sin ingresar otra SO.

Por lo anterior, la compañía propone presentar todas las ofertas netas o brutas de comisión, independientemente del partícipe que ingresó la SO o bien, como segunda alternativa, dar la opción de que compañías y asesores definan internamente el monto de comisión a considerar en el CO (menor a la máxima). Esto, señala la aseguradora, haría más visible la competencia por la variable comisión ya que

este costo sí se reflejaría en el CO. Esto contrasta con el marco legal actual y el propuesto donde se asume que el costo de intermediación es siempre la comisión máxima.

Por su parte, otra compañía de seguros señala que es preciso terminar con los conceptos de pensiones brutas y netas, limitándose a la utilización sólo de pensiones brutas, lo cual permite que el pensionable compare entre ofertas emitidas en las mismas condiciones.

Respuesta de la CMF:

La normativa emitida no recoge la propuesta, toda vez que el D.L. N° 3.500, de 1980, establece que las ofertas de montos de pensión deben explicitarse considerando la comisión de referencia. Por su parte, el Decreto Supremo N° 85 de 2018 establece que la comisión de referencia que señala el artículo 61 bis será igual a la comisión máxima.

Por otra parte, incorporar una comisión distinta a la máxima susceptible de ser pagada en el trámite de pensión que se está efectuando, implicaría develar que en el trámite de pensión interviene un agente de ventas o un asesor previsional, perdiéndose la exigencia de que el sistema sea “ciego” respecto a esta materia.

- e) Una compañía de seguros señala que las aclaraciones que contienen los formularios respecto de indicar que si en el proceso se utilizaron los servicios de un agente o asesor la pensión puede verse afectada por la comisión de estos son suficientes, no pareciendo apropiado que se genere una diferencia a nivel de la pensión ofrecida, la que siempre debe ser bruta.

De no ser así, si el pensionable finalmente opta por pensionarse utilizando los servicios de un agente de otra compañía o de un asesor, igualmente no tendrá la información de las comisiones aplicables en el certificado, las que igualmente afectarán su monto de pensión. Ello ocasiona una discriminación respecto del agente que ingresó la solicitud, con relación a otros que puedan intervenir en el negocio.

La compañía indica que el cambio normativo desconoce la posibilidad de que opere la cesión de comisión, por lo que en definitiva el monto que terminaría recibiendo el pensionable no sería el neto indicado en Certificado de Ofertas.

Respuesta de la CMF:

La norma emitida no recoge la propuesta. Como se menciona en el presente informe normativo, atendida la diferencia entre los montos de las ofertas cuando se ingresa por agente versus cuando se ingresa por asesor, se observa necesario un cambio en la presentación de las ofertas cuando la Solicitud de Ofertas ingresa por un agente de ventas de una compañía de seguros, de modo que cualquier oferta externa que emita la compañía de seguros a la que pertenece el agente de ventas sea de un nivel, por lo menos, equivalente al que hubiese ofrecido la compañía si la Solicitud de Ofertas hubiese contemplado a un asesor previsional.

- f) Una compañía de seguros señala que presentar ofertas brutas y una neta confundiría al pensionable dado su bajo conocimiento del sistema. La compañía propone mantener las ofertas netas como hasta ahora permitiendo que otros actores puedan asistirlo en busca de una mejor pensión (asesores o agentes de otras compañías).

Respuesta de la CMF:

La norma emitida no recoge la propuesta de mantener lo que existía antes de la modificación normativa.

Como lo señala el informe normativo, el presentar todas las ofertas netas, cuando se ingresa por agente de ventas, no permite que los pensionables entiendan que, si selecciona una oferta interna de una compañía de seguros distinta a la del agente, la pensión que recibirá corresponderá al monto de pensión bruto, sin descuento de comisión (retribución por venta) porque esa compañía no tiene que pagar los servicios de un agente.

Respecto a que otros actores puedan asistir al pensionable en busca de una mejor pensión, como lo demuestran las estadísticas presentadas en este informe normativo, los cambios de agentes por otros actores han sido mínimos. Es decir, el pensionable que ingresa al SCOMP con un agente_x, salvo excepciones, sale del sistema con el agente_x.

- g) Una compañía de seguros señala que el cambio propuesto pone en desventaja al agente que ingresó la SO y que ha efectuado la labor de asesoría previa, que esta oferta se presentaría considerando un monto de comisión teórico, que no necesariamente refleja el costo de intermediación real ni correspondería en todos los casos a la oferta final, que implica una desventaja con los asesores previsionales, para los cuales las ofertas se muestran todas netas, lo que impediría al pensionable comprender el impacto que tendría pensionarse prescindiendo de un asesor previsional, ya que no tendría visibilidad de los montos brutos de las ofertas.

Respuesta de la CMF:

En relación a que la modificación normativa deja en desventaja al agente que ingresó la SO y que ha efectuado la labor de apoyo o acompañamiento al cliente para la venta de la renta vitalicia de la compañía para la cual trabaja, es esperable que si ésta se ha efectuado correctamente, se le ha expuesto los atributos adicionales de la aseguradora y ha generado valor en el pensionable, éste opte por pensionarse en esa compañía, más aun si, de acuerdo a lo esperado, suben los montos de pensión ofertados por las compañías con agentes.

- h) Varias compañías señalan que en el CO se deberían mostrar las pensiones netas y brutas.

Respuesta de la CMF:

Como se señaló en informe normativo preliminar y en el presente, se observa necesario un cambio en la presentación de las ofertas cuando la Solicitud de Ofertas ingresa por un agente de ventas de una compañía de seguros, de modo que cualquier oferta externa que emita la compañía de seguros a la que pertenece el agente de ventas sea de un nivel, por lo menos, equivalente al que hubiese ofrecido la compañía si la Solicitud de Ofertas hubiese contemplado a un asesor previsional.

Por otra parte, la oferta interna que hace la compañía de seguros al pensionable es una sola, o bruta o neta.

- i) Un asesor previsional comenta que el informar en el Certificado de Oferta el monto de pensión bruta con excepción de la compañía de seguro que presente la oferta, traerá como consecuencia lo siguiente:
- ✓ Que se incentive la venta directa en las compañías de seguro y que el agente de ventas reciba “informalmente” una comisión de intermediación por parte de la misma compañía de seguros.
 - ✓ Que, para hacer venta directa, las compañías de seguros tengan que contratar fuerza de venta, para comercializar RV, lo que al final se verá de todas formas reflejado en una menor monto de pensión en el certificado de ofertas, ya que ese costo no necesariamente lo asumirá en forma directa la compañía de seguros (volviendo a lo mismo, pero con personas contratadas y mayor costo para la compañía de seguros y al final menor pensión para el cliente).

- ✓ Que el agente de venta, a fin de obtener una mayor comisión, solicite a un asesor previsional que ingrese consulta, solicite oferta externa (forma de recuperación de comisión para el cliente) y cierre su caso, generando un “comercio informal” de pensiones.

Respuesta de la CMF:

La NCG N° 377 y la Circular N° 2123 de la CMF son claras al respecto, la comisión o retribución que se pague por la contratación de una renta vitalicia previsional debe señalarse en la póliza. Un incumplimiento en esta materia derivaría en las sanciones administrativas correspondientes, de acuerdo con las atribuciones de la CMF.

6) Leyendas de comisiones implícitas en las ofertas de pensión

- a) La FNE considera que es positivo hacer que el monto a pagar por retribución o comisión sea más comprensible por el pensionable, y que así los individuos sean más conscientes del pago que realizan. Esto permite que los pensionables sientan, en mayor medida, el “dolor del pago” de la retribución o comisión por venta, y se disminuyan las distorsiones en la disposición a pagar por este servicio. Como se menciona en el párrafo 364 del Informe FNE, los dos criterios que definen la transparencia del método de pago, es si se resalta el monto pagado y si sobresale la forma física del dinero. El cambio de leyenda propuesto en el Informe Normativo va en esta dirección, ya que aumenta la transparencia del método de pago, a través de resaltar el monto a pagar.
- b) Un asesor previsional señala que, respecto de la comisión acordada, debiera el SCOMP permitir ingresar esta variable, al momento de solicitar las ofertas, para mayor claridad y transparencia y evitar modificarla, vía oferta externa.

Respuesta de la CMF:

La normativa emitida no recoge la propuesta, toda vez que el D.L. N° 3.500, de 1980, establece que las ofertas de montos de pensión deben explicitarse considerando el porcentaje de comisión de referencia. Por su parte, el Decreto Supremo N° 85 de 2018 establece que la comisión de referencia que señala el artículo 61 bis será igual a la comisión máxima.

Por otra parte, si bien sería factible efectuar un cambio en el Decreto Supremo a su vencimiento, incorporar en la SO una comisión distinta a la máxima susceptible de ser pagada en el trámite de pensión que se está efectuando, implicaría develar que en el trámite interviene un agente de ventas o un asesor previsional, perdiéndose la exigencia de que el sistema sea “ciego” respecto a esta materia.

- c) Varias compañías de seguros señalan que la retribución por venta del agente es un pago que realiza la compañía y es acordado entre ambos, no con el pensionado. Por su parte, varios asesores previsionales comentan que la comisión no se acuerda con el pensionable.

Respuesta de la CMF:

La norma emitida recoge los comentarios, habiéndose ajustado las notas explicativas relativas a la comisión implícita en las ofertas de pensión de renta vitalicia y en la modalidad de retiro programado.

- d) Varias AFP indican que debe eliminarse de la leyenda el monto en pesos de pago de comisión máxima porque este cálculo es un valor futuro, que se calcula con la UF a la fecha de cierre. Alternativamente se podría señalar que se trata de un monto estimado, considerando la UF de emisión del CES.

Respuesta de la CMF:

La norma emitida recoge el comentario respecto a señalar que todos los montos en pesos son estimados. También se recogió el comentario respecto a utilizar la UF del CES. Por otra parte, en el caso de rentas vitalicias la materia se encuentra regulada en la NCG N° 377 de la CMF.

- e) Una compañía de seguros señala que, si bien la información es valiosa, en esta instancia puede inducir a rechazar asesorías en curso cuando ya se ha realizado gran parte del esfuerzo. La compañía propone que esta información debiera explicarse en etapas iniciales del proceso (por ejemplo, previo al momento de la solicitud de CES).

Respuesta de la CMF:

En opinión de la CMF, aquellos pensionables que toman los servicios de un asesor o agente conscientes de que éstos recibirán legítimamente un monto de comisión por su trabajo, que entiende lo que ello implica y su efecto en pensión, no deberían rechazarla ya que el monto que aparecerá en una nota explicativa es justamente el que debiera señalarle el asesor o agente como máximo.

Por lo anterior, en opinión de la CMF, este cambio normativo debería incentivar a los agentes de venta y asesores previsionales a explicar detalladamente a los pensionables cuál es el costo de la asesoría o venta, resaltando el aporte de su trabajo, de modo que los pensionables no se “sorprendan” cuando lo vea en el Certificado de Ofertas.

- f) Una AFP indica que en la normativa propuesta se establece que el costo de la Asesoría Previsional se presente en UF y en pesos, propone que se exprese en meses de pensión equivalente (en números enteros), dado que es una forma más fácil de dimensionar por el pensionado.

Respuesta de la CMF:

La propuesta normativa no recoge el comentario, toda vez que lo que busca la norma es que el pensionable sepa cuánto cuesta la asesoría o apoyo en la venta que ha recibido de una forma directa y no indirecta como señala la AFP.

- g) Varios asesores previsionales señalan que los honorarios y comisiones del Asesor Previsional ya se encuentran estipulados en el Contrato de Servicios.

Respuesta de la CMF:

Efectivamente los honorarios y comisiones de asesoría previsional se encuentran estipulados en el contrato de servicios, por lo tanto, no se observa inconveniente en que también sean indicados en la nota explicativa del CO. Por otra parte, se han podido observar contratos de asesoría en que no se señala un monto o porcentaje específico, sino que sólo se hace referencia a la comisión que señala el Decreto Supremo vigente.

- h) Varios asesores previsionales comentan que la contratación de asesoría versus la comisión es insignificante, que el daño que se le ha hecho a la pensión ha sido amortiguado con el aumento de pensión negociado en la oferta externa y que la modificación propuesta se refiere única y exclusivamente al monto que por comisión desembolsa el futuro pensionado y no considera los gastos

del asesor previsional relativos al pago de la póliza de garantía anual, póliza de responsabilidad civil, gastos administrativos, impuesto a la renta.

Un asesor previsional señala que, al darle más importancia a la comisión, se desconoce el valor de la asesoría para el caso de los Asesores Previsionales, no así para los Agentes de Ventas, cuya función es vender.

Se señala que no es favorable para el pensionable que los agentes directos de compañías les ofrezcan una asesoría sin cobro a los clientes ya que no estarían frente a igualdad de condiciones de trabajo y que además va en desmedro de las pensiones.

Respuesta de la CMF:

Las leyendas tienen por objeto hacer visible el monto de la comisión que recibirá el asesor previsional (o agente de ventas) por su labor. La CMF no concuerda con que al transparentar el monto de la comisión se está desconociendo el valor de la asesoría, sólo se está informando el máximo que podría ser cobrado por el asesor.

Como en todo tipo de venta de bienes o servicios, los costos en que incurre el vendedor para desarrollar su labor no son materia para exponer al comprador al momento de la transacción, ya que también las compañías de seguros y AFP tiene costos para efectuar la venta.

La normativa vigente antes de la modificación de que trata este informe normativo señalaba en la nota explicativa el porcentaje promedio de comisión que contemplaban las ofertas de pensión. La normativa emitida ha señalado cuánto es ese porcentaje en pesos, lo cual no realza los honorarios o comisiones, sólo los hace más cuantificables para el pensionable. Si éste tenía claro el monto, antes de contratar la asesoría, no debería sorprenderse por la cifra expuesta ni desconocer el apoyo brindado antes del ingreso al SCOMP.

Respecto a la oferta de una asesoría sin costo por parte agentes de venta, quedaría en evidencia toda vez que toda comisión o retribución por venta debe consignarse en la póliza que se entrega al asegurado (N.C.G. N° 377 y Circular N° 2123, ambas de la CMF).

- i) Un asesor previsional señala estar de acuerdo con informar la comisión en pesos del agente, pero no para el asesor.

Respuesta de la CMF:

El D.L. N° 3.500, de 1980, no hace distinción en materia de comisiones o retribución por venta, salvo que los asesores previsionales pueden percibir honorarios si el pensionable opta por la modalidad de retiro programado. Por lo tanto, no existe fundamento legal para efectuar la distinción propuesta.

- j) Un asesor previsional señala que es importante considerar que la comisión tanto en UF como en pesos sea informada de acuerdo con cada caso sin colocar "comisión máxima" puesto que esto implicaría tergiversar lo que el cliente efectivamente cancelará.

Asimismo, varios asesores previsionales señalan que debe indicarse que el monto de las comisiones se ajusta al rango establecido en el Decreto Supremo vigente.

Respuesta de la CMF:

La normativa emitida, así como la normativa vigente antes de la emisión del cambio normativo, establece que las ofertas de RV y los montos de retiro programado son determinados considerando la máxima susceptible de ser pagada; esto es, descontada de la comisión máxima la consumida en trámites anteriores.

La norma emitida no contempla la propuesta de hacer referencia al Decreto Supremo vigente sobre comisiones máximas ya que éste es público. Además, lo que se busca es que el CO incorpore sólo las notas imprescindibles de modo de no ofuscar con más información a los pensionables.

7) Clasificación de riesgo

- a) La FNE indica que considera que separar esta información del monto de pensión y presentarla como un anexo del certificado de ofertas, es una buena medida que puede disminuir la ofuscación que experimentan los individuos a la hora de pensionarse. Señala que la presentación de las clasificaciones de riesgo con colores puede ayudar a los pensionables a interpretar esta información. Pero, de todas formas, indica, esta es una variable poco transparente, difícil de entender y poco cuantificable, incluso para aquellos individuos que trabajan intensivamente en este mercado.

A pesar de considerar positiva esta nueva herramienta que facilita la interpretación de la clasificación de riesgo, la FNE señala que en el mediano plazo estos datos debiesen ser excluidos del certificado de ofertas y ser presentados únicamente en la página de la CMF y de la SP.

Respuesta CMF:

La misma FNE señala en su estudio que:

“Para explorar que tan provechoso puede ser para un pensionable saber la clasificación de riesgo de una compañía ofertante, se entrevistó a un grupo de intermediarios. En principio, éstos deberían entender mejor el trade off que enfrentan los pensionables. Sin embargo, ningún intermediario entrevistado pudo entregar información sustantiva respecto de la diferencia entre clasificaciones de riesgo y su impacto para el individuo más allá de la descripción que puede encontrarse en el certificado de ofertas, lo cual refuerza la idea que la clasificación de riesgo es un atributo difícil de dimensionar.”

Dado que la CMF considera que es importante dar a conocer las clasificaciones de riesgo de las compañías de seguros, y atendido lo difícil que sería explicar esta información, en la normativa emitida se optó por agrupar a las compañías en dos colores, además de ordenar a las compañías de mayor a menor categoría de clasificación, de modo de hacer más intuitiva la explicación a los pensionables.

- b) Una compañía de seguros señala estar de acuerdo con la propuesta normativa, permitiéndose una mejor explicación de los conceptos asociados a cada una de las clasificaciones, dejando más “limpia” la tabla con las ofertas y le quita la presión que hoy día ejerce la clasificación sobre las ofertas.

Asimismo, varios asesores previsionales señalan que el riesgo de todas las compañías que están permitidas para participar en las ofertas es muy bajo o casi nulo y no molesta que sea indicada en colores, siendo importante incluirlas en CO de pensiones. Señalan que la información referente a la clasificación de riesgo es de interés para los pensionables y por lo tanto es importante incluirla en el certificado.

Los asesores comentan, adicionalmente, que es bueno informarlo porque hay pensionables que lo preguntan, pero no darle la mayor importancia, porque las clasificaciones también varían y hacen tomar decisiones actuales que después cambia, pero la pensión queda fija igual, asumiendo un costo de por vida, además, hay que considerar que TODAS las aseguradoras que ofertan pasan por un filtro anterior, por medio del fiscalizador para poder ofertar en el SCOMP.

También indican que es bueno eliminar campos repetitivos dentro del actual Certificado, como lo es Tasa de Descuento y Clasificación de riesgo, los cuales serán explicados en hojas anexas, permitiendo mayor espacio para los montos de pensión.

- c) Una compañía de seguros señala estar de acuerdo en trasladar la información de clasificación de riesgo a un anexo, sin embargo, opina que la diferencia en franjas de colores resulta poco distinguible, lo que podría generar una confusión por cuanto la variación de los tonos y la alineación de la CSV hace comparar clasificaciones muy distintas como si fueran similares, lo que es inductivo a error.

Otra compañía indica que los colores no resultan recomendables en la práctica debido a que traerá problemas operativos por calidad y tipo de impresión necesarias, aparte de los propios que afectan a personas que tengan problemas visuales. La compañía sugiere indicar las diferencias en clasificación usando conceptos (muy buena, suficiente).

Una AFP señala que en la normativa se incluye la emisión de Certificados de Oferta que requieren la impresión en color, dado que se establece el ranking de las clasificaciones de riesgo de las compañías de seguros debe presentarse en esos términos. Este aspecto, señala, si bien puede ser útil para las personas que están acostumbradas a las metodologías de comparación basadas en semáforos, puede ser difícil de entender para la mayoría de los pensionados o beneficiarios quienes pueden confundirse con este método de comparación y las sutilezas de los colores, por lo anterior proponemos que establecer el ranking basado en números correlativos (que es la forma más usual por ejemplo en los rankings deportivos).

Por su parte, varios asesores previsionales concuerdan con la necesidad de no distraer a los afiliados con esta variable, por cuanto el riesgo de todas las compañías que están permitidas para participar en las ofertas es muy bajo o casi nulo. Sin embargo, indican que quizás la idea de mostrar la clasificación en colores puede no ser una buena idea, ya que no todos tienen acceso a impresoras a colores y al ser impresos en blanco y negro se puede perder su intención.

Respuesta de la CMF:

La norma emitida recoge el comentario respecto a que la franja de colores presentada podría provocar problemas, razón por la cual la norma emitida considera sólo dos colores, verde y amarillo.

El objetivo de separar en dos colores (verde y amarillo) es mostrar que las compañías con clasificación A o superior tienen muy bajo o bajo riesgo de default en el largo plazo. Para distinguir la diferencia entre ellas se ha dejado la categoría de clasificación de riesgo, según se define en la N.C.G N° 62 de la CMF.

Por otra parte, el CO original con los distintos colores será impreso por SCOMP y enviado por correo certificado al domicilio, no teniendo necesidad el pensionable de contar con impresora a color. Del mismo modo, los que lo reciban en su correo electrónico lo podrán ver por su pantalla, lo mismo que aquellos que lo consulten en la oficina virtual de la AFP.

Finalmente, los dos colores dispuestos en la normativa emitida permiten distinguir los dos colores con dos tonalidades de gris.

Respecto a utilizar conceptos como “muy buena”, “buena” o “suficiente”, la norma emitida ha recogido parcialmente la propuesta, estableciendo dos grupos de aseguradoras: con muy bajo o bajo riesgo y con riesgo moderado.

- d) Una compañía de seguros señala que debería entregarse información adicional cualitativa al pensionable para contribuir a una mejor decisión: presencia territorial con oficinas físicas, solidez financiera de los controladores, etc, de modo que se le dé importancia a la post venta. Por otra parte, propone incorporar, al mismo nivel que la clasificación de riesgo y la tasa de descuento del periodo garantizado, al menos el número de sucursales por compañía y presencia en regiones.

Respuesta de la CMF:

La norma no recoge el comentario respecto a incluir más información de los oferentes. Como ya se ha expuesto precedentemente, el fundamento por el cual no se ha recogido la propuesta de incluir información sobre el número de sucursales y presencia regional, información que por lo demás no es estática.

- e) Varios asesores previsionales sugieren buscar un sistema que elimine esta variable del CO.

Por su parte, otro grupo de asesores previsionales señalan que no es necesario que la clasificación de riesgo se manifieste en el Sistema de Ofertas de Montos de Pensión porque no se le puede dar a esta columna la misma importancia que la pensión y que es el regulador es quien debe evaluar la capacidad aseguradora de una Compañía de Seguros para estar presente en el SCOMP.

Respuesta de la CMF:

La normativa emitida no recoge la propuesta por considerarse que la información de clasificación de riesgo de las compañías es relevante y debe proporcionarse fácilmente a los pensionables, evitando que éste deba buscarla de mutuo propio.

Respecto a la capacidad aseguradora, el D.L. N° 3.500, de 1980, establece una clasificación mínima para participar en el mercado de rentas vitalicias previsionales, evaluación que es efectuada por dos clasificadoras de riesgo independientes.

En relación a que *“es el regulador es quien debe evaluar la capacidad aseguradora de una Compañía de Seguros para estar presente en el SCOMP”*, cabe hacer presente que esta materia se encuentra regulada en la ley.

- f) Varias compañías de seguros señalan que mover la clasificación de riesgo a la página final equivale a ocultar ese dato, lo que enfatiza excesivamente la variable precio en el proceso de decisión del afiliado, que tiene derecho a considerar otros aspectos. Señalan que se debe mantener tal como está, dándole la importancia que hasta la fecha se le ha dado y fomentar el entendimiento de tal variable mediante educación previsional.

Por otra parte, señalan que *“llama la atención la agrupación particular de colores que realiza la autoridad”* y que estas medidas no hacen más que dificultar una toma de decisión informada ya que la seguridad es casi tan importante como el monto de la pensión.

Respuesta de la CMF:

La CMF concuerda en que la clasificación de riesgo es una variable importante, razón por la que la modificación normativa la ha mantenido en los CO, a pesar de no corresponder estrictamente a la información que señala el artículo 61 bis del D.L. N° 3.500 debe proporcionarse a través de SCOMP.

Por otra parte, no se concuerda con que moverla al final de CO sea ocultar el dato. Todo lo contrario, el hecho de destinar una página exclusivamente a esta variable, utilizando colores para una mejor comprensión de los pensionables, ordenando las compañías según su categoría de clasificación de mayor a menor, da cuenta que la autoridad la considera relevante. Además, al sacarla de los cuadros con ofertas, éstos se simplifican y permiten informar los montos de pensión con un tamaño de letra más grande.

- g) Varias AFP estiman que eliminar la clasificación de riesgo del formulario donde se indican las ofertas, podría desinformar al afiliado, quien no tendrá toda la información a la vista y deberá recurrir a otro formulario para obtenerla. Proponen incluir, por ejemplo, una escala con números para identificar la clasificación de riesgo de las compañías de seguros o bien construir una escala con clasificaciones del tipo Riesgo Bajo, Riesgo Medio, Riesgo Alto, que sea de fácil comprensión para el consultante.

Respuesta de la CMF:

La CMF no concuerda con que el cambio normativo podría desinformar al afiliado, *“quien no tendrá toda la información a la vista y deberá recurrir a otro formulario para obtenerla”*, ya que esta información se encuentra en el mismo CO, dispuesta en una página exclusivamente a ella.

Respecto a incorporar una escala de números, la autoridad ha considerado que ello requiere una mayor explicación, para efectuar una tabla de conversión entre las categorías de riesgo que señala la ley y los números propuestos. Sin embargo, se ha recogido la propuesta de agrupar según nivel riesgo (Compañías con muy bajo o bajo riesgo y Compañías con riesgo moderado).

- h) Una compañía de seguros señala que existe un sesgo en las propuestas hacia la intermediación y la transformación en un “commodity” las modalidades de pensión, tendiendo a la estandarización.

Otra compañía de seguros comenta que la renta vitalicia no es un commodity puro y que existen otros aspectos relevantes como la solvencia, que los pensionados no pueden diversificar sus ingresos y dependen sólo de la pensión como fuente de ingresos. Indica, además, que clasificar en colores induce a error por cuanto se agruparían como riesgos similares coloreados en verde categorías AAA como A, dando una falsa sensación de homogeneidad cuando los requisitos para mantener estas calificaciones son evidentemente muy distintos.

Otra compañía de seguros señala que no considera correcto que la información acerca de la clasificación de riesgo quede relegada a la última página del Certificado, totalmente descontextualizada del resto de las ofertas de pensión. Indica que restarle importancia a la clasificación de riesgo, no contribuye a que la decisión de pensión sea adecuadamente informada y que el agrupamiento por colores que realiza la norma en comento le parece poco conveniente, puesto que todos los grados de clasificación tienen una implicancia y con esta medida se equipara lo que es distinto y se confunde al pensionable. Por lo anterior, indica que las clasificaciones de riesgo deben mantenerse en el lugar que ocupan hoy en día.

Respuesta de la CMF:

La norma emitida no elimina la clasificación de riesgo del Certificado de Ofertas, sino que le otorga una página exclusiva a esta información, descomprimiendo los cuadros con ofertas de pensión. Además, se ha perfeccionado la definición de cada categoría y en los cuadros de ofertas se ha incorporado una nota para el pensionable, haciendo referencia a que se revise esta información en el Anexo del Certificado de Ofertas.

Respecto a los colores utilizados, como ya se señaló en el presente informe normativo, la normativa emitida distingue dos grupos de compañías, aquellas con clasificaciones iguales o superiores a A- y aquellas con clasificación BBB+. BBB y BBB-, toda vez que, como se argumenta en el presente informe normativo, de acuerdo con el Fitch Emerging Market Financial Institutions Average Default Rates 1990-2011, la probabilidad de caer en default en 10 años, de compañías de seguros con clasificación de riesgo AAA, AA y AA, es 0%. En el caso de compañías de seguros con clasificación de riesgo BBB es 4,88%.

Lo anterior nos lleva a pensar que es perfectamente posible agrupar en dos categorías de riesgo a las compañías de seguros de vida que participan en SCOMP: grupo de las compañías con clasificación de muy bajo o bajo riesgo y grupo de las compañías con riesgo bajo.

- i) Una AFP comenta que, respecto del Retiro Programado, pareciera que sólo se está dando foco a elegir el monto mayor de pensión, el que sólo puede garantizarse para el primer año, sin considerar otros factores que se deben tener en cuenta al momento de la elección, tales como rentabilidad, calidad de servicio, etc.. En este sentido, el certificado no proporciona información de las AFP comparable a la clasificación de riesgo y la tasa de descuento que se entregan para las Rentas Vitalicias.

Respuesta de la CMF:

Efectivamente la norma no considera información de las AFP comparable a la clasificación de riesgo y tasa de descuento. Lo anterior porque se busca descomprimir lo más posible el CO, incorporando información relevante cuando se trata de modalidades de pensión irrevocables como las rentas vitalicias.

No obstante, se ha incorporado a la nota explicativa en retiro programado que el valor presentado se refiere sólo al primer año de pago de pensión.

- j) Varios asesores previsionales indican que diferenciar por colores la clasificación de riesgo implica que se está asumiendo que todas las personas tienen acceso a imprimir el documento a color, lo que no es correcto y que se está asumiendo que todas las personas pueden ver los colores en forma correcta y que ninguna de ella sufre de alguna patología que no se lo permita, lo que no es correcto.

Respuesta de la CMF:

La CMF no concuerda con el comentario, toda vez que la información no se presenta sólo en colores, sino que contiene la categoría de clasificación y un orden de mayor a menor. Además, al imprimirse en una escala de grises es perfectamente posible distinguir dos tonos grises.

- k) Una compañía de seguros propone que en la misma hoja que se informará la clasificación de riesgo, a continuación de la leyenda final, se incorpore el cálculo estimado de cómo quedaría la pensión final en la modalidad de RVI.

Respuesta de la CMF:

La normativa no considera la propuesta, puesto que el objetivo de la nota es sólo hacer presente que existe la garantía estatal en caso de quiebra de una compañía de seguros y que ésta tiene un tope.

8) Tasa de descuento del periodo garantizado

- a) La FNE indica que considera que separar esta información del monto de pensión y presentarla como un anexo del certificado de ofertas, es una buena medida que puede disminuir la ofuscación que experimentan los individuos a la hora de pensionarse. Indica que, como se afirma en el Informe FNE, resulta difícil creer que un pensionable sea capaz de evaluar la relevancia de la tasa de descuento del período garantizado. Esto se debe a que hay distintos factores relevantes a tomar en cuenta a la hora de hacer una comparación económica, como son: el largo del período garantizado, el tipo de beneficiarios (legales o designados), la expectativa de vida propia y las expectativas de vida de sus beneficiarios.

Es por lo anterior, que, si bien se comprende la aprensión de las autoridades por el abuso que pueda generar el no publicar la tasa de descuento en el certificado de oferta, una alternativa que se estima podría ser más simple y efectiva, es definir una tasa de descuento fija y permitir que las compañías de seguros compitan ajustando los montos de pensión que ofertan a los individuos.

Por su parte, dos compañías de seguros y varias señalan estar de acuerdo en que las tasas de descuento para periodos garantizados sean trasladadas a un anexo. Señalan también que es bueno eliminar campos repetitivos dentro del actual Certificado, como lo es Tasa de Descuento y Clasificación de riesgo, los cuales serán explicados en hojas anexas, permitiendo mayor espacio para los montos de pensión.

- b) Una AFP indica que sería conveniente incorporar ejemplos que permitan a los afiliados y beneficiarios entender cabalmente su significado y las implicancias en la elección que están realizando.

Respuesta de la CMF:

La CMF concuerda que un ejemplo o gráfico es deseable, sin embargo, por el momento se observan complicaciones operativas para ello, ya que el efecto de la tasa de descuento depende principalmente de tres factores: (1) no tener beneficiarios legales de pensión, lo que puede darse al momento de contratarse la RV o durante su vigencia, (2) el monto de la pensión del asegurado garantizado, (3) el número de pensiones garantizadas no pagadas.

Para efectuar un ejemplo, en caso de pensiones de vejez e invalidez, éste aplicaría bien en los casos sin beneficiarios legales de pensión al momento de pensionarse y sería necesario efectuar el ejercicio en base a una unidad de pensión, lo cual ya complejiza el ejemplo. Después de esto, habría que situarse en distintas épocas: si el afiliado fallece al poco tiempo de contratar le RV, si fallece en la mitad del periodo garantizado, si fallece faltando una pensión garantizada por pagar. Más complejo aun cuando se trate de pensiones de sobrevivencia, sobre todo si existe más de un asegurado garantizado.

Dado lo anterior, en la normativa emitida se optó por entregar la información más sencilla posible a pensionable, proporcionando además una información que hoy no existe directamente en el CO: las compañías de seguros ordenadas de menor a mayor tasa de descuento del periodo garantizado.

- c) Un asesor previsional señala que sería más transparente igualar la tasa de descuento en todas las Compañías.

Respuesta de la CMF:

La propuesta no se ajusta a la legislación vigente, por lo cual no fue considerada en la normativa emitida.

- d) Varias compañías de seguro manifiestan estar en desacuerdo con poner esta información en una página al final del CO, ya que el afiliado no visualizará información importante.

Respuesta de la CMF:

La CMF no concuerda con el comentario, toda vez que trasladar esta información a una página exclusiva y proporcionar al pensionable un ranking de las aseguradoras en función de cuánto cobran por hacer efectivo el pago único, ayudará al pensionable a entender mejor esta variable.

9) Rebaja de 3 a 2 las opciones de cotizar en la Solicitud de Ofertas

- a) La FNE señala que la opción de disminuir la cantidad de productos a solicitar por los pensionables simplifica el sistema y reduce la cantidad de información que los individuos deben procesar. Por ello, se espera que esta modificación haga más abarcable para los pensionables analizar la conveniencia de las distintas alternativas. En particular, señala, como se argumenta en los párrafos 346, 347 y 348 del Informe FNE, contra intuitivamente, una mayor cantidad de ofertas podrían estar complejizando el proceso de pensión, haciendo que aumenten los costos de búsqueda y generando ofuscación en los pensionables. Esto implica que, acotar el set de opciones puede ser una buena alternativa para que los individuos escojan de manera más consciente e informada entre las ofertas de pensión que reciben.
- b) Una compañía de seguros señala que la propuesta restringe la información a los cotizantes, lo que es contrario a la transparencia y completitud de la información, que se obliga a realizar varias SO a aquellos que quieren explorar varias opciones de pensión. La compañía propone no restringir número de cotizaciones

Una AFP señala que el número de alternativas a cotizar para las solicitudes de oferta no debería estar limitada a 2 alternativas de periodo garantizado y 2 de diferidos, sino a un número total de opciones a elegir, permitiendo, por ejemplo, decidir la combinación de alternativas con un máximo de 6 opciones. De esta forma, desde el punto de vista de la facilidad de análisis, los cuadros comparativos serían abordables, y al mismo tiempo el consultante contaría con información acorde a sus necesidades.

Por su parte, varios asesores previsionales señalan que bajar de 3 a 2 el número de períodos garantizados a cotizar y el número de períodos de diferimiento, solo hará que sea menos factible obtener la pensión más rentable para el afiliado ya que las tasas aplicadas para cada modalidad dependen, en algunos casos, de las metas de ventas de las compañías, por lo que sucede a veces que hay compañías que ofrecen mayor o igual pensión por mayores períodos garantizados, hecho que solo es conocido cuando se tiene la posibilidad de cotizar por más períodos.

Indican, además, que se está coartando su posibilidad de diversificar las ofertas, al disminuir de 3 a 2 las opciones de cada modalidad.

Finalmente, un asesor previsional comenta que, según la información disponible, son en un gran porcentaje las mismas opciones “cliché” de pensión que se solicitan y aparentemente el tener muchas ofertas a la vista, confunde al pensionable, sin embargo hay que tener presente que sobre el 60% de las solicitudes de ofertas las efectúan los agentes de ventas, además de las ingresadas en las AFPs; son los

Asesores Previsionales, los que buscan la mejor alternativa según la realidad del pensionable y para eso, es necesario mostrar una gama de opciones.

Respuesta de la CMF:

La norma emitida recoge los comentarios, ya que no ha reducido el número de periodos garantizados que pueden ser cotizados en rentas vitalicias inmediata ni el número de periodos diferidos en las RVD.

- c) Un asesor previsional señala estar en desacuerdo con el fundamento entregado en el informe normativo preliminar para disminuir el número de periodos garantizados y meses diferidos, ya que con frecuencia los asesores previsionales se encuentran con pensionables que, al no conocer sus opciones posibles, es imposible que decidan la modalidad de pensión sin conocer los montos que obtendría en distintas opciones.

Respuesta de la CMF:

No obstante que la norma emitida recoge los comentarios recibidos, se observa como contradictorio que se argumente la importancia de la asesoría previsional en el reconocimiento de las particularidades de cada pensionable, teniendo en cuenta lo mencionado en el informe normativo preliminar destaca que lo común es que sean marcadas todas las alternativas disponibles en el CO, independientemente de las particularidades señaladas.

10) Responsabilidad de las AFP y CSV en el envío de información al Sistema

- a) Dos asesores previsionales señalan estar de acuerdo con un mayor compromiso y eficiencia de las AFP y las compañías de seguros, como también mayor supervisión, para evitar malas prácticas.
- b) Varias compañías de seguros proponen cambiar de lugar de instrucción, de modo que quede claro que cada partícipe es responsable de la información que envía al Sistema.

Respuesta de la CMF:

La normativa no desconoce, ni podría desconocer, la responsabilidad del actuar individual de cada partícipe. Lo que contempla el cambio normativo efectuado es que, dado que las AFP y las Compañías de Seguros de Vida que participan del SCOMP son las dueñas del Sistema y por lo tanto son las responsables de que éste funcione bien y que la información del CES es vital para el éxito del proceso de pensión, deben involucrarse de tal manera que se desarrollen e implementen la mayor cantidad de validaciones posibles.

- c) Varias AFP sugieren mantener el texto original, dado que el cambio propuesto obliga a las AFP y a las CSV a asumir responsabilidades jurídicas sobre hechos que no dependen estrictamente de sus acciones u omisiones.

Respuesta de la CMF:

Para este comentario, se hace extensiva la respuesta de la CMF entregada al comentario de la letra b) anterior.

- d) Una compañía de seguros indica que el origen de la información de los CES son las AFP, de modo que las aseguradoras sólo pueden verificar consistencia entre los datos incluidos en el CES, pero no validar que estén correctos. Sería conveniente promover mecanismos para que la información original esté

depurada. La Compañía propone incluir una cláusula como la contenida en el proyecto de reforma previsional 2017 que obliga a las AFP a consultar en el registro civil acerca de los beneficiarios.

Respuesta de la CMF:

La CMF concuerda con que las compañías de seguros sólo pueden verificar consistencia ya que no tienen cómo validar que la información que las AFP incorporan en el CES esté correcta. Lo mismo sucede entre AFPs. Al respecto, la normativa emitida no rebaja la responsabilidad de la AFP respecto a los datos que envía al Sistema, lo que hace es resaltar que las AFP y CSV no pueden desligarse de lo que hace el Sistema puesto que es de su responsabilidad. Por lo tanto, deben velar porque se efectúen la mayor cantidad de validaciones de consistencia en el CES, siendo a la experiencia de las CSV un gran activo para esta labor que favorece a todos.

11) Cambios en el CO original (medidas de seguridad, publicación en sucursal virtual, etc.)

- a) Varios asesores previsionales indican que apoyan la publicación al cuarto día del Certificado de Ofertas Original en la página del afiliado, sin embargo, que, si el afiliado no cuenta con un Asesor Previsional que lo ayude, tenga al menos un día para leer los resultados y terminar con su trámite con toda la información leída. Señalan que tener acceso a este documento, facilitará muchísimo el cierre de los casos, por cuanto ayudará a que los afiliados tengan acceso a sus papeles a tiempo ya que muchos de ellos no se sienten cómodos con el uso del sistema electrónico.

Exponen que la publicación en la sucursal virtual parece una excelente medida al facilitar la disposición de documentos al afiliado, que ayuda a la facilidad del trámite de pensión y que está muy en relación con los tiempos modernos.

Señalan también respecto a que el Certificado de Ofertas llegue al email del afiliado o pueda obtenerse de la página con su clave, permite mayor transparencia para el afiliado, pudiendo realmente elegir lo que desea hacer, concurrir a la Administradora o solicitar asesoría externa. También entrega facilidades a los afiliados que viven en zonas alejadas a las sucursales de cada AFP, los cuales se ven afectados incurriendo en gastos de traslados en varias oportunidades hasta el logro de su pensión.

- b) Varias AFP solicitan eliminar el envío por correo certificado al domicilio del consultante, ya que *“no constituye un medio seguro y confidencial”*. Asimismo, proponen evaluar la eliminación de la copia, dado que la AFP tiene la posibilidad de entregar el original, no siendo necesario tener una versión copia.

Respuesta de la CMF:

El envío al domicilio del Certificados de Oferta por correo certificado sigue siendo necesario para aquellas personas que no disponen de medios electrónicos, especialmente aquellas que viven más alejadas. Por lo anterior, se ha recogido parcialmente la propuesta, quedando en la norma emitida que el CO original se dispondrá en la oficina virtual del afiliado (pensiones de vejez e invalidez), se enviará por correo electrónico y también por correo certificado.

La versión copia del CO se dispondrá para el partícipe que ingresó la Solicitud de Ofertas, de modo que pueda analizar las ofertas recibidas por su cliente. Además, tal como sucedía antes del cambio normativo, la versión copia estará disponible para la CMF y la SP para fines de supervisión.

- c) Varias compañías de seguros sugieren que el correlativo del CO sea más robusto que el actual (3 números). Ejemplo: 6 letras o una combinación de letras y números.

Indican que el Certificado de Oferta debiese contener por parte de SCOMP controles de seguridad contra fraudes y falsificaciones de última tecnología.

Respuesta de la CMF:

De acuerdo al artículo 61 bis del D.L. N° 3.500, de 1980, *“Las Administradoras de Fondos de Pensiones y las Compañías de Seguros de Vida deberán contar con sistemas propios de información electrónico interconectados entre todas ellas, denominado Sistema de Consultas y Ofertas de Montos de Pensión,”*. Por lo tanto, el SCOMP es de propiedad y responsabilidad de todas las AFP y CSV que participan en él, pudiendo incorporar las medidas de seguridad que estimen pertinentes, previa comunicación a los Supervisores. No obstante, la normativa emitida robustece los controles de seguridad del CO original.

- d) Un asesor previsional señala, respecto a la entrega de certificados de ofertas original, que es una buena iniciativa, pero que habrá que tener mayor cuidado en la filtración de datos que hoy ya son un hecho de vulnerabilidad con las claves de las AFP, o en la creación de mail falsos. Señala que sería mejor que no se envíe el SCOMP original y que sólo se pudiera rescatar desde la AFP, así existirá un solo ente al cual fiscalizar, en la posible falta de resguardo de los datos o filtración de información.

Respuesta de la CMF:

Respecto a la vulnerabilidad de las claves de la AFP, efectivamente debe concientizarse a los pensionables que no deben entregar dicha clave a los asesores previsionales u otra persona. No obstante, ello no es materia del cambio normativo puesto en consulta pública.

Respecto a la creación de mail falsos, lo cual evidentemente es una transgresión a la normativa vigente que, de ser probado, conduciría a sanciones administrativas, la normativa emitida incorpora en el CES el mail que tiene registrado la AFP, debiendo desplegarse automáticamente en la Solicitud de Ofertas. Cualquier cambio de este mail quedará registrado en el Sistema, así como quien efectuó el cambio.

- e) Un asesor previsional indica que hoy existe un código de validación de todos los instrumentos públicos ya sea por caracteres o códigos, no habría razón para que no sean ellos los que validen la originalidad de los documentos requeridos. Se requiere inversión del sistema que está disponible. Así como se valida la identidad del afiliado se deben validar los documentos que integran el proceso.

Respuesta de la CMF:

La norma emitida estipula mayores obligaciones al Sistema para garantizar que los Certificados de Ofertas que son utilizados en la aceptación y selección de modalidad de pensión correspondan a los originales.

- f) Dos asesores previsionales señalan que pretender unificar esta aplicación a todo el universo de los pensionados, no será posible, que sería muy selectivo por los diferentes estratos sociales, ya que no todos tienen correos electrónicos como tampoco acceso a internet para ver las páginas de las AFP.

Respuesta de la CMF:

El comentario ha sido recogido en la normativa emitida, estableciéndose varios medios de envío de modo de todos los pensionables puedan acceder s u CO.

12) Validaciones a las ofertas externas

- a) Una AFP señala que es importante que se le dé un nuevo rol a la oferta externa, para que ésta permita entregar alternativas ajustadas a las necesidades particulares del afiliado o sus beneficiarios, siendo un mecanismo que permita en forma transparente reflejar acuerdos de un monto menor en la asesoría, o capturar los antecedentes adicionales de salud o condiciones del grupo familiar, que redunden en una oferta diferenciada y con mejores condiciones que una genérica.

La AFP sugiere que el sistema capture información adicional, dependiendo del tipo de pensión, que permita a los oferentes definir un “perfil” del consultante a través de un conjunto de preguntas al momento de suscribir la solicitud de pensión, las que pueden estar relacionadas con la salud del afiliado, longevidad de sus ascendentes, o situación financiera, de manera similar a las evaluaciones que se realizan en la contratación de otro tipo de seguros.

Respuesta de la CMF:

La propuesta de incorporar información adicional requeriría de un cambio legal. Dicho cambio se encuentra incluido en la reforma de pensiones presentada en noviembre de 2018.

- b) SCOMP SA solicita definir expresamente qué se entiende por "las mismas características que la oferta interna".

Respuesta de la CMF:

En la normativa emitida no se estableció finalmente que deben rechazarse las ofertas externas “que no presenten características consistentes con la oferta interna asociada”. La norma no explicita todas y cada una de las validaciones que debe efectuar el Sistema, siendo responsabilidad de las AFP y CSV dueñas del sistema, proponer e implementar dichas validaciones, las cuales dependerán de diversas situaciones.

13) Cambios en la aceptación de la oferta (formulario de aceptación e información del registro de aceptación)

Varias AFP y compañías de seguros señalan que, junto con notificar a la CSV aceptada en la AFP, cuando se trate de la aceptación de una oferta que se ingresó al sistema a través de otro partícipe, el sistema SCOMP debería poner a disposición de las CSV los datos de contacto del consultante, ya que actualmente los CSV sólo pueden consultar las aceptaciones de solicitudes ingresadas por ellas, por lo que deben recurrir a las AFP para obtener los datos de contacto del afiliado o consultante.

Se solicita incorporar en la normativa, que por defecto los pensionados de invalidez y los beneficiarios de sobrevivencia que no ingresen una aceptación de oferta y que son asignados a RP, la aceptación que es ingresada por la AFP quede asociado al CO automático sin generar pago de asesoría, aun cuando existan solicitudes de ofertas ingresadas por asesores.

Respecto a que la AFP de copia a la CSV de los documentos al cierre, se sugiere eliminar al máximo el uso de papel en esta fase. La AFP no debería quedarse con copia del CO y Oferta externa ya que ambos están en el Sistema SCOMP.

Respuesta de la CMF:

No obstante que la notificación de selección de modalidad de pensión que recibe la compañía de seguros o AFP seleccionada contempla datos de contacto del afiliado, la normativa emitida contempla que se libere la información del CES, la SO y la Aceptación de la oferta una vez efectuada la selección de modalidad de pensión, independientemente de cómo ingresó el consultante al sistema.

En relación con el segundo comentario, es necesario analizar legalmente lo planteado, previo a efectuar una instrucción en esta materia.

Respecto a que la AFP no se quede con papeles porque éstos se encuentran en el Sistema, ello no es posible por el momento puesto que muchos de ellos requieren la firma del consultante. El hecho que las AFP y CSV mantengan copia del CO original permitió verificar el hallazgo de CO originales adulterados, por lo tanto, mientras no termine la investigación en curso no se efectuarán cambios en esta materia.

VIII. Norma emitida

Mediante Resolución Exenta N° 37, de 3 de enero de 2019, la CMF ejecutó el acuerdo del Consejo de la Comisión para el Mercado Financiero, adoptado en Sesión Ordinaria N°110, de 2 de enero de 2019, que aprueba la Norma de Carácter General que **“Modifica la Norma de Carácter General N° 218 de la Comisión para el Mercado Financiero y el Título II del Libro III del Compendio de Normas del Sistema de Pensiones de la Superintendencia de Pensiones.”**, cuyo texto es el siguiente:



SUPERINTENDENCIA DE PENSIONES

NCG N° 237, de 4/1/2019

COMISIÓN PARA EL MERCADO FINANCIERO

NCG N° 428, de 4/1/2019

VISTOS: Lo dispuesto en el inciso decimotercero del artículo 61 bis del Decreto Ley N° 3.500, de 1980, las facultades que le confieren a la Comisión para el Mercado Financiero el numeral 1 del artículo 5, el numeral 3 del artículo 20 y el numeral 1 del artículo 21, todos del Decreto Ley N° 3.538 conforme al texto reemplazado por el artículo primero de la Ley N° 21.000 que crea la Comisión para el Mercado Financiero, lo acordado por el Consejo de la Comisión en Sesión Ordinaria N°110 de 2 de enero de 2019 y las atribuciones que le confiere la ley a la Superintendencia de Pensiones, se imparten las siguientes instrucciones de cumplimiento obligatorio para todas las Compañías de Seguros de Vida, Administradoras de Fondos de Pensiones y Asesores Previsionales.

REF.: Imparte instrucciones sobre el Sistema de Consultas y Ofertas de Montos de Pensión establecido por el artículo 61 bis del Decreto Ley N° 3.500, de 1980. Modifica la Norma de Carácter General N° 218 de la Comisión para el Mercado Financiero y el Título II del Libro III del Compendio de Normas del Sistema de Pensiones de la Superintendencia de Pensiones.

I. Modifícase la Norma de Carácter General N° 218, de la Comisión para el Mercado Financiero, de la siguiente forma:

1. Realízanse en toda la norma las siguientes modificaciones, cada vez que alguno de los términos señalados a continuación aparezca en el texto:

1.1 Sustitúyase la expresión “estas Superintendencias” por “estos Supervisores”.

1.2 Sustitúyese la expresión “Superintendencia de Valores y Seguros” por “Comisión para el Mercado Financiero” y “SUPERINTENDENCIA DE VALORES Y SEGUROS” por “COMISIÓN PARA EL MERCADO FINANCIERO”.

1.3 Sustitúyese la expresión “las Superintendencias de Pensiones y de Valores y Seguros” por “la Superintendencia de Pensiones y la Comisión para el Mercado Financiero”.

1.4 Sustitúyese la expresión “Las Superintendencias” por “Los Supervisores” y “las Superintendencias” por “los Supervisores” y “las Superintendencias, cuando éstas” por “los Supervisores, cuando éstos”.

1.5 Sustitúyese la expresión “Ambas Superintendencias” por “Ambos Supervisores” y “ambas Superintendencias” por “ambos Supervisores”.

1.6 Sustitúyese la expresión “Superintendencias” por “Supervisores”.

1.7 Sustitúyese la expresión “respectivas Superintendencias” por “respectivos Supervisores”.

1.8 Sustitúyese la expresión “la Superintendencia” por “el Supervisor”.

2. Reemplázase la sección denominada el “INDICE” por lo señalado en Anexo A de la presente norma.

3. Modifícase el número 2. del Capítulo IV. OPERACIÓN DEL SISTEMA, de acuerdo con lo siguiente:

3.1 Reemplázase la segunda oración del primer párrafo del número 2.1 por la siguiente:

“La información remitida deberá ser completa y consistente, siendo responsabilidad de las Administradoras de Fondos de Pensiones y de las Compañías de Seguros de Vida, que el Sistema efectúe todas las validaciones lógicas que sean necesarias.”.

3.2 Modifícase el número 2.2, de acuerdo con lo siguiente:

1. En la letra d):

a) Elimínase en el encabezado la frase “por invalidez parcial”.

b) Intercálase en el encabezado la frase “o cuando utilice el saldo adicional”, entre las expresiones “de 1980,” y “se procederá de la siguiente forma:”.

c) Reemplázase en los literales del i) al iv) la frase “saldo retenido” por la frase “saldo retenido o adicional”, todas las veces en que aparece en el texto.

d) Reemplázase en las letras f), i) y j) la frase “saldo retenido” por la frase “saldo retenido o adicional”.

2. En la letra l), agrégase el siguiente nuevo literal iii):

- “iii) Un afiliado inicie el trámite para utilizar su saldo adicional, habiéndose pensionado en la modalidad de renta vitalicia con ocasión de una solicitud de pensión o solicitud de cambio de modalidad de pensión suscrita a contar del 1 de octubre de 2008.”.

3.3 Reemplázase el primer y segundo párrafo del número 7. por los siguientes:

“El Certificado de Ofertas original será el documento mediante el cual el consultante acreditará la recepción de la información del Sistema, documento que se enviará por correo certificado al domicilio del consultante y al correo electrónico, en caso de haberse registrado uno, dentro de los cuatro días hábiles siguientes de ingresada la consulta. Tratándose de pensiones de vejez o invalidez, en el mismo plazo antes señalado, el Certificado de Ofertas original quedará disponible para que la AFP de origen lo ponga a disposición del afiliado en el sitio web privado. El sistema deberá dejar registro auditable de este proceso. En todas las comunicaciones deberá señalarse que el documento válido para efectuar la aceptación de una oferta y la selección de modalidad de pensión es el Certificado de Ofertas original.

Junto con poner a disposición el Certificado de Ofertas original para la AFP de origen y enviarlo al consultante según lo señalado en el párrafo anterior, el Sistema pondrá a disposición del partícipe que ingresó la consulta una copia de éste, la que deberá diferenciarse claramente del original y no podrá utilizarse para la aceptación de ofertas ni para la selección de modalidad de pensión. A solicitud del consultante, el partícipe deberá entregarle copia del Certificado de Ofertas. El Sistema también pondrá a disposición de los Supervisores una copia del citado Certificado de Ofertas.

El Certificado de Ofertas original deberá contener un “Correlativo Emisión CO”, que se encontrará impreso en todas las hojas del Certificado de Ofertas original a continuación de la palabra “ORIGINAL”. Dicho correlativo deberá contener una combinación de números y letras de, al menos, 6 dígitos. De igual forma, será responsabilidad de las Administradoras de Fondos de Pensiones y de las Compañías de Seguros de Vida que el Sistema cuente con controles de seguridad contra fraudes y falsificaciones de los Certificados de Ofertas.”.

4. Modifícase el Capítulo **V. CONTENIDO DEL CERTIFICADO DE OFERTAS**, de acuerdo con lo siguiente:

4.1 Reemplázase el segundo párrafo del número 3 por el siguiente:

“Todos los montos en UF y tasas contenidas en el Certificado deben expresarse con dos decimales. Los montos en pesos deben expresarse con separador de miles y sin decimales.”.

4.2 Agrégase, a continuación del primer párrafo del literal a) del número 3, lo siguiente:

“En base al monto de pensión en UF informado por la AFP, el Sistema deberá calcular la pensión en pesos, utilizando el valor de la Unidad de Fomento del Certificado Electrónico de Saldo.

Por otra parte, el Sistema deberá calcular el monto anual de pensión de cada AFP y la “Diferencia anual de pensión” para cada uno de los montos de retiro programado. Esta diferencia se obtendrá de restar al monto anual de pensión de cada AFP, el monto anual de la mayor pensión en dicha modalidad. Por lo tanto, para la AFP con el mayor monto, su diferencia anual de pensión será cero.”.

4.3 Modifícase el literal b) del número 3 de acuerdo con lo siguiente:

1. Reemplázase el segundo y tercer párrafo por el siguiente:

“El nombre de la Compañía podrá abreviarse siempre y cuando permita su plena identificación.”.

2. Reemplázanse las dos viñetas del primer párrafo del literal b.1) por las siguientes:

- “- Si la Solicitud de Ofertas fue ingresada por un Asesor Previsional, se informará la pensión neta.
- Si la Solicitud de Ofertas fue ingresada por una Administradora o por una Compañía sin la intervención de un agente, se informará la pensión bruta.
- Si la Solicitud de Ofertas fue ingresada por un agente de ventas, se informarán las pensiones brutas, salvo la pensión de la Compañía a la que pertenece el agente de ventas que ingresó la Solicitud de Ofertas, la cual se informará neta.”.

3. Agréganse, como párrafos finales de la letra b), lo siguiente:

“En base al monto de pensión en UF ofertada por las Compañías, el Sistema deberá calcular la pensión en pesos, utilizando el valor de la Unidad de Fomento del Certificado Electrónico de Saldo.

Por otra parte, cuando se trate de rentas vitalicias sin ELD o con ELD fijo, el Sistema deberá calcular la pensión anual de cada Compañía y la “Diferencia anual de pensión”. Esta diferencia se obtendrá de restar al monto anual de pensión de cada Compañía, el monto anual de la oferta de mayor monto, para la misma modalidad y condiciones especiales de cobertura. Por lo tanto, para la Compañía que efectúe la mayor oferta, su “Diferencia anual de pensión” será cero.

Tratándose de ofertas con ELD máximo, el Sistema deberá calcular la “Diferencia de Excedente” para cada una de las ofertas de renta vitalicia. Este monto se obtendrá de restar al ELD máximo señalado por cada Compañía, el mayor monto máximo de ELD ofrecido, para la misma modalidad y condiciones especiales de cobertura. Por lo tanto, para la Compañía que señale el mayor monto de ELD, su “Diferencia de Excedente” será cero.”.

4.4 Agréganse los siguientes números 4. y 5.:

“4. Información de la tasa de descuento del periodo garantizado de pago

La penúltima página del Certificado contendrá la información sobre la tasa de descuento del periodo garantizado de pago, de acuerdo con lo establecido en el Anexo N° 17.

5. Información de la Clasificación de Riesgo de las Compañías

La última página del Certificado contendrá la Clasificación de Riesgo de las Compañías, de acuerdo con lo establecido en el Anexo N° 18.”.

5. Reemplázase el párrafo único de letra b), Ingreso al Sistema con Agente, del Capítulo **VI. ALTERNATIVAS DEL CONSULTANTE**, por el siguiente:

“El consultante que haya considerado la participación de un Agente en una consulta podrá solicitar ofertas externas asociadas a ésta, ya sea directamente o incorporando a un Asesor Previsional o a otro

Agente distinto al que ingresó la Solicitud de Ofertas, en cuyo caso, el monto de la pensión deberá ser mayor al monto contenido en el Certificado de Ofertas, incrementado en la cesión de comisión o retribución por venta si correspondiese.”.

6. Modifícase el Capítulo **VII. OFERTA EXTERNA** de acuerdo con lo siguiente:

6.1 Agrégase, a continuación del punto final del segundo párrafo, lo siguiente:

“Tratándose de ofertas externas de Rentas Vitalicias Diferidas, éstas deberán mantener la proporción entre la Renta Vitalicia Diferida y la Renta Temporal contemplada en la oferta interna asociada, debiendo ajustarse la prima destinada a la Renta Vitalicia y el saldo destinado a la Renta Temporal.”.

6.2 Agrégase antes del punto final del cuarto párrafo, la frase: “y que no presenten características consistentes con la oferta interna asociada.”.

7. Agrégase el siguiente nuevo párrafo segundo en el número 3. del Capítulo **IX. REMATE**:

“Si se trata del uso del saldo retenido o del saldo adicional, el porcentaje de comisión de intermediación que se considerará en las ofertas del remate no podrá ser superior a la comisión máxima vigente, según lo establecido en los incisos penúltimo y final del artículo 61 bis del D.L. Nº 3.500, de 1980, teniendo como tope la diferencia entre el límite máximo en UF vigente y el monto en UF consumido en trámites anteriores.”

8. Modifícase el número 1 del Capítulo **XI. MONTOS MÍNIMOS DE PENSIÓN EN RENTA VITALICIA**, de acuerdo con lo siguiente:

8.1 Reemplázase los párrafos segundo y tercero de la letra a), por los siguientes:

“Si el Consultante acepta una oferta interna, cuya consulta haya sido ingresada con la intervención de un Asesor o Agente de la Compañía seleccionada, la pensión pactada en el contrato de renta vitalicia deberá corresponder a la pensión neta ofertada por la Compañía seleccionada en el Sistema, contenida en el Certificado de Ofertas, incrementada en el monto establecido en el número 2. del presente Capítulo, si corresponde.

En caso de que la consulta haya sido ingresada con la participación de un Agente y la Compañía seleccionada sea distinta de la del Agente que ingresó la consulta, la pensión pactada en el contrato de renta vitalicia corresponderá a la pensión bruta ofertada por la Compañía en el Sistema, contenida en el Certificado de Ofertas.”.

8.2 Reemplázase el segundo y tercer párrafo de la letra b) por el siguiente:

“Si el consultante acepta una oferta externa que contemple la intervención de un Asesor o Agente, la pensión pactada en el contrato de renta vitalicia deberá ser superior a la pensión ofertada por la Compañía contenida en el Certificado de Ofertas, para igual tipo de renta vitalicia y condiciones especiales de cobertura, incrementada en la cesión de comisión o retribución por venta si correspondiese.”.

8.3 Agrégase a continuación del segundo párrafo de la letra d) el siguiente tercer nuevo párrafo:

“Cuando se trate de una Solicitud de pensión para uso del saldo retenido o del saldo adicional, el porcentaje de comisión por asesoría o retribución por venta que finalmente pague la Compañía no

podrá ser superior al porcentaje de comisión máxima vigente, según lo establecido en los incisos penúltimo y final del artículo 61 bis del D.L. N° 3.500, de 1980, teniendo como tope la diferencia entre el límite máximo en UF vigente y el monto en UF consumido en trámites anteriores.”.

9. Modifícase el Capítulo XII. ACEPTACIÓN Y SELECCIÓN, de acuerdo con lo siguiente:

9.1 Modifícase el número 1 de acuerdo con lo siguiente:

a) Agrégase, antes del primer párrafo, lo siguiente:

“a) Presentación de ofertas de renta vitalicia de mayor monto de pensión o ELD

Tratándose de la aceptación de una renta vitalicia sin ELD o con ELD fijo, una vez ingresado al Sistema el código de la renta vitalicia que desea aceptar el consultante, en forma previa a la formalización de ésta el Sistema deberá verificar si existen ofertas internas o externas vigentes de mayor monto, para la misma modalidad de pensión y mismas condiciones especiales de cobertura, de la misma Compañía que se pretende aceptar o de otras Compañías de Seguros. En caso de la aceptación de una renta vitalicia con máximo ELD, el Sistema deberá efectuar el mismo procedimiento para montos de ELD máximo mayores al de la oferta que se pretende aceptar.

En caso de existir ofertas de mayor monto de pensión o con mayor ELD máximo, se deberá generar el formulario señalado en el Anexo N° 16, el cual deberá ser firmado por el consultante o los beneficiarios, según corresponda, e ingresado al Sistema si se persiste en la aceptación de la oferta que dio origen a la emisión del citado formulario. Una vez efectuado este proceso, el Sistema permitirá aceptar la oferta de monto menor. En caso contrario, permitirá iniciar el proceso de aceptación de otra oferta.

El formulario señalado se emitirá en dos ejemplares. El original deberá permanecer en poder de la Compañía o Administradora donde se efectúa la aceptación y la copia se entregará al consultante.

b) Aceptación de la oferta

La aceptación de la oferta sólo se podrá efectuar a partir del tercer día hábil desde la emisión del respectivo Certificado de Ofertas original. Para el registro de la aceptación de la oferta será obligatorio ingresar el dato “Correlativo Emisión CO”.”.

b) Elimínase el último párrafo.

9.2 Reemplázase la segunda viñeta del séptimo párrafo del número 2 por la siguiente:

“- Liberar el Certificado Electrónico de Saldo, la Solicitud de Ofertas y la Aceptación de la Oferta, para la Administradora o Compañía seleccionada.”.

10. Agrégase al final de la sección “ANEXOS” lo siguiente:

“ ANEXO N° 16 : Presentación de ofertas de renta vitalicia de monto mayor
ANEXO N° 17 : Tasa de descuento del periodo garantizado de pago
ANEXO N° 18 : Clasificación de riesgo de las compañías de seguros de vida”

11. Modifícase el número 1 del Anexo N° 2: Información a Transmitir al Sistema por las Administradoras, de acuerdo con lo siguiente:

11.1 Agrégase al final de la tabla “Antecedentes básicos” el siguiente campo:

Correo electrónico afiliado	X(50)	Pensiones de vejez e invalidez. Se debe informar el correo electrónico del afiliado, en caso de contar con él.
-----------------------------	-------	---

11.2 Agrégase al final de la tabla “Beneficiarios” el siguiente campo:

Correo electrónico beneficiario,	X(50)	Pensiones de sobrevivencia. Correo electrónico del beneficiario. Se deben informar los correos de los distintos beneficiarios de pensión, en caso de contar con ellos.
----------------------------------	-------	--

12. Reemplázase el número 6. de las Instrucciones para generar el formulario Solicitud de Ofertas del Anexo N° 3: Solicitud de Ofertas, por el siguiente:

- “6. Identificación del afiliado o beneficiario que efectúa la consulta: nombres, apellidos, RUT, domicilio (calle, número, departamento, comuna y ciudad), teléfono y correo electrónico. En ningún caso, el domicilio, teléfono o la dirección electrónica podrán corresponder a la del Asesor, su Representante Legal o Apoderado, Agente, Compañía, AFP o funcionarios de estas últimas. Salvo los campos correo electrónico y número telefónico, todos los demás campos deberán llenarse obligatoriamente.

El Sistema deberá desplegar automáticamente el correo electrónico del consultante contenido en el Certificado Electrónico de Saldo. A requerimiento expreso del consultante, el partícipe que ingresa la Solicitud de Ofertas sólo podrá cambiarlo por otro correo electrónico, de lo cual deberá quedar registro auditable en el Sistema.

Si el CES no contiene el correo electrónico del consultante, el partícipe podrá ingresar en la Solicitud de Ofertas el correo electrónico de éste.

Previo a que se acepte el ingreso de la Solicitud de Ofertas, el Sistema deberá solicitar al partícipe que la ingresa, una confirmación respecto a la dirección, teléfono y mail registrados en ésta, confirmación de la cual deberá quedar registro auditable en el Sistema.”.

13. Reemplázase los Anexos N° 5, 6, 7, 8 y 9 por los adjuntos a la presente norma.

14. Modifícase el Anexo N° 10: Solicitud de Remate, de acuerdo con lo siguiente:

- 14.1** Reemplázase en el Formulario Solicitud de Remate la expresión “Comisión: % del saldo destinado a pensión¹⁶, equivalente a UF” por “Comisión: % del saldo destinado a pensión¹⁶, equivalente a UF (\$..... al dd/mm/aaaa)”.

14.2 Reemplázase en el número 16. de las Instrucciones para el llenado del Formulario Solicitud de Remate, la expresión “y en UF” por “, en UF y en pesos”.

15. Modifícase el **Anexo N° 11: Certificado de Remate**, de acuerdo con lo siguiente:

15.1 Modifícase el Formulario Certificado de Remate según lo siguiente:

1. Reemplázase el cuadro del número 2. por el siguiente:

Nombre de la Compañía de Seguros de Vida	Monto mensual de Pensión Ofertado		Monto Excedente de Libre Disposición	
	UF	\$ (*)	UF	\$ (*)

(*) Estimado considerando el valor de la UF al dd/mm/aaaa.

2. Agrégase al final del cuadro descrito en el número 3. lo siguiente:

Monto de comisión (Pesos al dd/mm/aaaa)	
---	--

15.2 Agrégase el siguiente número 6 nuevo, en las Instrucciones para el llenado del Formulario Certificado de Remate:

“6. Para la conversión de UF a pesos, se deberá considerar el valor de la UF del Certificado Electrónico de Saldo.”.

16. Modifícase el **Anexo N° 12: ACEPTACIÓN DE LA OFERTA**, de acuerdo con lo siguiente:

16.1 Modifícase el Formulario Aceptación de la Oferta según lo siguiente:

1. En el cuadro número 1. **Datos del afiliado**, reemplázase “Sistema de Salud” por “Institución de Salud”.

2. Modifícase el cuadro número 8, de acuerdo con lo siguiente:

a) En la sección referida al monto de la renta vitalicia, reemplázase “**Monto Pensión**” por “**Monto Pensión Causante**”.

b) Agrégase el siguiente cuadro final en el número 8:

DATOS Y PENSIÓN DE LOS BENEFICIARIOS DE PENSIÓN DE SOBREVIVENCIA					
Nombre	Relación	Sexo	Invalidez (SI / NO)	Fecha Nacimiento	Renta UF
...	
...	
...	
...	

16.2 Modifícanse las Instrucciones para el llenado del Formulario Aceptación de la Oferta según lo siguiente:

1. Reemplázase en el número 3 la expresión “sistema de salud” por “Institución de salud”.
2. Agrégase los siguientes párrafos finales en el número 10, de las Instrucciones para el llenado del Formulario Aceptación de la Oferta:

“En caso de pensiones de sobrevivencia se indicará el nombre del beneficiario, su relación con el causante de pensión, género, situación de invalidez y el monto de la pensión de cada uno de ellos. Este cuadro no se desplegará en caso de pensiones de vejez o invalidez.

La información señalada precedentemente podrá incorporarse en una segunda página de la Aceptación, la cual deberá tener como encabezado la información respecto a quién ingresa la aceptación y la fecha de ésta, así como el recuadro “Datos del afiliado”.”.

17. Modifícase el **Anexo N°13: Oferta Externa de Renta Vitalicia**, de acuerdo con lo siguiente:

17.1 Modifícase el formulario Oferta Externa de Renta Vitalicia, de acuerdo con lo siguiente:

- a) Reemplázase en el segundo cuadro “Valor UF a fecha de cotización” por “Valor UF del CES”.
- b) Reemplázase en el tercer cuadro “Sistema Salud” por “Institución de Salud”.
- c) Reemplázase la sección “**RENTA MENSUAL OFRECIDA POR LA COMPAÑÍA**” por:

<p>RENTA MENSUAL OFRECIDA POR LA COMPAÑÍA AL CAUSANTE</p> <p>..... UF \$.....</p>
--

- d) En la sección relativa a la información de los beneficiarios, reemplázase “UF” por “UF (\$.....)”.
- e) En la sección de información del asesor o agente, agrégase una fila denominada “Total (\$) : \$.....” bajo la fila “Total (UF):UF”.
- f) Agrégase, antes de “Nombre y forma responsable de la oferta de la Compañía”, la siguiente nota:

“**NOTA:** Los montos en pesos corresponden a valores estimados, calculados con el valor de la UF del Certificado Electrónico de Saldo (\$..... al dd/mm/aaaa).”.

17.2 Modifícase las Instrucciones para la elaboración del Anexo N° 13, de acuerdo con lo siguiente:

- a) Reemplázase en la tercera viñeta del número 1, la expresión “Sistema de salud” por “Institución de salud”.

b) Reemplázase la octava viñeta del número 1, por la siguiente:

“- Toda la información correspondiente al agente de ventas.”.

c) Reemplázase en el número 7 la expresión “el monto en UF y porcentaje” por “el monto en UF y \$, además de porcentaje”.

18. Modifícase el Anexo N° 15: CESIÓN RETRIBUCIÓN POR AGENTE DE VENTA, de acuerdo con lo siguiente:

18.1 En el formulario CESIÓN RETRIBUCIÓN POR AGENTE DE VENTA:

1. Reemplázase los cuadros DATOS DE LA OFERTA INTERNA DE RENTA VITALICIA y CESIÓN EN OFERTA RENTA VITALICIA por los siguientes:

DATOS DE LA OFERTA INTERNA DE RENTA VITALICIA	
Tipo de pensión: Código oferta interna:	
Modalidad de pensión:	Condiciones de la Renta Vitalicia:
..... Renta Vitalicia Inmediata (RVI)	Meses garantizados:
..... Renta Vitalicia Diferida a meses	Cláusula aumento porcentaje: %
..... RVI con Retiro Programado (RP)	Tasa de descuento: %
	RVD =% RT
Excedente de libre disposición: UF	Pago por venta:
	Pago por venta (%) :
	Pago por venta (UF) :
	Pago por venta (\$) :

CESIÓN EN OFERTA RENTA VITALICIA			
Cód. Oferta Interna	Monto de la pensión incrementada		Pago final al agente
	UF	Pesos	
			Pago por venta (%) :
			Pago por venta (UF) :
			Pago por venta (\$) :

2. Agrégase, antes de “Nombre y firma del Agente”, la siguiente nota:

“NOTA: Los montos en pesos corresponden a valores estimados, calculados con el valor de la UF del Certificado Electrónico de Saldo (\$..... al dd/mm/aaaa).”.

18.2 En el formulario CESIÓN RETRIBUCIÓN POR ASESOR PREVISIONAL:

1. Agrégase en el cuadro **DATOS MONTO RETIRO PROGRAMADO**, una fila denominada “Honorarios Retiro Programado (\$).....” bajo la fila “Honorarios Retiro Programado (UF):.....”.

2. Reemplázase el cuadro **CESIÓN EN OFERTA RENTA VITALICIA** por el siguiente:

CESIÓN EN OFERTA RENTA VITALICIA

N° de oferta	Compañía de Seguros	Comisión final RV (%)	Comisión final RV (UF)	Comisión final RT (%)	Comisión final RT (UF)	Comisión final total (UF)	Comisión final total (\$)	Pensión final RV (UF)	Pensión final RV (\$)

3. Agrégase en el cuadro **CESIÓN EN RETIRO PROGRAMADO**, una fila denominada “Honorarios RP (\$).....” bajo la fila “Honorarios RP (UF):.....”.
4. Agrégase, antes de “Firma Asesor”, la siguiente nota:

“**NOTA:** Los montos en pesos corresponden a valores estimados, calculados con el valor de la UF del Certificado Electrónico de Saldo (\$..... del dd/mm/aaaa).”.

19. Agrégase, a continuación del Anexo N° 15, los Anexos N° 16, 17 y 18 adjuntos a la presente norma.

II. Modifícase el Título II del Libro III del Compendio de Normas de la Superintendencia de Pensiones, de la siguiente forma:

1. Realizanse en toda la norma las siguientes modificaciones, cada vez que algunos de los términos señalados a continuación aparecen en el texto:

- 1.1 Sustitúyese la expresión “Superintendencia de Valores y Seguros” por “Comisión para el Mercado Financiero”.
- 1.2 Sustitúyese la expresión “las Superintendencias de Pensiones y de Valores y Seguros” por “la Superintendencia de Pensiones y la Comisión para el Mercado Financiero”.
- 1.3 Sustitúyese la expresión “Las Superintendencias” por “Los Supervisores”, “las Superintendencias” por “los Supervisores” y “las Superintendencias, cuando éstas” por “los Supervisores, cuando éstos”.
- 1.4 Sustitúyese la expresión “Ambas Superintendencias” por “Ambos Supervisores” y “ambas Superintendencias” por “ambos Supervisores”.
- 1.5 Sustitúyese la expresión “Superintendencias” por “Supervisores”.
- 1.6 Sustitúyese la expresión “respectivas Superintendencias” por “respectivos Supervisores”.
- 1.7 Sustitúyese la expresión “la Superintendencia” por “el Supervisor”.

2. Modifícase la Letra E. OPERACIÓN DEL SISTEMA, de acuerdo con lo siguiente:

a. Modifícase el Capítulo II, de acuerdo con lo siguiente:

i. Reemplázase la segunda oración del primer párrafo del número 1, por la siguiente:

“La información remitida deberá ser completa y consistente, siendo responsabilidad de las Administradoras de Fondos de Pensiones y de las Compañías de Seguros de Vida, que el Sistema efectúe todas las validaciones lógicas que sean necesarias.”.

ii. Modifícase el número 2, de acuerdo con lo siguiente:

a) En la letra d):

- i. Elimínase en el encabezado la frase “por invalidez parcial”.
- ii. Intercálase en el encabezado la frase “o cuando utilice el saldo adicional”, entre las expresiones “de 1980,” y “se procederá de la siguiente forma:”.
- iii. Reemplázase en los literales del i) al iv) la frase “saldo retenido” por la frase “saldo retenido o adicional”, todas las veces en que aparece en el texto.

b) Reemplázase en las letras f), i) y j) la frase “saldo retenido” por la frase “saldo retenido o adicional”.

c) En la letra l), agrégase el siguiente nuevo literal iii.:

“iii. Un afiliado inicie el trámite para utilizar su saldo adicional, habiéndose pensionado en la modalidad de renta vitalicia con ocasión de una solicitud de pensión o solicitud de cambio de modalidad de pensión suscrita a contar del 1 de octubre de 2008.”.

2.2 Reemplázase el primer y segundo párrafo del Capítulo VII, por los siguientes:

“El Certificado de Ofertas original será el documento mediante el cual el consultante acreditará la recepción de la información del Sistema, documento que se enviará por correo certificado al domicilio del consultante y al correo electrónico, en caso de haberse registrado uno, dentro de los cuatro días hábiles siguientes de ingresada la consulta. Tratándose de pensiones de vejez o invalidez, en el mismo plazo antes señalado, el Certificado de Ofertas original quedará disponible para que la AFP de origen lo ponga a disposición del afiliado en el sitio web privado. El sistema deberá dejar registro auditable de este proceso. En todas las comunicaciones deberá señalarse que el documento válido para efectuar la aceptación de una oferta y la selección de modalidad de pensión es el Certificado de Ofertas original.

Junto con poner a disposición el Certificado de Ofertas original para la AFP de origen y enviarlo al consultante según lo señalado en el párrafo anterior, el Sistema pondrá a disposición del partícipe que ingresó la consulta una copia de éste, la que deberá diferenciarse claramente del original y no podrá utilizarse para la aceptación de ofertas ni para la selección de modalidad de pensión. A solicitud del consultante, el partícipe deberá entregarle copia del Certificado de Ofertas. El Sistema también pondrá a disposición de los Supervisores una copia del citado Certificado de Ofertas.

El Certificado de Ofertas original deberá contener un “Correlativo Emisión CO”, que se encontrará impreso en todas las hojas del Certificado de Ofertas original a continuación de la palabra “ORIGINAL”. Dicho correlativo deberá contener una combinación de números y letras de, al menos, 6 dígitos. De igual forma, será responsabilidad de las Administradoras de Fondos de Pensiones y de las Compañías de Seguros de Vida que el Sistema cuente con controles de seguridad contra fraudes y falsificaciones de los Certificados de Ofertas.”.

3. Modifícase la Letra F. CONTENIDO DEL CERTIFICADO DE OFERTAS, de acuerdo con lo siguiente:

3.1 Modifícase la letra c) del número 2, de la siguiente forma:

3.1.1 Reemplázase el segundo párrafo, por el siguiente:

“Todos los montos en UF y tasas contenidas en el Certificado deben expresarse con dos decimales. Los montos en pesos deben expresarse con separador de miles y sin decimales.”.

3.1.2 Agrégase, a continuación del primer párrafo del literal i., los siguientes párrafos nuevos:

“En base al monto de pensión en UF informado por la AFP, el Sistema deberá calcular la pensión en pesos, utilizando el valor de la Unidad de Fomento del Certificado Electrónico de Saldo.

Por otra parte, el Sistema deberá calcular el monto anual de pensión de cada AFP y la “Diferencia anual de pensión”, para cada uno de los montos de retiro programado. Esta diferencia se obtendrá de restar al monto anual de pensión de cada AFP, el monto anual de la mayor pensión en dicha modalidad. Por lo tanto, para la AFP con el mayor monto, su diferencia anual de pensión será cero.”.

3.1.3 Modifícase el literal ii., de acuerdo con lo siguiente:

- a) Reemplázase el segundo y tercer párrafos por el siguiente:

“El nombre de la Compañía podrá abreviarse siempre y cuando permita su plena identificación.”.

- b) Reemplázanse las dos viñetas del Subtítulo “- Renta Vitalicia Inmediata”, por las siguientes:

- Si la Solicitud de Ofertas fue ingresada por un Asesor Previsional, se informará la pensión neta.
- Si la Solicitud de Ofertas fue ingresada por una Administradora o por una Compañía sin la intervención de un agente, se informará la pensión bruta.
- Si la Solicitud de Ofertas fue ingresada por un agente de ventas, se informarán las pensiones brutas, salvo la pensión de la Compañía a la que pertenece el agente de ventas que ingresó la Solicitud de Ofertas, la cual se informará neta.”.

- c) Agréganse, como párrafos finales, los siguientes:

“En base al monto de pensión en UF ofertada por las Compañías, el Sistema deberá calcular la pensión en pesos, utilizando el valor de la Unidad de Fomento del Certificado Electrónico de Saldo.

Por otra parte, cuando se trate de rentas vitalicias sin ELD o con ELD fijo, el Sistema deberá calcular la pensión anual de cada Compañía y la “Diferencia anual de pensión”. Esta diferencia se obtendrá de restar al monto anual de pensión de cada Compañía, el monto anual de la oferta de mayor monto, para la misma modalidad y condiciones especiales de cobertura. Por lo tanto, para la Compañía que efectúe la mayor oferta, su “Diferencia anual de pensión” será cero.

Tratándose de ofertas con ELD máximo, el Sistema deberá calcular la “Diferencia de Excedente” para cada una de las ofertas de renta vitalicia. Este monto se obtendrá de restar al ELD máximo señalado por cada Compañía, el mayor monto máximo de ELD ofrecido, para la misma modalidad y condiciones especiales de cobertura. Por lo tanto, para la Compañía que señale el mayor monto de ELD, su “Diferencia de Excedente” será cero.”.

3.2 Agréganse las siguientes letras d) y e) al número 2:

“d) Información de la tasa de descuento del periodo garantizado de pago

La penúltima página del Certificado contendrá la información sobre la tasa de descuento del periodo garantizado de pago, de acuerdo con lo establecido en el Anexo N° 17.

e) Información de la Clasificación de Riesgo de las Compañías

La última página del Certificado contendrá la Clasificación de Riesgo de las Compañías, de acuerdo con lo establecido en el Anexo N° 18.”.

4. Reemplázase el párrafo único de la letra b) Ingreso al Sistema con Agente del séptimo párrafo de la Letra G. ALTERNATIVAS DEL CONSULTANTE, por el siguiente:

“El consultante que haya considerado la participación de un Agente en una consulta, podrá solicitar ofertas externas asociadas a ésta, ya sea directamente o incorporando a un Asesor Previsional o a otro Agente distinto al que ingresó la Solicitud de Ofertas, en cuyo caso, el monto de la pensión deberá ser mayor al monto contenido en el Certificado de Ofertas, incrementado en la cesión de comisión o retribución por venta si correspondiese.”.

5. Modifícase la Letra H. OFERTA EXTERNA, de acuerdo con lo siguiente:

5.1. Agrégase a continuación del punto final del segundo párrafo, lo siguiente:

“Tratándose de ofertas externas de Rentas Vitalicias Diferidas, éstas deberán mantener la proporción entre la Renta Vitalicia Diferida y la Renta Temporal contemplada en la oferta interna asociada, debiendo ajustarse la prima destinada a la Renta Vitalicia y el saldo destinado a la Renta Temporal.”

5.2. Agrégase antes del punto final del cuarto párrafo, la frase: “y que no presenten características consistentes con la oferta interna asociada”.

6. Agrégase a continuación del primer párrafo del número 3 de la Letra J. REMATE, el siguiente párrafo segundo nuevo:

“Si se trata del uso del saldo retenido o del saldo adicional, el porcentaje de comisión de intermediación que se considerará en las ofertas del remate no podrá ser superior a la comisión máxima vigente, según lo establecido en los incisos penúltimo y final del artículo 61 bis del D.L. N° 3.500, de 1980, teniendo como tope la diferencia entre el límite máximo en UF vigente y el monto en UF consumido en trámites anteriores.”.

7. Modifícase el Capítulo I de la Letra L. MONTOS MÍNIMOS DE PENSIÓN EN RENTA VITALICIA, de acuerdo con lo siguiente:

7.1 Reemplázase los párrafos segundo y tercero de la letra a), por los siguientes:

“Si el Consultante acepta una oferta interna, cuya consulta haya sido ingresada con la intervención de un Asesor o Agente de la Compañía seleccionada, la pensión pactada en el contrato de renta vitalicia deberá corresponder a la pensión neta ofertada por la Compañía seleccionada en el Sistema, contenida en el Certificado de Ofertas, incrementada en el monto establecido en el Capítulo II del presente Título, si corresponde.

En caso que la consulta haya sido ingresada con la participación de un Agente y la Compañía seleccionada sea distinta de la del Agente que ingresó la consulta, la pensión pactada en el

contrato de renta vitalicia corresponderá a la pensión bruta ofertada por la Compañía en el Sistema, contenida en el Certificado de Ofertas.”.

7.2 Reemplázase los párrafos segundo y tercero de la letra b) por el siguiente:

“Si el consultante acepta una oferta externa que contemple la intervención de un Asesor o Agente, la pensión pactada en el contrato de renta vitalicia deberá ser superior a la pensión ofertada por la Compañía contenida en el Certificado de Ofertas, para igual tipo de renta vitalicia y condiciones especiales de cobertura, incrementada en la cesión de comisión o retribución por venta si correspondiese.”.

7.3 Agrégase a continuación del segundo párrafo de la letra d) el siguiente tercer párrafo nuevo:

“Cuando se trate de una Solicitud de pensión para uso del saldo retenido o del saldo adicional, el porcentaje de comisión por asesoría o retribución por venta que finalmente pague la Compañía no podrá ser superior al porcentaje de comisión máxima vigente, según lo establecido en los incisos penúltimo y final del artículo 61 bis del D.L. N° 3.500, de 1980, teniendo como tope la diferencia entre el límite máximo en UF vigente y el monto en UF consumido en trámites anteriores.”.

8. Modifícase la Letra M. ACEPTACIÓN Y SELECCIÓN, de acuerdo con lo siguiente:

8.1 Agrégase antes del primer párrafo del Capítulo I, lo siguiente:

“a) Presentación de ofertas de renta vitalicia de mayor monto de pensión o ELD

Tratándose de la aceptación de una renta vitalicia sin ELD o con ELD fijo, una vez ingresado al Sistema el código de la renta vitalicia que desea aceptar el consultante, en forma previa a la formalización de ésta el Sistema deberá verificar si existen ofertas internas o externas vigentes de mayor monto, para la misma modalidad de pensión y mismas condiciones especiales de cobertura, de la misma Compañía que se pretende aceptar o de otras Compañías de Seguros. En caso de la aceptación de una renta vitalicia con máximo ELD, el Sistema deberá efectuar el mismo procedimiento para montos de ELD máximo mayores al de la oferta que se pretende aceptar.

En caso de existir ofertas de mayor monto de pensión o con mayor ELD máximo, se deberá generar el formulario señalado en el Anexo N° 16, el cual deberá ser firmado por el consultante o los beneficiarios, según corresponda, e ingresado al Sistema si se persiste en la aceptación de la oferta que dio origen a la emisión del citado formulario. Una vez efectuado este proceso, el Sistema permitirá aceptar la oferta de monto menor. En caso contrario, permitirá iniciar el proceso de aceptación de otra oferta.

El formulario señalado se emitirá en dos ejemplares. El original deberá permanecer en poder de la Compañía o Administradora donde se efectúa la aceptación y la copia se entregará al consultante.

b) Aceptación de la oferta

La aceptación de la oferta sólo se podrá efectuar a partir del tercer día hábil desde la emisión del respectivo Certificado de Ofertas original. Para el registro de la aceptación de la oferta será obligatorio ingresar el dato “Correlativo Emisión CO”.”.

8.2 Elimínase el último párrafo del Capítulo I.

8.3 Reemplázase la letra b) del séptimo párrafo del Capítulo II, por la siguiente:

“b) Liberar el Certificado Electrónico de Saldo, la Solicitud de Ofertas y la Aceptación de la Oferta, para la Administradora o Compañía seleccionada.”.

9. Modifícase el número 1 del Anexo N° 2: Información a Transmitir al Sistema por las Administradoras, de acuerdo con lo siguiente:

9.1 Agrégase al final de la tabla “Antecedentes básicos” el siguiente campo:

Correo electrónico afiliado	X(50)	Pensiones de vejez e invalidez. Se debe informar el correo electrónico del afiliado, en caso de contar con él.
-----------------------------	-------	---

9.2 Agrégase al final de la tabla “Beneficiarios” el siguiente campo:

Correo electrónico beneficiario;	X(50)	Pensiones de sobrevivencia. Correo electrónico del beneficiario; Se deben informar los correos de los distintos beneficiarios de pensión, en caso de contar con ellos.
----------------------------------	-------	--

10. Reemplázase el número 6. de las Instrucciones para generar el formulario Solicitud de Ofertas del Anexo N°3: Solicitud de Ofertas, por el siguiente:

“6. Identificación del afiliado o beneficiario que efectúa la consulta: nombres, apellidos, RUT, domicilio (calle, número, departamento, comuna y ciudad), teléfono y correo electrónico. En ningún caso, el domicilio, teléfono o la dirección electrónica podrán corresponder a la del Asesor, su Representante Legal o Apoderado, Agente, Compañía, AFP o funcionarios de estas últimas. Salvo los campos correo electrónico y número telefónico, todos los demás campos deberán llenarse obligatoriamente.

El Sistema deberá desplegar automáticamente el correo electrónico del consultante contenido en el Certificado Electrónico de Saldo. A requerimiento expreso del consultante, el partícipe que ingresa la Solicitud de Ofertas sólo podrá cambiarlo por otro correo electrónico, de lo cual deberá quedar registro auditable en el Sistema.

Si el CES no contiene el correo electrónico del consultante, el partícipe podrá ingresar en la Solicitud de Ofertas el correo electrónico de éste.

Previo a que se acepte el ingreso de la Solicitud de Ofertas, el Sistema deberá solicitar al partícipe que la ingresa, una confirmación respecto a la dirección, teléfono y mail registrados en ésta, confirmación de la cual deberá quedar registro auditable en el Sistema.”.

11. Reemplázanse los Anexos N°5, 6, 7, 8 y 9 por los adjuntos a la presente norma.

12. Modifícase el Anexo N° 10: Solicitud de Remate, de acuerdo con lo siguiente:

12.1 Reemplázase en el formulario Solicitud de Remate la expresión “Comisión: % del saldo destinado a pensión¹⁶, equivalente a UF” por “Comisión: % del saldo destinado a pensión¹⁶, equivalente a UF (\$..... al dd/mm/aaaa)”.

12.2 Reemplázase en el número 16 de las Instrucciones para el llenado del Formulario Solicitud de Remate, la expresión “y en UF” por “, en UF y en pesos”.

13. Modifícase el Anexo N° 11: Certificado de Remate, de acuerdo con lo siguiente:

13.1 Modifícase el Formulario Certificado de Remate según lo siguiente:

1. Reemplázase el cuadro del número 2. por el siguiente:

Nombre de la Compañía de Seguros de Vida	Monto mensual de Pensión Ofertado		Monto Excedente de Libre Disposición	
	UF	\$ (*)	UF	\$ (*)

(*) Estimado considerando el valor de la UF al dd/mm/aaaa.

2. Agrégase al final del cuadro del número 3. lo siguiente:

Monto de comisión (Pesos al dd/mm/aaaa)	
---	--

13.2 Agrégase el siguiente número 6 nuevo, en las Instrucciones para el llenado del Formulario Certificado de Remate:

“6. Para la conversión de UF a pesos, se deberá considerar el valor de la UF del Certificado Electrónico de Saldo.”.

14. Modifícase el Anexo N° 12: ACEPTACIÓN DE LA OFERTA, de acuerdo con lo siguiente:

14.1 Modifícase el formulario Aceptación de la Oferta de acuerdo con lo siguiente:

a) En el cuadro número 1 reemplázase la expresión “Sistema de Salud” por “Institución de Salud”.

b) En el cuadro número 8, reemplázase la expresión “Monto Pensión” por “Monto Pensión Causante”. A su vez, agrégase el siguiente cuadro final:

DATOS Y PENSIÓN DE LOS BENEFICIARIOS DE PENSIÓN DE SOBREVIVENCIA					
Nombre	Relación	Sexo	Invalidez (SI / NO)	Fecha Nacimiento	Renta UF
...	
...	
...	
...	

14.2 Modifícanse las Instrucciones para el llenado del Formulario Aceptación de la Oferta, de la siguiente forma:

- a) Reemplázase en el número 3 la expresión “sistema de salud” por “Institución de salud”.
- b) Agréganse los siguientes párrafos nuevos al final del número 10:

“En caso de pensiones de sobrevivencia se indicará el nombre del beneficiario, su relación con el causante de pensión, género, situación de invalidez y el monto de la pensión de cada uno de ellos. Este cuadro no se desplegará en caso de pensiones de vejez o invalidez.

La información señalada precedentemente podrá incorporarse en una segunda página de la Aceptación, la cual deberá tener como encabezado la información respecto a quién ingresa la aceptación y la fecha de ésta, así como el recuadro “Datos del afiliado”.”.

15. Modifícase el Anexo N°13: Oferta Externa de Renta Vitalicia, de acuerdo con lo siguiente:

15.1 Modifícase el formulario Oferta Externa de Renta Vitalicia, de la siguiente forma:

- a) Reemplázase en el segundo recuadro la expresión “Valor UF a fecha de cotización” por “Valor UF del CES”.
- b) Reemplázase en la sección “**DATOS DEL CONSULTANTE**”, la expresión “Sistema Salud” por “Institución de Salud”.
- c) Reemplázase la sección “**RENDA MENSUAL OFRECIDA POR LA COMPAÑÍA**” por:

RENDA MENSUAL OFRECIDA POR LA COMPAÑÍA AL CAUSANTE UF \$.....
--

- d) En la sección relativa a la información de los beneficiarios, reemplázase “UF” por “UF (\$.....)”.
- e) En la sección de información del asesor o agente, agrégase una fila denominada “Total (\$) : \$..... ” bajo la fila “Total UF:UF”.
- f) Agrégase la siguiente NOTA al final del formulario:

“**NOTA:** Los montos en pesos corresponden a valores estimados, calculados con el valor de la UF del Certificado Electrónico de Saldo (\$..... al dd/mm/aaaa).”

15.2 Modifícanse las Instrucciones para la elaboración del Anexo N° 13, de la siguiente forma:

- a) Reemplázase en la tercera viñeta del número 1, la expresión “Sistema de salud” por “Institución de salud”.
- b) Reemplázase la octava viñeta del número 1, por la siguiente:
 “- Toda la información correspondiente al agente de ventas.”.
- c) Reemplázase en la tercera oración del número 7, la expresión “el monto en UF y porcentaje” por “el monto en UF y \$, además del porcentaje”.

16. Modifícase el Anexo N° 15: **Cesión Retribución por Agente de Venta**, de acuerdo con lo siguiente:

16.1 Modifícase el formulario **CESIÓN RETRIBUCIÓN POR AGENTE DE VENTA**, de la siguiente forma:

- a) Reemplázanse los cuadros **DATOS DE LA OFERTA INTERNA DE RENTA VITALICIA** y **CESIÓN EN OFERTA RENTA VITALICIA**, por los siguientes:

DATOS DE LA OFERTA INTERNA DE RENTA VITALICIA	
Tipo de pensión: Código oferta interna:	
Modalidad de pensión: Renta Vitalicia Inmediata (RVI) Renta Vitalicia Diferida a meses RVI con Retiro Programado (RP)	Condiciones de la Renta Vitalicia: Meses garantizados: Cláusula aumento porcentaje: % Tasa de descuento: % RVD =% RT
Excedente de libre disposición: UF	Pago por venta: Pago por venta (%) : Pago por venta (UF) : Pago por venta (\$) :

CESIÓN EN OFERTA RENTA VITALICIA			
Cód. Oferta Interna	Monto de la pensión incrementada		Pago final al agente
	UF	Pesos	
			Pago por venta (%) : Pago por venta (UF) : Pago por venta (\$) :

- b) Agrégase la siguiente NOTA al final del formulario:

“**NOTA:** Los montos en pesos corresponden a valores estimados, calculados con el valor de la UF del Certificado Electrónico de Saldo (\$..... al dd/mm/aaaa).”

16.2 Modifícase el formulario **CESIÓN RETRIBUCIÓN POR ASESOR PREVISIONAL**, de la siguiente forma:

- a) Agrégase en el cuadro **DATOS MONTO RETIRO PROGRAMADO**, una fila denominada “Honorarios Retiro Programado (\$).....” bajo la fila “Honorarios Retiro Programado (UF).....”.
- b) Reemplázase el cuadro **CESIÓN EN OFERTA RENTA VITALICIA** por el siguiente:

CESIÓN EN OFERTA RENTA VITALICIA

N° de oferta	Compañía de Seguros	Comisión final RV (%)	Comisión final RV (UF)	Comisión final RT (%)	Comisión final RT (UF)	Comisión final total (UF)	Comisión final total (\$)	Pensión final RV (UF)	Pensión final RV (\$)

- c) Agrégase en el cuadro **CESIÓN EN RETIRO PROGRAMADO**, una fila denominada “Honorarios RP (\$).....” bajo la fila “Honorarios RP (UF).....”.
- d) Agrégase la siguiente NOTA al final del formulario:

“**NOTA:** Los montos en pesos corresponden a valores estimados, calculados con el valor de la UF del Certificado Electrónico de Saldo (\$..... al dd/mm/aaaa).”.

17. Agréganse, a continuación del Anexo N° 15, los Anexos N° 16, 17 y 18 adjuntos a la presente norma.

III. Vigencia

Estas instrucciones entrarán en vigencia a contar del primer lunes del séptimo mes siguiente al de emisión de esta norma, con excepción de las disposiciones que se indican a continuación, las que entrará en vigencia a contar del primer lunes del décimo segundo mes siguiente al de emisión de esta norma:

- Numeral 3.1 del Título I y numeral 2.1.1 del número 2 del Título II.
- Números 4.1, 4.2 y 4.3 números 1 y 3 del Título I y numerales 3.1.1, 3.1.2 y 3.1.3 letras a) y c).
- Numeral 4.4 del Título I y el numeral 3.2 del Título II.
- Número 6 del Título I y número 5 del Título II.
- Número 13, 14, 15, 17, 18 del Título I y número 11, 12, 13, 15, 16 del Título II.
- La incorporación de los Anexos N° 17 y 18 del número 19 del Título I y del número 17 del Título II.

JOAQUÍN CORTEZ HUERTA
PRESIDENTE
COMISIÓN PARA EL MERCADO FINANCIERO

OSVALDO MACÍAS MUÑOZ
SUPERINTENDENTE
SUPERINTENDENCIA DE PENSIONES

ANEXO N° 5
CERTIFICADO DE OFERTAS – PENSIÓN DE VEJEZ

CERTIFICADO DE OFERTAS
PENSIÓN DE VEJEZ

(Incorporar texto que corresponda de acuerdo al número 1., del Anexo 9)

Fecha de emisión: dd/mm/aaaa

Estas ofertas pueden aceptarse entre el dd/mm/aaaa y el
dd/mm/aaaa

Código Solicitud de Oferta

A continuación encontrará sus datos y los de sus beneficiarios. En caso que alguno de ellos esté incorrecto, comuníquese con su AFP, ya que datos incorrectos podrían invalidar este Certificado de Ofertas de Montos de Pensión.

Datos del Afiliado:

Apellido Paterno:	Apellido Materno:	
Nombres:	RUT:	
Fecha de nacimiento:	Sexo:	Estado Civil:
AFP:		

Beneficiarios

Usted informó los siguientes beneficiarios legales al suscribir su Solicitud de Pensión para que, en caso que fallezca, se les otorgue pensión de sobrevivencia:

N°	Nombre	RUT	Parentesco	Sexo	Invalidez	Fecha de nacimiento
1						
...						
n						

Datos del partícipe que ingresó la consulta:

Nombre:	RUT:	
AFP <input type="checkbox"/>	Compañía de Seguros <input type="checkbox"/>	Asesor Previsional <input type="checkbox"/>

Datos del Agente, representante del Asesor Previsional, funcionario de la Administradora o de la Compañía.

Apellido Paterno:	Apellido Materno:
Nombres:	RUT:

Información del Certificado Electrónico de Saldo

Fecha emisión:	Fecha vencimiento:	Valor UF a fecha emisión: \$.....
----------------	--------------------	-----------------------------------

EL SALDO DESTINADO A PENSIÓN ES: UF(\$.....)

A continuación se presentan las ofertas en las modalidades de pensión por las que usted puede optar.

Los montos en pesos son valores estimados y fueron calculados con el valor de la UF utilizada en el Certificado Electrónico de Saldo (\$..... al dd/mm/aaaa).

RETIRO PROGRAMADO

El monto de la pensión en la modalidad de Retiro Programado se recalcula anualmente, pudiendo subir o bajar. A continuación se muestra la pensión para el primer año y luego una proyección de su pensión mensual en AFP.... Esta última utiliza la rentabilidad proyectada que informa la Superintendencia de Pensiones.

MONTO DE PENSIÓN MENSUAL DURANTE EL PRIMER AÑO

	AFP1	AFP2	AFP ...	AFP ...	AFP ...	AFPn
Pensión mensual (UF) ^(a)						
Pensión mensual (\$)						
Diferencia anual de pensión (\$) ^(b)						

(a) Las diferencias en monto de pensión entre las AFP se deben a las distintas comisiones de administración que éstas cobran mensualmente (AFP1 x,xx%, AFP 2 x,xx%, AFP... x,xx%, AFP... x,xx%, AFP... x,xx%, AFPn x,xx%).

(b) La **Diferencia anual de pensión** representa cuánto dejaría de recibir el primer año si opta por la AFP señalada, respecto de la AFP que paga la pensión más alta.

PROYECCIÓN DE LA PENSIÓN MENSUAL EN AFP..., EN UF

(Incorporar gráfico que corresponda de acuerdo al número 13.1., del Anexo 9)

EXCEDENTE DE LIBRE DISPOSICIÓN

(Incorporar texto que corresponda de acuerdo al número 14., del Anexo 9)

Importante:

(Incorporar texto de acuerdo al número 15., del Anexo 9).

RENTA VITALICIA INMEDIATA

(La información que se presenta a continuación debe ceñirse a lo señalado en el número 19., del Anexo 9)

PENSIÓN MENSUAL EN RENTA VITALICIA INMEDIATA SIMPLE, SIN RETIRO DE EXCEDENTE

Código Oferta	Compañía de Seguros	Pensión sin retiro de excedente		Diferencia anual de pensión (b) \$
		Pensión mensual UF	Pensión mensual (a) \$	

PENSIÓN MENSUAL EN RENTA VITALICIA INMEDIATA SIMPLE, CON RETIRO DE EXCEDENTE FIJO

Código Oferta	Compañía de Seguros	Pensión con retiro de excedente UF xxx (\$.....) (c)		Diferencia anual de pensión (b) \$
		Pensión mensual UF	Pensión mensual (a) \$	

PENSIÓN MENSUAL EN RENTA VITALICIA INMEDIATA SIMPLE, CON RETIRO DE EXCEDENTE MÁXIMO

Código Oferta	Compañía de Seguros	Pensión con retiro de excedente máximo			Diferencia de Excedente (b) \$
		Pensión mensual UF	Pensión mensual (a) \$	Excedente (c) \$	

(Incorporar título que corresponda de acuerdo al número 19.1., del Anexo 9)

Código Oferta	Compañía de Seguros	Pensión sin retiro de excedente		Diferencia anual de pensión (b) \$
		Pensión mensual UF	Pensión mensual (a) \$	

(Incorporar título que corresponda de acuerdo al número 19.1., del Anexo 9)

Código Oferta	Compañía de Seguros	Pensión con retiro de excedente UF xxx (\$.....) (c)		Diferencia anual de pensión (b) \$
		Pensión mensual UF	Pensión mensual (a) \$	

(Incorporar título que corresponda de acuerdo al número 19.1., del Anexo 9)

Código Oferta	Compañía de Seguros	Pensión con retiro de excedente máximo			Diferencia de Excedente (b) \$
		Pensión mensual UF	Pensión mensual (a) \$	Excedente (c) \$	

(Incorporar notas que correspondan, de acuerdo al número 19.2. del Anexo 9)

- (a) El contrato de renta vitalicia se expresa en UF y la pensión es pagada considerando la UF del día de pago.
- (b) La **Diferencia anual de pensión** representa cuánto dejaría de recibir cada año si elige esa compañía, respecto de la oferta de mayor monto de pensión. La **Diferencia de Excedente** señala cuánto pierde usted por concepto de retiro de Excedente de Libre Disposición (ELD), respecto de elegir la oferta de mayor monto de ELD.
- (c) El Excedente de Libre Disposición será pagado por la Administradora, independientemente de la modalidad de pensión que se seleccione. En el caso de las rentas vitalicias, el monto del excedente a pagar podría variar respecto al señalado en este Certificado de Ofertas, dependiendo del saldo disponible en la cuenta individual, una vez traspasada la prima a la aseguradora.
- (d) La Cláusula Aumento de Porcentaje, corresponde a una cobertura adicional que se contrata para establecer porcentajes superiores a los obligatorios para los beneficiarios legales de pensiones de sobrevivencia.

Revise la clasificación de riesgo de las compañías de seguros (y la tasa de descuento del periodo garantizado), al final de este Certificado de Ofertas.

Importante:

(Incorporar texto que corresponda de acuerdo al número 20., del Anexo 9)

RENDA TEMPORAL CON RENTA VITALICIA DIFERIDA

PENSIÓN EN RENTA TEMPORAL

La Renta Temporal estimada corresponde a x veces la Renta Vitalicia Diferida

Su monto definitivo es calculado por la AFP después de traspasar la prima para la Renta Vitalicia. Puede sufrir cambios por variaciones de los valores de la UF o de la cuota del Fondo de Pensiones, y por el pago de pensiones entre las fechas de la cotización y del traspaso efectivo de los fondos. Su monto estará afecto a la comisión mensual que cobre la AFP que usted seleccione.

El Período Diferido solicitado por usted es de xxx meses

Corresponde al período durante el cual se recibe la Renta Temporal en la AFP. A su término se iniciará el pago de la Renta Vitalicia Diferida.

(La información que se presenta a continuación debe ceñirse a lo señalado en el número 19., del Anexo 9)

PENSIÓN MENSUAL EN RENTA VITALICIA DIFERIDA SIMPLE, SIN RETIRO DE EXCEDENTE

Código Oferta	Compañía de Seguros	Pensión sin retiro de excedente		Diferencia anual de pensión (b) \$
		Pensión mensual UF	Pensión mensual (a) \$	

PENSIÓN MENSUAL EN RENTA VITALICIA DIFERIDA SIMPLE, CON RETIRO DE EXCEDENTE FIJO

Código Oferta	Compañía de Seguros	Pensión con retiro de excedente UF xxx (\$.....) (c)		Diferencia anual de pensión (b) \$
		Pensión mensual UF	Pensión mensual (a) \$	

PENSIÓN MENSUAL EN RENTA VITALICIA DIFERIDA SIMPLE, CON RETIRO DE EXCEDENTE MÁXIMO

Código Oferta	Compañía de Seguros	Pensión con retiro de excedente máximo			Diferencia de Excedente (b) \$
		Pensión mensual UF	Pensión mensual (a) \$	Excedente (c) \$	

(Incorporar título que corresponda de acuerdo al número 19.1., del Anexo 9)

Código Oferta	Compañía de Seguros	Pensión sin retiro de excedente		Diferencia anual de pensión (b) \$
		Pensión mensual UF	Pensión mensual (a) \$	

(Incorporar título que corresponda de acuerdo al número 19.1., del Anexo 9)

Código Oferta	Compañía de Seguros	Pensión con retiro de excedente UF xxx (\$....) (c)		Diferencia anual de pensión (b) \$
		Pensión mensual UF	Pensión mensual (a) \$	

(Incorporar título que corresponda de acuerdo al número 19.1., del Anexo 9)

Código Oferta	Compañía de Seguros	Pensión con retiro de excedente máximo			Diferencia de Excedente (b) \$
		Pensión mensual UF	Pensión mensual (a) \$	Excedente (c) \$	

(Incorporar notas que correspondan, de acuerdo al número 19.2. del Anexo 9)

- (a) El contrato de renta vitalicia se expresa en UF y la pensión es pagada considerando la UF del día de pago.
- (b) La **Diferencia anual de pensión** representa cuánto dejaría de recibir cada año si elige esa compañía, respecto de la oferta de mayor monto de pensión. La **Diferencia de Excedente** señala cuánto pierde usted por concepto de retiro de Excedente de Libre Disposición (ELD), respecto de elegir la oferta de mayor monto de ELD.
- (c) El Excedente de Libre Disposición será pagado por la Administradora, independientemente de la modalidad de pensión que se seleccione. En el caso de las rentas vitalicias, el monto del excedente a pagar podría variar respecto al señalado en este Certificado de Ofertas, dependiendo del saldo disponible en la cuenta individual, una vez traspasada la prima a la aseguradora.
- (d) La Cláusula Aumento de Porcentaje, corresponde a una cobertura adicional que se contrata para establecer porcentajes superiores a los obligatorios para los beneficiarios legales de pensiones de sobrevivencia.

Revise la clasificación de riesgo de las compañías de seguros (y la tasa de descuento del periodo garantizado), al final de este Certificado de Ofertas.

Importante:

(Incorporar texto que corresponda de acuerdo al número 21., del Anexo 9)

RENDA VITALICIA INMEDIATA CON RETIRO PROGRAMADO

Saldo destinado a Renta Vitalicia :UF (\$.....)
 Saldo destinado a Retiro Programado :UF (\$.....)

1. OFERTAS DE RENTAS VITALICIAS

(La información que se presenta a continuación debe ceñirse a lo señalado en el número 19., del Anexo 9)

PENSIÓN MENSUAL EN RENTA VITALICIA INMEDIATA SIMPLE, SIN RETIRO DE EXCEDENTE

Código Oferta	Compañía de Seguros	Pensión sin retiro de excedente		Diferencia anual de pensión (b) \$
		Pensión mensual UF	Pensión mensual (a) \$	

PENSIÓN MENSUAL EN RENTA VITALICIA INMEDIATA SIMPLE, CON RETIRO DE EXCEDENTE FIJO

Código Oferta	Compañía de Seguros	Pensión con retiro de excedente UF xxx (\$.....) (c)		Diferencia anual de pensión (b) \$
		Pensión mensual UF	Pensión mensual (a) \$	

(Incorporar texto que corresponda de acuerdo al número 19.1., del Anexo 9)

Código Oferta	Compañía de Seguros	Pensión sin retiro de excedente		Diferencia anual de pensión (b) \$
		Pensión mensual UF	Pensión mensual (a) \$	

(Incorporar título que corresponda de acuerdo al número 19.1., del Anexo 9)

Código Oferta	Compañía de Seguros	Pensión con retiro de excedente UF xxx (\$.....) (c)		Diferencia anual de pensión (b) \$
		Pensión mensual UF	Pensión mensual (a) \$	

(Incorporar notas que correspondan, de acuerdo al número 19.2. del Anexo 9)

- (a) El contrato de renta vitalicia se expresa en UF y la pensión es pagada considerando la UF del día de pago.
- (b) La **Diferencia anual de pensión** representa cuánto dejaría de recibir cada año si elige esa compañía, respecto de la oferta de mayor monto de pensión.
- (c) El Excedente de Libre Disposición será pagado por la Administradora, independientemente de la modalidad de pensión que se seleccione. En el caso de las rentas vitalicias, el monto del excedente a pagar podría variar respecto al señalado en este Certificado de Ofertas, dependiendo del saldo disponible en la cuenta individual, una vez traspasada la prima a la aseguradora.
- (d) La Cláusula Aumento de Porcentaje, corresponde a una cobertura adicional que se contrata para establecer porcentajes superiores a los obligatorios para los beneficiarios legales de pensiones de sobrevivencia.

Revise la clasificación de riesgo de las compañías de seguros (y la tasa de descuento del periodo garantizado), al final de este Certificado de Ofertas.

Importante:

(Incorporar texto, de acuerdo al número 20 del Anexo 9)

2. MONTO DE LA PENSION MENSUAL EN RETIRO PROGRAMADO DURANTE EL PRIMER AÑO

El monto de la pensión en la modalidad de Retiro Programado se recalcula anualmente, pudiendo subir o bajar. A continuación se muestra la pensión para el primer año y una proyección de su pensión mensual en AFP... Esta última utiliza la rentabilidad proyectada que informa la Superintendencia de Pensiones.

MONTO DE PENSIÓN MENSUAL DURANTE EL PRIMER AÑO

	AFP1	AFP2	AFP ...	AFP ...	AFP ...	AFPn
Pensión mensual (UF) ^(a)						
Pensión mensual (\$)						
Diferencia anual de pensión (\$) ^(b)						

(a) Las diferencias en monto de pensión entre las AFP se deben a las distintas comisiones de administración que éstas cobran mensualmente (AFP1 x,xx%, AFP 2 x,xx%, AFP... x,xx%, AFP... x,xx%, AFP... x,xx%, AFPn x,xx%).

(b) La **Diferencia anual de pensión** representa cuánto dejaría de recibir el primer año si opta por la AFP señalada, respecto de la AFP que paga la pensión más alta.

PROYECCIÓN DE LA PENSIÓN MENSUAL EN AFP..., EN UF

(Incorporar gráfico que corresponda, de acuerdo al número 13.1., del Anexo 9)

EXCEDENTE DE LIBRE DISPOSICIÓN

El monto de excedente de libre disposición solicitado de ... UF (\$.....) sólo podrá ser retirado si la suma de la oferta de Renta Vitalicia seleccionada más el monto del Retiro Programado en la AFP elegida es mayor o igual a ... UF (\$.....). Con todo, de aceptar una de las ofertas de Renta Vitalicia podrá solicitar que el Retiro Programado se ajuste al monto necesario para cumplir el requisito, pudiendo retirar el saldo restante. (Ver número 22., del Anexo 9)

Importante:

(Incorporar texto de acuerdo al número 15., del Anexo 9)

ANEXO N° 6
CERTIFICADO DE OFERTAS – PENSIÓN DE VEJEZ ANTICIPADA



CERTIFICADO DE OFERTAS
PENSIÓN DE VEJEZ ANTICIPADA

(Incorporar texto que corresponda de acuerdo al número 1., del Anexo 9)

Fecha de emisión: dd/mm/aaaa

Estas ofertas pueden aceptarse entre el dd/mm/aaaa y el
dd/mm/aaaa

Código Solicitud de Oferta

A continuación encontrará sus datos y los de sus beneficiarios. En caso que alguno de ellos esté incorrecto, comuníquese con su AFP, ya que datos incorrectos podrían invalidar este Certificado de Ofertas de Montos de Pensión.

Datos del afiliado

Apellido Paterno:	Apellido Materno:	
Nombres:	RUT:	
Fecha de nacimiento:	Sexo:	Estado Civil:
AFP:		

Beneficiarios

Usted informó los siguientes beneficiarios legales al suscribir su Solicitud de Pensión para que, en caso que fallezca, se les otorgue pensión de sobrevivencia:

N°	Nombre	RUT	Parentesco	Sexo	Invalidez	Fecha de nacimiento
1						
...						
n						

Datos del partícipe que ingresó la consulta:

Nombre:	RUT:	
AFP <input type="checkbox"/>	Compañía de Seguros <input type="checkbox"/>	Asesor Previsional <input type="checkbox"/>

Datos del Agente, representante Asesor Previsional, funcionario de la Administradora o de la Compañía:

Apellido Paterno:	Apellido Materno:
Nombres:	RUT:

Información del Certificado Electrónico de Saldo

Fecha emisión:	Fecha vencimiento:	Valor UF a fecha emisión: \$.....
----------------	--------------------	-----------------------------------

EL SALDO DESTINADO A PENSIÓN ES: UF(\$.....)

Además usted tiene (Indicar número de Bonos que corresponda) Bono(s) de Reconocimiento, cuyo valor nominal actualizado es \$...(Ver número 2 del Anexo 9)

A continuación se presentan las ofertas en las modalidades de pensión por las que usted puede optar.

Los montos en pesos son valores estimados y fueron calculados con el valor de la UF utilizada en el Certificado Electrónico de Saldo (\$..... al dd/mm/aaaa).

RETIRO PROGRAMADO

El monto de la pensión en la modalidad de Retiro Programado se recalcula anualmente, pudiendo subir o bajar. A continuación se muestra la pensión para el primer año y luego una proyección de su pensión mensual en AFP.... Esta última utiliza la rentabilidad proyectada que informa la Superintendencia de Pensiones.

MONTO DE PENSIÓN MENSUAL DURANTE EL PRIMER AÑO

(Incorporar texto o cuadros que correspondan, de acuerdo al número 16., del Anexo 9)

PROYECCIÓN DE LA PENSIÓN MENSUAL EN AFP ..., EN UF

(Incorporar gráfico que corresponda de acuerdo a los números 13.1 ó 13.2, del Anexo 9)

EXCEDENTE DE LIBRE DISPOSICIÓN

(Incorporar texto que corresponda, de acuerdo al número 14., del Anexo 9)

Importante:

(Incorporar texto que corresponda de acuerdo al número 15., del Anexo 9)

RENTA VITALICIA INMEDIATA

(La información que se presenta a continuación debe ceñirse a lo señalado en el número 19., del Anexo 9)

PENSIÓN MENSUAL EN RENTA VITALICIA INMEDIATA SIMPLE, SIN RETIRO DE EXCEDENTE

Código Oferta	Compañía de Seguros	Pensión sin retiro de excedente		Diferencia anual de pensión (b) \$
		Pensión mensual UF	Pensión mensual (a) \$	

PENSIÓN MENSUAL EN RENTA VITALICIA INMEDIATA SIMPLE, CON RETIRO DE EXCEDENTE FIJO

Código Oferta	Compañía de Seguros	Pensión con retiro de excedente UF xxx (\$.....) (c)		Diferencia anual de pensión (b) \$
		Pensión mensual UF	Pensión mensual (a) \$	

PENSIÓN MENSUAL EN RENTA VITALICIA DIFERIDA SIMPLE, CON RETIRO DE EXCEDENTE MÁXIMO

Código Oferta	Compañía de Seguros	Pensión con retiro de excedente máximo			Diferencia de Excedente (b) \$
		Pensión mensual UF	Pensión mensual (a) \$	Excedente en pesos (c)	

(Incorporar título que corresponda, de acuerdo al número 19.1., del Anexo 9)

Código Oferta	Compañía de Seguros	Pensión sin retiro de excedente		Diferencia anual de pensión (b) \$
		Pensión mensual UF	Pensión mensual (a) \$	

(Incorporar título que corresponda de acuerdo al número 19.1., del Anexo 9)

Código Oferta	Compañía de Seguros	Pensión con retiro de excedente UF xxx (\$.....) (c)		Diferencia anual de pensión (b) \$
		Pensión mensual UF	Pensión mensual (a) \$	

(Incorporar título que corresponda de acuerdo al número 19.1., del Anexo 9)

Código Oferta	Compañía de Seguros	Pensión con retiro de excedente máximo			Diferencia de Excedente (b) \$
		Pensión mensual UF	Pensión mensual (a) \$	Excedente (c) \$	

(Incorporar notas que correspondan, de acuerdo al número 19.2., del Anexo 9)

- (a) El contrato de renta vitalicia se expresa en UF y la pensión es pagada considerando la UF del día de pago.
- (b) La **Diferencia anual de pensión** representa cuánto dejaría de recibir cada año si elige esa compañía, respecto de la oferta de mayor monto de pensión. La **Diferencia de Excedente** señala cuánto pierde usted por concepto de retiro de Excedente de Libre Disposición (ELD), respecto de elegir la oferta de mayor monto de ELD.
- (c) El Excedente de Libre Disposición será pagado por la Administradora, independientemente de la modalidad de pensión que se seleccione. En el caso de las rentas vitalicias, el monto del excedente a pagar podría variar respecto al señalado en este Certificado de Ofertas, dependiendo del saldo disponible en la cuenta individual, una vez traspasada la prima a la aseguradora.
- (d) La Cláusula Aumento de Porcentaje, corresponde a una cobertura adicional que se contrata para establecer porcentajes superiores a los obligatorios para los beneficiarios legales de pensiones de sobrevivencia.

Revise la clasificación de riesgo de las compañías de seguros (y la tasa de descuento del periodo garantizado), al final de este Certificado de Ofertas.

Importante:

(Incorporar texto que corresponda de acuerdo al número 20., del Anexo 9)

RENDA TEMPORAL CON RENTA VITALICIA DIFERIDA

PENSIÓN EN RENTA TEMPORAL

La Renta Temporal estimada corresponde a X veces la Renta Vitalicia Diferida.
Su monto definitivo es calculado por la AFP después de traspasar la prima para la Renta Vitalicia. Puede sufrir cambios por variaciones de los valores de la UF o de la cuota del Fondo de Pensiones, y por el pago de pensiones entre las fechas de la cotización y del traspaso efectivo de los fondos. Su monto estará afecto a la comisión mensual que cobre la AFP que usted seleccione.

El Período Diferido solicitado por usted es de xxx meses
Corresponde al período durante el cual se recibe la Renta Temporal en la AFP. A su término se iniciará el pago de la Renta Vitalicia Diferida.

(La información que se presenta a continuación debe ceñirse a lo señalado en el número 19., del Anexo 9)

PENSIÓN MENSUAL EN RENTA VITALICIA DIFERIDA SIMPLE, SIN RETIRO DE EXCEDENTE

Código Oferta	Compañía de Seguros	Pensión sin retiro de excedente		Diferencia anual de pensión (b) \$
		Pensión mensual UF	Pensión mensual (a) \$	

PENSIÓN MENSUAL EN RENTA VITALICIA DIFERIDA SIMPLE, CON RETIRO DE EXCEDENTE FIJO

Código Oferta	Compañía de Seguros	Pensión con retiro de excedente UF xxx (\$.....) (c)		Diferencia anual de pensión (b) \$
		Pensión mensual UF	Pensión mensual (a) \$	

PENSIÓN MENSUAL EN RENTA VITALICIA DIFERIDA SIMPLE, CON RETIRO DE EXCEDENTE MÁXIMO

Código Oferta	Compañía de Seguros	Pensión con retiro de excedente máximo			Diferencia de Excedente (b) \$
		Pensión mensual UF	Pensión mensual (a) \$	Excedente (c) \$	

(Incorporar título que corresponda, de acuerdo al número 19.1., del Anexo 9)

Código Oferta	Compañía de Seguros	Pensión sin retiro de excedente		Diferencia anual de pensión (b) \$
		Pensión mensual UF	Pensión mensual (a) \$	

(Incorporar título que corresponda de acuerdo al número 19.1., del Anexo 9)

Código Oferta	Compañía de Seguros	Pensión con retiro de excedente UF xxx (\$.....) (c)		Diferencia anual de pensión (b) \$
		Pensión mensual UF	Pensión mensual (a) \$	

(Incorporar título que corresponda de acuerdo al número 19.1., del Anexo 9)

Código Oferta	Compañía de Seguros	Pensión con retiro de excedente máximo			Diferencia de Excedente (b) \$
		Pensión mensual UF	Pensión mensual (a) \$	Excedente (c) \$	

(Incorporar notas que correspondan, de acuerdo al número 19.2., del Anexo 9)

- (a) El contrato de renta vitalicia se expresa en UF y la pensión es pagada considerando la UF del día de pago.
- (b) La **Diferencia anual de pensión** representa cuánto dejaría de recibir cada año si elige esa compañía, respecto de la oferta de mayor monto de pensión. La **Diferencia de Excedente** señala cuánto pierde usted por concepto de retiro de Excedente de Libre Disposición (ELD), respecto de elegir la oferta de mayor monto de ELD.
- (c) El Excedente de Libre Disposición será pagado por la Administradora, independientemente de la modalidad de pensión que se seleccione. En el caso de las rentas vitalicias, el monto del excedente a pagar podría variar respecto al señalado en este Certificado de Ofertas, dependiendo del saldo disponible en la cuenta individual, una vez traspasada la prima a la aseguradora.
- (d) La Cláusula Aumento de Porcentaje, corresponde a una cobertura adicional que se contrata para establecer porcentajes superiores a los obligatorios para los beneficiarios legales de pensiones de sobrevivencia.

Revise la clasificación de riesgo de las compañías de seguros (y la tasa de descuento del periodo garantizado), al final de este Certificado de Ofertas.

Importante:

(Incorporar texto que corresponda de acuerdo al número 21., del Anexo 9)

RENDA VITALICIA INMEDIATA CON RETIRO PROGRAMADO

Saldo destinado a Renta Vitalicia :UF (\$.....)
 Saldo destinado a Retiro Programado :UF (\$.....)
 Destino Bono de Reconocimiento : (Completar de acuerdo al número 24 del Anexo 9)

1. OFERTAS DE RENTAS VITALICIAS

(La información que se presenta a continuación debe ceñirse a lo señalado en el número 19., del Anexo 9)

PENSIÓN MENSUAL EN RENTA VITALICIA INMEDIATA SIMPLE, SIN RETIRO DE EXCEDENTE

Código Oferta	Compañía de Seguros	Pensión sin retiro de excedente		Diferencia anual de pensión (b) \$
		Pensión mensual UF	Pensión mensual (a) \$	

PENSIÓN MENSUAL EN RENTA VITALICIA INMEDIATA SIMPLE, CON RETIRO DE EXCEDENTE FIJO

Código Oferta	Compañía de Seguros	Pensión con retiro de excedente UF xxx (\$.....) (c)		Diferencia anual de pensión (b) \$
		Pensión mensual UF	Pensión mensual (a) \$	

(Incorporar título que corresponda, de acuerdo al número 19.1., del Anexo 9)

Código Oferta	Compañía de Seguros	Pensión sin retiro de excedente		Diferencia anual de pensión (b) \$
		Pensión mensual UF	Pensión mensual (a) \$	

(Incorporar título que corresponda de acuerdo al número 19.1., del Anexo 9)

Código Oferta	Compañía de Seguros	Pensión con retiro de excedente UF xxx (\$.....) (c)		Diferencia anual de pensión (b) \$
		Pensión mensual UF	Pensión mensual (a) \$	

(Incorporar notas que correspondan, de acuerdo lo instruido en el número 19.2., del Anexo 9)

- (a) El contrato de renta vitalicia se expresa en UF y la pensión es pagada considerando la UF del día de pago.
- (b) La **Diferencia anual de pensión** representa cuánto dejaría de recibir cada año si elige esa compañía, respecto de la oferta de mayor monto de pensión.
- (c) El Excedente de Libre Disposición será pagado por la Administradora, independientemente de la modalidad de pensión que se seleccione. En el caso de las rentas vitalicias, el monto del excedente a pagar podría variar respecto al señalado en este Certificado de Ofertas, dependiendo del saldo disponible en la cuenta individual, una vez traspasada la prima a la aseguradora.
- (d) La Cláusula Aumento de Porcentaje, corresponde a una cobertura adicional que se contrata para establecer porcentajes superiores a los obligatorios para los beneficiarios legales de pensiones de sobrevivencia.

Revise la clasificación de riesgo de las compañías de seguros (y la tasa de descuento del periodo garantizado), al final de este Certificado de Ofertas.

Importante:

(Incorporar texto de acuerdo al número 20 del Anexo 9)

2. MONTO DE LA PENSION MENSUAL EN RETIRO PROGRAMADO DURANTE EL PRIMER AÑO

El monto de la pensión en la modalidad de Retiro Programado se recalcula anualmente, pudiendo subir o bajar. A continuación se muestra la pensión para el primer año y una proyección de su pensión mensual en AFP Esta última utiliza la rentabilidad proyectada que informa la Superintendencia de Pensiones.

MONTO DE PENSIÓN MENSUAL DURANTE EL PRIMER AÑO

(Incorporar texto o cuadros que correspondan, de acuerdo al número 16., del Anexo 9)

PROYECCIÓN DE LA PENSIÓN MENSUAL EN AFP ..., EN UF

(Incorporar gráfico que corresponda de acuerdo a los números 13.1 ó 13.2., del Anexo 9)

EXCEDENTE DE LIBRE DISPOSICIÓN

El monto de excedente de libre disposición solicitado de ... UF (\$.....) sólo podrá ser retirado si la suma de la oferta de Renta Vitalicia seleccionada más el monto del Retiro Programado en la AFP elegida es mayor o igual a ... UF (\$.....). Con todo, de aceptar una de las ofertas de Renta Vitalicia podrá solicitar que el Retiro Programado se ajuste al monto necesario para cumplir el requisito, pudiendo retirar el saldo restante. (Ver número 22., del Anexo 9)

Importante:

(Incorporar texto que corresponda de acuerdo al número 15., del Anexo 9)



Sistema de Consultas y Ofertas de Montos de Pensión

CERTIFICADO DE OFERTAS PENSIÓN DE INVALIDEZ

(Incorporar texto que corresponda de acuerdo al número 1., del Anexo 9)

Fecha de emisión: dd/mm/aaaa

Estas ofertas pueden aceptarse entre el dd/mm/aaaa y el
dd/mm/aaaa

Vigencia Pensión de Referencia Garantizada dd/mm/aa (Ver
nota 29, del Anexo 9)

Código Solicitud de Oferta

A continuación encontrará sus datos y los de sus beneficiarios. En caso que alguno de ellos esté incorrecto, comuníquese con su AFP, ya que datos incorrectos podrían invalidar este Certificado de Ofertas de Montos de Pensión.

Datos del afiliado:

Apellido Paterno:	Apellido Materno:	
Nombres:	RUT:	
Fecha de nacimiento:	Sexo:	Estado Civil:
AFP:		

Beneficiarios

Usted informó los siguientes beneficiarios legales al suscribir su Solicitud de Pensión para que, en caso que fallezca, se les otorgue pensión de sobrevivencia:

N°	Nombre	RUT	Parentesco	Sexo	Invalidez	Fecha de nacimiento
1						
...						
n						

Datos del partícipe que ingresó la consulta:

Nombre:	RUT:	
AFP <input type="checkbox"/>	Compañía de Seguros <input type="checkbox"/>	Asesor Previsional <input type="checkbox"/>

Datos del Agente, representante Asesor Previsional, funcionario de la Administradora o de la Compañía

Apellido Paterno:	Apellido Materno:
Nombres:	RUT:

Información del Certificado Electrónico de Saldo

Fecha emisión:	Fecha vencimiento:	Valor UF a fecha emisión: \$.....
----------------	--------------------	-----------------------------------

SU SALDO DESTINADO A PENSIÓN ES: UF...(\$.....)

A continuación se presentan las ofertas en las modalidades de pensión por las que usted puede optar.

Los montos en pesos son valores estimados y fueron calculados con el valor de la UF utilizada en el Certificado Electrónico de Saldo (\$..... al dd/mm/aaaa).

RETIRO PROGRAMADO

El monto de la pensión en la modalidad de Retiro Programado se recalcula anualmente, pudiendo subir o bajar. A continuación se muestra la pensión para el primer año y luego una proyección de su pensión mensual en AFP.... Esta última utiliza la rentabilidad proyectada que informa la Superintendencia de Pensiones.

MONTO DE PENSIÓN MENSUAL DURANTE EL PRIMER AÑO

	AFP1	AFP2	AFP ...	AFP ...	AFP ...	AFPn
Pensión mensual (UF) ^(a)						
Pensión mensual (\$)						
Diferencia anual de pensión (\$) ^(b)						

(a) Las diferencias en monto de pensión entre las AFP se deben a las distintas comisiones de administración que éstas cobran mensualmente (AFP1 x,xx%, AFP 2 x,xx%, AFP... x,xx%, AFP... x,xx%, AFP... x,xx%, AFPn x,xx%).

(b) La **Diferencia anual de pensión** representa cuánto dejaría de recibir el primer año si opta por la AFP señalada, respecto de la AFP que paga la pensión más alta.

PROYECCIÓN DE LA PENSIÓN MENSUAL EN AFP..., EN UF

(Incorporar gráfico que corresponda de acuerdo al número 13.1., del Anexo 9)

EXCEDENTE DE LIBRE DISPOSICIÓN

(Incorporar texto que corresponda de acuerdo al número 14., del Anexo 9)

Importante:

(Incorporar texto de acuerdo al número 15., del Anexo 9)

RENTA VITALICIA INMEDIATA

PENSIÓN DE REFERENCIA GARANTIZADA POR LEY:

(Incorporar texto y cuadros que correspondan, de acuerdo al número 26., del Anexo 9)

Importante:

(Incorporar texto de acuerdo al número 28., del Anexo 9)

Si usted prefiere no considerar la opción de pensión de referencia garantizada por ley, conforme a su solicitud de ofertas también puede elegir entre las siguientes modalidades de pensión:

(La información que se presenta a continuación debe ceñirse a lo señalado en el número 19., del Anexo 9)

PENSIÓN MENSUAL EN RENTA VITALICIA INMEDIATA SIMPLE, SIN RETIRO DE EXCEDENTE

Código Oferta	Compañía de Seguros	Pensión sin retiro de excedente		Diferencia anual de pensión (b) \$
		Pensión mensual UF	Pensión mensual (a) \$	

PENSIÓN MENSUAL EN RENTA VITALICIA INMEDIATA SIMPLE, CON RETIRO DE EXCEDENTE FIJO

Código Oferta	Compañía de Seguros	Pensión con retiro de excedente UF xxx (\$.....) (c)		Diferencia anual de pensión (b) \$
		Pensión mensual UF	Pensión mensual (a) \$	

PENSIÓN MENSUAL EN RENTA VITALICIA INMEDIATA SIMPLE, CON RETIRO DE EXCEDENTE MÁXIMO

Código Oferta	Compañía de Seguros	Pensión con retiro de excedente máximo			Diferencia de Excedente (b) \$
		Pensión mensual UF	Pensión mensual (a) \$	Excedente (c) \$	

(Incorporar título que corresponda de acuerdo al número 19.1., del Anexo 9)

Código Oferta	Compañía de Seguros	Pensión sin retiro de excedente		Diferencia anual de pensión (b) \$
		Pensión mensual UF	Pensión mensual (a) \$	

(Incorporar título que corresponda de acuerdo al número 19.1., del Anexo 9)

Código Oferta	Compañía de Seguros	Pensión con retiro de excedente UF xxx (\$.....) (c)		Diferencia anual de pensión (b) \$
		Pensión mensual UF	Pensión mensual (a) \$	

(Incorporar título que corresponda de acuerdo al número 19.1., del Anexo 9)

Código Oferta	Compañía de Seguros	Pensión con retiro de excedente máximo			Diferencia de Excedente (b) \$
		Pensión mensual UF	Pensión mensual (a) \$	Excedente (c) \$	

(Incorporar notas que correspondan de acuerdo al número 19.2., del Anexo 9)

- (a) El contrato de renta vitalicia se expresa en UF y la pensión es pagada considerando la UF del día de pago.
- (b) La **Diferencia anual de pensión** representa cuánto dejaría de recibir cada año si elige esa compañía, respecto de la oferta de mayor monto de pensión. La **Diferencia de Excedente** señala cuánto pierde usted por concepto de retiro de Excedente de Libre Disposición (ELD), respecto de elegir la oferta de mayor monto de ELD.
- (c) El Excedente de Libre Disposición será pagado por la Administradora, independientemente de la modalidad de pensión que se seleccione. En el caso de las rentas vitalicias, el monto del excedente a pagar podría variar respecto al señalado en este Certificado de Ofertas, dependiendo del saldo disponible en la cuenta individual, una vez traspasada la prima a la aseguradora.
- (d) La Cláusula Aumento de Porcentaje, corresponde a una cobertura adicional que se contrata para establecer porcentajes superiores a los obligatorios para los beneficiarios legales de pensiones de sobrevivencia.

Revise la clasificación de riesgo de las compañías de seguros (y la tasa de descuento del periodo garantizado), al final de este Certificado de Ofertas.

Importante:

(Incorporar texto que corresponda de acuerdo al número 20., del Anexo 9)

RENDA TEMPORAL CON RENTA VITALICIA DIFERIDA

PENSIÓN EN RENTA TEMPORAL

La Renta Temporal estimada corresponde a X veces la Renta Vitalicia Diferida

Su monto definitivo es calculado por la AFP después de traspasar la prima para la Renta Vitalicia. Puede sufrir cambios por variaciones de los valores de la UF o de la cuota del Fondo de Pensiones, y por el pago de pensiones entre las fechas de la cotización y del traspaso efectivo de los fondos. Su monto estará afecto a la comisión mensual que cobre la AFP que usted seleccione.

El Período Diferido solicitado por usted es de xxx meses

Corresponde al período durante el cual se recibe la Renta Temporal en la AFP. A su término se iniciará el pago de la Renta Vitalicia Diferida.

(La información que se presenta a continuación debe ceñirse a lo señalado en el número 19., del Anexo 9)

PENSIÓN MENSUAL EN RENTA VITALICIA DIFERIDA SIMPLE, SIN RETIRO DE EXCEDENTE

Código Oferta	Compañía de Seguros	Pensión sin retiro de excedente		Diferencia anual de pensión (b) \$
		Pensión mensual UF	Pensión mensual (a) \$	

PENSIÓN MENSUAL EN RENTA VITALICIA DIFERIDA SIMPLE, CON RETIRO DE EXCEDENTE FIJO

Código Oferta	Compañía de Seguros	Pensión con retiro de excedente UF xxx (\$.....) (c)		Diferencia anual de pensión (b) \$
		Pensión mensual UF	Pensión mensual (a) \$	

PENSIÓN MENSUAL EN RENTA VITALICIA DIFERIDA SIMPLE, CON RETIRO DE EXCEDENTE MÁXIMO

Código Oferta	Compañía de Seguros	Pensión con retiro de excedente máximo			Diferencia de Excedente (b) \$
		Pensión mensual UF	Pensión mensual (a) \$	Excedente (c) \$	

(Incorporar título que corresponda de acuerdo al número 19.1., del Anexo 9)

Código Oferta	Compañía de Seguros	Pensión sin retiro de excedente		Diferencia anual de pensión (b) \$
		Pensión mensual UF	Pensión mensual (a) \$	

(Incorporar título que corresponda de acuerdo al número 19.1., del Anexo 9)

Código Oferta	Compañía de Seguros	Pensión con retiro de excedente UF xxx (\$.....) (c)		Diferencia anual de pensión (b) \$
		Pensión mensual UF	Pensión mensual (a) \$	

(Incorporar título que corresponda de acuerdo al número 19.1., del Anexo 9)

Código Oferta	Compañía de Seguros	Pensión con retiro de excedente máximo			Diferencia de Excedente (b) \$
		Pensión mensual UF	Pensión mensual (a) \$	Excedente (c) \$	

(Incorporar notas que correspondan de acuerdo a lo instruido en el número 19.2., del Anexo 9)

- (a) El contrato de renta vitalicia se expresa en UF y la pensión es pagada considerando la UF del día de pago.
- (b) La **Diferencia anual de pensión** representa cuánto dejaría de recibir cada año si elige esa compañía, respecto de la oferta de mayor monto de pensión. La **Diferencia de Excedente** señala cuánto pierde usted por concepto de retiro de Excedente de Libre Disposición (ELD), respecto de elegir la oferta de mayor monto de ELD.
- (c) El Excedente de Libre Disposición será pagado por la Administradora, independientemente de la modalidad de pensión que se seleccione. En el caso de las rentas vitalicias, el monto del excedente a pagar podría variar respecto al señalado en este Certificado de Ofertas, dependiendo del saldo disponible en la cuenta individual, una vez traspasada la prima a la aseguradora.
- (d) La Cláusula Aumento de Porcentaje, corresponde a una cobertura adicional que se contrata para establecer porcentajes superiores a los obligatorios para los beneficiarios legales de pensiones de sobrevivencia.

Revise la clasificación de riesgo de las compañías de seguros (y la tasa de descuento del periodo garantizado), al final de este Certificado de Ofertas.

Importante:

(Incorporar texto que corresponda de acuerdo al número 21., del Anexo 9)

RENDA VITALICIA INMEDIATA CON RETIRO PROGRAMADO

Saldo destinado a Renta Vitalicia : UF (\$.....)

Saldo destinado a Retiro Programado : UF (\$.....)

1. OFERTAS DE RENTAS VITALICIAS

(La información que se presenta a continuación debe ceñirse a lo señalado en el número 19., del Anexo 9)

PENSIÓN MENSUAL EN RENTA VITALICIA INMEDIATA SIMPLE, SIN RETIRO DE EXCEDENTE

Código Oferta	Compañía de Seguros	Pensión sin retiro de excedente		Diferencia anual de pensión (b) \$
		Pensión mensual UF	Pensión mensual (a) \$	

PENSIÓN MENSUAL EN RENTA VITALICIA INMEDIATA SIMPLE, CON RETIRO DE EXCEDENTE FIJO

Código Oferta	Compañía de Seguros	Pensión con retiro de excedente UF xxx (\$.....) (c)		Diferencia anual de pensión (b) \$
		Pensión mensual UF	Pensión mensual (a) \$	

(Incorporar título que corresponda de acuerdo al número 19.1., del Anexo 9)

Código Oferta	Compañía de Seguros	Pensión sin retiro de excedente		Diferencia anual de pensión (b) \$
		Pensión mensual UF	Pensión mensual (a) \$	

(Incorporar título que corresponda de acuerdo al número 19.1., del Anexo 9)

Código Oferta	Compañía de Seguros	Pensión con retiro de excedente UF xxx (\$.....) (c)		Diferencia anual de pensión (b) \$
		Pensión mensual UF	Pensión mensual (a) \$	

(Incorporar notas que correspondan de acuerdo al número 19.2., del Anexo 9)

- (a) El contrato de renta vitalicia se expresa en UF y la pensión es pagada considerando la UF del día de pago.
- (b) La **Diferencia anual de pensión** representa cuánto dejaría de recibir cada año si elige esa compañía, respecto de la oferta de mayor monto de pensión.
- (c) El Excedente de Libre Disposición será pagado por la Administradora, independientemente de la modalidad de pensión que se seleccione. En el caso de las rentas vitalicias, el monto del excedente a pagar podría variar respecto al señalado en este Certificado de Ofertas, dependiendo del saldo disponible en la cuenta individual, una vez traspasada la prima a la aseguradora.
- (d) La Cláusula Aumento de Porcentaje, corresponde a una cobertura adicional que se contrata para establecer porcentajes superiores a los obligatorios para los beneficiarios legales de pensiones de sobrevivencia.

Revise la clasificación de riesgo de las compañías de seguros (y la tasa de descuento del periodo garantizado), al final de este Certificado de Ofertas.

Importante:

(Incorporar texto que corresponda de acuerdo al número 20., del Anexo 9)

2. MONTO DE LA PENSION MENSUAL EN RETIRO PROGRAMADO DURANTE EL PRIMER AÑO

El monto de la pensión en la modalidad de Retiro Programado se recalcula anualmente, pudiendo subir o bajar. A continuación se muestra la pensión para el primer año y una proyección de su pensión mensual en AFP.... Esta última utiliza la rentabilidad proyectada que informa la Superintendencia de Pensiones.

	AFP1	AFP2	AFP ...	AFP ...	AFP ...	AFPn
Pensión mensual (UF) ^(a)						
Pensión mensual en (\$)						
Diferencia anual de pensión (\$) ^(b)						

(a) Las diferencias en monto de pensión entre las AFP se deben a las distintas comisiones de administración que éstas cobran mensualmente (AFP1 x,xx%, AFP 2 x,xx%, AFP... x,xx%, AFP... x,xx%, AFP... x,xx%, AFPn x,xx%).

(b) La **Diferencia anual de pensión** representa cuánto dejaría de recibir el primer año si opta por la AFP señalada, respecto de la AFP que paga la pensión más alta.

PROYECCIÓN DE LA PENSION MENSUAL EN AFP..., EN UF

(Incorporar gráfico que corresponda de acuerdo al número 13.1., del Anexo 9)

EXCEDENTE DE LIBRE DISPOSICIÓN

El monto de excedente de libre disposición solicitado de ... UF (\$.....) sólo podrá ser retirado si la suma de la oferta de Renta Vitalicia seleccionada más el monto del Retiro Programado en la AFP elegida es mayor o igual a ... UF (\$.....). Con todo, de aceptar una de las ofertas de Renta Vitalicia podrá solicitar que el Retiro Programado se ajuste al monto necesario para cumplir el requisito, pudiendo retirar el saldo restante. (Ver número 22., del Anexo 9)

Importante:

(Incorporar texto de acuerdo al número 15., del Anexo 9)

ANEXO N° 8
CERTIFICADO DE OFERTAS – PENSIÓN DE SOBREVIVENCIA



CERTIFICADO DE OFERTAS
PENSIÓN DE SOBREVIVENCIA

(Incorporar texto que corresponda de acuerdo al número 1., del Anexo 9)

Fecha de emisión: dd/mm/aaaa

Estas ofertas pueden aceptarse entre el dd/mm/aaaa y el
dd/mm/aaaa

Vigencia Pensión de Referencia Garantizada dd/mm/aa (Ver
nota 29, del Anexo 9)

Código Solicitud de Oferta

A continuación encontrará los datos del causante y de sus beneficiarios. En caso que alguno de ellos esté incorrecto, comuníquese con su AFP, ya que datos incorrectos podrían invalidar este Certificado de Ofertas de Montos de Pensión.

Datos del Consultante

Apellido Paterno:	Apellido Materno:
Nombres:	RUT:

Datos del afiliado Causante

Apellido Paterno:	Apellido Materno:
Nombres:	RUT:
AFP:	

Información Beneficiarios

N°	Nombre	RUT	Parentesco	Sexo	Invalidez	Fecha de nacimiento
1						
2						
...						
...						
...						
n						

Datos del partícipe que ingresó la consulta:

Nombre:	RUT:
AFP <input type="checkbox"/>	Compañía de Seguros <input type="checkbox"/>
Asesor Previsional <input type="checkbox"/>	

Datos del Agente, representante Asesor Previsional, funcionario de la Administradora o de la Compañía:

Apellido Paterno:	Apellido Materno:
Nombres:	RUT:

Información del Certificado Electrónico de Saldo

Fecha emisión:	Fecha vencimiento:	Valor UF a fecha emisión: \$.....
----------------	--------------------	-----------------------------------

EL SALDO DESTINADO A PENSIÓN ES: UF...(\$.....)

A continuación se presentan las ofertas en las modalidades de pensión por las que usted puede optar.

Los montos en pesos son valores estimados y fueron calculados con el valor de la UF utilizada en el Certificado Electrónico de Saldo (\$..... al dd/mm/aaaa).

RETIRO PROGRAMADO

El monto de la pensión en la modalidad de Retiro Programado se recalcula anualmente, pudiendo subir o bajar. A continuación se muestra la pensión para el primer año de cada uno de los beneficiarios y luego una proyección de sus montos mensuales de pensión en AFP.... Esta última utiliza la rentabilidad proyectada que informa la Superintendencia de Pensiones.

MONTO DE PENSIÓN MENSUAL DURANTE EL PRIMER AÑO^(a)

N°	Nombre Beneficiario	AFP 1		AFP2		AFPn	
		UF	\$	UF	\$		UF	\$
1								
2								
...								
n								
Pensión mensual total								
Diferencia anual de pensión total \$ (b)								

- (a) Las diferencias en monto de pensión entre las AFP se deben a las distintas comisiones de administración que éstas cobran mensualmente (AFP1 x,xx%, AFP 2 x,xx%, AFP... x,xx%, AFP... x,xx%, AFP... x,xx%, AFPn x,xx%).
- (b) La **Diferencia anual de pensión** representa cuánto dejaría de recibir el primer año si opta por la AFP señalada, respecto de la AFP que paga la pensión más alta.

PROYECCIÓN DE LA PENSIÓN MENSUAL ESTIMADA EN RETIRO PROGRAMADO (EN UF)

(Incorporar gráfico que corresponda de acuerdo al número 13.3., del Anexo 9)

Importante:

(Incorporar texto de acuerdo al número 15., del Anexo 9)

RENDA VITALICIA INMEDIATA

PENSIÓN DE REFERENCIA GARANTIZADA POR LEY:

(Incorporar textos y cuadros que correspondan de acuerdo al número 27., del Anexo 9)

Importante:

(Incorporar texto de acuerdo al número 28., del Anexo 9)

Si usted prefiere no considerar la opción de pensión de referencia garantizada por ley, conforme a su solicitud de ofertas también puede elegir entre las siguientes modalidades de pensión:

(La información que se presenta a continuación debe ceñirse a lo señalado en el número 19., del Anexo 9)

PENSIÓN MENSUAL EN RENTA VITALICIA INMEDIATA SIMPLE

Código Oferta	Compañía de Seguros	Pensión Mensual en UF y \$ (a)						Pensión mensual total \$	Diferencia anual de pensión total (b) \$
		Benef. 1		Benef. 2			
		UF	\$	UF	\$				

(Incorporar título que corresponda de acuerdo al número 19.1., del Anexo 9)

Código Oferta	Compañía de Seguros	Pensión Mensual en UF y \$ (a)						Pensión mensual total \$	Diferencia anual de pensión total(b) \$
		Benef. 1		Benef. 2			
		UF	\$	UF	\$				

(Incorporar notas que correspondan de acuerdo al número 19.2., del Anexo 9)

- (a) El contrato de renta vitalicia se expresa en UF y la pensión es pagada considerando la UF del día de pago.
- (b) La **Diferencia anual de pensión** representa cuánto dejaría de recibir cada año el grupo familiar si eligen esa compañía, respecto de la oferta de mayor monto de pensión.

Revise la clasificación de riesgo de las compañías de seguros (y la tasa de descuento del periodo garantizado), al final de este Certificado de Ofertas.

Importante:

(Incorporar texto que corresponda, de acuerdo al número 20., del Anexo 9)

RENDA TEMPORAL CON RENTA VITALICIA DIFERIDA

PENSIÓN EN RENTA TEMPORAL

La Renta Temporal estimada corresponde a 1 vez la Renta Vitalicia Diferida

Su monto definitivo es calculado por la AFP después de traspasar la prima para la Renta Vitalicia. Puede sufrir cambios por variaciones de los valores de la UF o de la cuota del Fondo de Pensiones, y por el pago de pensiones entre las fechas de la cotización y del traspaso efectivo de los fondos. Su monto estará afecto a la comisión mensual que cobre la AFP que usted seleccione.

El Período Diferido solicitado por usted es de xxx meses

Corresponde al período durante el cual se recibe la Renta Temporal en la AFP. A su término se iniciará el pago de la Renta Vitalicia Diferida.

(La información que se presenta a continuación debe ceñirse a lo señalado en el número 19., del Anexo 9)

PENSIÓN MENSUAL EN RENTA VITALICIA DIFERIDA SIMPLE

Código Oferta	Compañía de Seguros	Pensión Mensual en UF y \$ (a)						Pensión mensual total \$	Diferencia anual de pensión total (b) \$
		Benef. 1		Benef. 2			
		UF	\$	UF	\$				

(Incorporar título que corresponda de acuerdo al número 19.1., del Anexo 9)

Código Oferta	Compañía de Seguros	Pensión Mensual en UF y \$ (a)						Pensión mensual total \$	Diferencia anual de pensión total (b) \$
		Benef. 1		Benef. 2			
		UF	\$	UF	\$				

(Incorporar notas que correspondan de acuerdo al número 19.2., del Anexo 9)

- (a) El contrato de renta vitalicia se expresa en UF y la pensión es pagada considerando la UF del día de pago.
- (b) La **Diferencia anual de pensión** representa cuánto dejaría de recibir cada año el grupo familiar si eligen esa compañía, respecto de la oferta de mayor monto de pensión.

Revise la clasificación de riesgo de las compañías de seguros (y la tasa de descuento del periodo garantizado), al final de este Certificado de Ofertas.

Importante:

(Incorporar texto que corresponda de acuerdo al número 21., del Anexo

a)

1. OFERTAS DE RENTAS VITALICIAS

(La información que se presenta a continuación debe ceñirse a lo señalado en el número 19., del Anexo 9)

PENSIÓN MENSUAL EN RENTA VITALICIA INMEDIATA SIMPLE

Código Oferta	Compañía de Seguros	Pensión Mensual en UF y \$ (a)						Pensión mensual total \$	Diferencia anual de pensión total (b) \$
		Benef. 1		Benef. 2			
		UF	\$	UF	\$				

(Incorporar título que corresponda de acuerdo al número 19.1., del Anexo 9)

Código Oferta	Compañía de Seguros	Pensión Mensual en UF y \$ (a)						Pensión mensual total \$	Diferencia anual de pensión(b) \$
		Benef. 1		Benef. 2			
		UF	\$	UF	\$				

(Incorporar notas que correspondan de acuerdo al número 19.2., del Anexo 9)

- (a) El contrato de renta vitalicia se expresa en UF y la pensión es pagada considerando la UF del día de pago.
- (b) La **Diferencia anual de pensión** representa cuánto dejaría de recibir cada año el grupo familiar si eligen esa compañía, respecto de la oferta de mayor monto de pensión.

Revise la clasificación de riesgo de las compañías de seguros (y la tasa de descuento del periodo garantizado), al final de este Certificado de Ofertas.

Importante:

(Incorporar texto que corresponda de acuerdo al número 20., del Anexo 9)

2. MONTO DE LA PENSION MENSUAL EN RETIRO PROGRAMADO DURANTE EL PRIMER AÑO

El monto de la pensión en la modalidad de Retiro Programado se recalcula anualmente, pudiendo subir o bajar. A continuación se muestra la pensión para el primer año y una proyección de su pensión mensual en AFP.... Esta última utiliza la rentabilidad proyectada que informa la Superintendencia de Pensiones.

MONTO DE PENSIÓN MENSUAL DURANTE EL PRIMER AÑO EN UF Y PESOS^(a)

N°	Nombre Beneficiario	AFP 1		AFP2		AFPn	
		UF	\$	UF	\$		UF	\$
1								
2								
...								
n								
Pensión mensual total								
Diferencia anual pensión total \$ ^(b)								

- (a) Las diferencias en monto de pensión entre las AFP se deben a las distintas comisiones de administración que éstas cobran mensualmente (AFP1 x,xx%, AFP 2 x,xx%, AFP... x,xx%, AFP... x,xx%, AFP... x,xx%, AFPn x,xx%).
- (b) La **Diferencia anual de pensión** representa cuánto dejaría de recibir el primer año si opta por la AFP señalada, respecto de la AFP que paga la pensión más alta.

PROYECCIÓN DE LA PENSIÓN MENSUAL EN AFP..., EN UF

(Incorporar gráfico que corresponda de acuerdo al número 13.3., del Anexo 9)

Importante:

(Incorporar texto de acuerdo al número 15., del Anexo 9).

Anexo N° 9: Instrucciones para la Confección de los Certificados de Oferta

1. Las páginas del Certificado deberán numerarse en el formato X de Y, donde X corresponde a la página que se está numerando e Y al número total de páginas del Certificado. En la portada en el costado inferior izquierdo, se registrará un código de barra u otro similar que permita al consultante identificar la Solicitud de Ofertas. Además, en la portada, deberá ponerse en mayúscula la frase “SOLICITUD DE PENSIÓN” o “CAMBIO DE MODALIDAD”, según corresponda.

Deberá indicarse la fecha de emisión del Certificado de Ofertas, en formato dd/mm/aaaa y a continuación, la frase “Estas ofertas pueden aceptarse entre el dd/mm/aaaa y el dd/mm/aaaa”, donde la fecha de inicio de este periodo corresponderá al tercer día hábil desde la emisión del Certificado de Ofertas y la fecha final corresponderá a la de vigencia de las ofertas.

2. La información contenida en la página relativa a “Datos del afiliado” o “Datos del afiliado causante”, “Beneficiarios” y el valor del o los Bonos de Reconocimiento, deberán obtenerse del Certificado de Saldo. Este último ítem se incluirá sólo en el caso de vejez anticipada, cuando corresponda.

La información relativa a: “Datos del partícipe que ingresó la consulta” y “Datos del Agente, representante del Asesor Previsional, funcionario de la Administradora o de la Compañía”, deberá obtenerse de la Solicitud de Ofertas.

3. La extensión de la tabla “Beneficiarios” y de los cuadros de ofertas para beneficiarios de pensión de sobrevivencia se ajustará automáticamente según el número de beneficiarios. Si el afiliado no declaró beneficiarios, sólo deberá desplegarse la siguiente leyenda: “Afiliado sin beneficiarios”.
4. Todos los montos en UF y tasas contenidas en los cuadros deben tener dos decimales. Los montos en pesos se expresarán con separador de miles y sin decimales. Las AFP y Compañías informarán los montos en UF y el Sistema los convertirá a pesos considerando el valor de la UF del día de emisión del Certificado Electrónico de Saldo.
5. Los formatos de Certificado de Oferta son de uso obligatorio. El formulario sólo deberá contener los cuadros que correspondan a los requerimientos del consultante, indicados en la Solicitud de Ofertas, y la información obligatoria señalada en esta norma. No deberán desplegarse columnas que no contengan información para el afiliado, debiendo ajustarse las columnas que contengan información al ancho de la hoja del Certificado.
6. El contenido de los formularios no podrá ser enmendado ni alterado.

RETIRO PROGRAMADO

7. Los montos de pensión en Retiro Programado y su correspondiente proyección corresponderán a la transmitida por la Administradora de origen al Sistema, conjuntamente con el Certificado de Saldo, de acuerdo a las especificaciones señaladas en el punto 2 y 3 del Anexo 2, respectivamente.
8. Para las proyecciones de Retiro Programado, los montos promedio de pensión y comisiones para el período proyectado corresponderán a un promedio simple de los montos mensuales. La proyección deberá efectuarse considerando la tasa de interés para el cálculo del retiro programado y el factor de ajuste, de acuerdo a lo establecido en el Capítulo V, de la Letra F, del Título I, del Libro III del Compendio de Normas del Sistema de Pensiones.

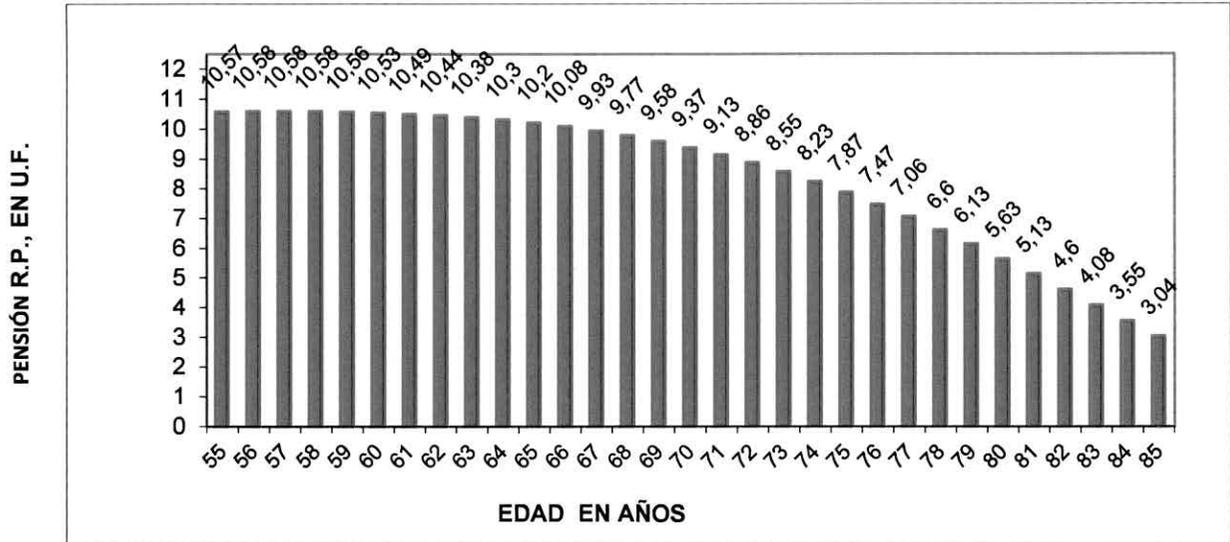
9. El monto máximo a informar de excedente de libre disposición bajo la modalidad de Retiro Programado corresponderá al menor valor entre el monto potencial de retiro de excedente informado en el Certificado Electrónico de Saldo y el promedio de los excedentes de libre disposición indicados por las Compañías para una Renta Vitalicia Inmediata simple igual a la pensión mínima requerida para acceder al retiro de excedente. El promedio antes indicado corresponderá al promedio ofertado para el afiliado a través del Sistema, considerando el total de consultas solicitadas para el correspondiente certificado de saldo. Cuando se trate de una pensión de vejez anticipada con Bono de Reconocimiento por liquidar, esta comparación deberá efectuarse tanto para el monto potencial de retiro de excedente si el Bono de Reconocimiento se transa en la Bolsa de Valores, como para el monto potencial de retiro de excedente de libre disposición si no se endosa el Bono de Reconocimiento.
10. El promedio a que se hace referencia en el número anterior deberá ser calculado por el Sistema, en base a la consulta que se informa y las anteriores efectuadas para un mismo Certificado de Saldo.
11. En aquellos casos en que no existan ofertas de renta vitalicia simple para un monto de pensión igual a la pensión mínima requerida para acceder al retiro de excedente de libre disposición, el monto del excedente a informar será en función de las Ofertas de Rentas Vitalicias recibidas, considerando el saldo total de la cuenta. Este excedente será cero si la totalidad de dichas ofertas corresponden a una pensión cuyo monto es inferior a la pensión mínima requerida para retiro de excedente. Si alguna de estas ofertas fuera superior a la pensión mínima requerida, el monto del excedente corresponderá al menor valor entre el monto potencial de retiro de excedente informado en el Certificado Electrónico de Saldo y el promedio de los excedentes de libre disposición implícitos en las ofertas de Renta Vitalicia Inmediata. Dicho promedio deberá calcularse de acuerdo a lo siguiente:

$$\frac{\sum (RV - P_{req}) * 12 * cnu}{N^{\circ} \text{ de ofertas}}$$

Donde:

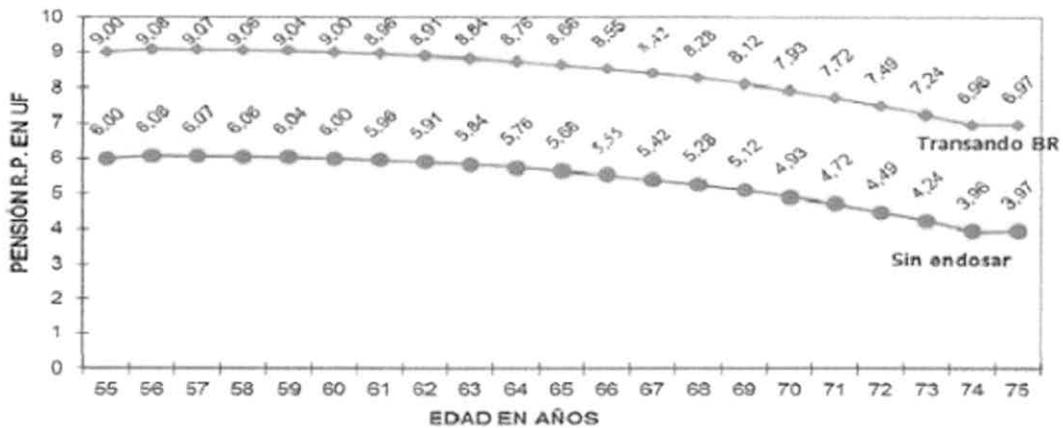
- RV : monto de la renta vitalicia ofrecida
 cnu : capital necesario informado por la Compañía en la oferta
 P_{req} : pensión mínima requerida para retirar excedente informada en el Certificado de Saldo. Si (RV - P_{req}) es menor que cero deberá igualarse a cero.

12. En el caso de afiliados con potencial retiro de excedente, que realicen una primera consulta, el Sistema siempre deberá solicitar cotizaciones de monto de pensión y monto de excedente de libre disposición, correspondientes a una renta vitalicia igual a la pensión mínima requerida para retirar excedente.
13. La proyección de retiro programado deberá presentarse utilizando un gráfico como el que se muestra a continuación, dependiendo de la situación de que se trate:
 - 13.1 Si corresponde a la proyección de un retiro programado no existiendo un documento Bono de Reconocimiento, deberá presentarse un gráfico de barras como el siguiente:



Pensión mensual promedio: x,xx UF	Comisión mensual promedio cobrada por su AFP x,xx UF
Pensión mensual promedio: \$.....	Comisión mensual promedio cobrada por su AFP: \$.....

13.2 Si corresponde a la proyección de un retiro programado existiendo un documento Bono de Reconocimiento, deberá presentarse un gráfico como el que se muestra a continuación:



	Pensión mensual promedio		Comisión mensual promedio cobrada por su AFP	
	En UF	En pesos	En UF	En pesos
Transando BR				
Sin endosar BR				

13.3 En el caso de pensiones de sobrevivencia deberán reunirse en un mismo gráfico la o el cónyuge o la o el conviviente civil, las madres o padres de hijos de filiación no matrimonial y los hijos inválidos. Asimismo, deberán graficarse las proyecciones del retiro programado para cada uno de los hijos no inválidos en un solo gráfico.

PROYECCIÓN DE LA PENSIÓN MENSUAL ESTIMADA EN RETIRO PROGRAMADO (EN UF)

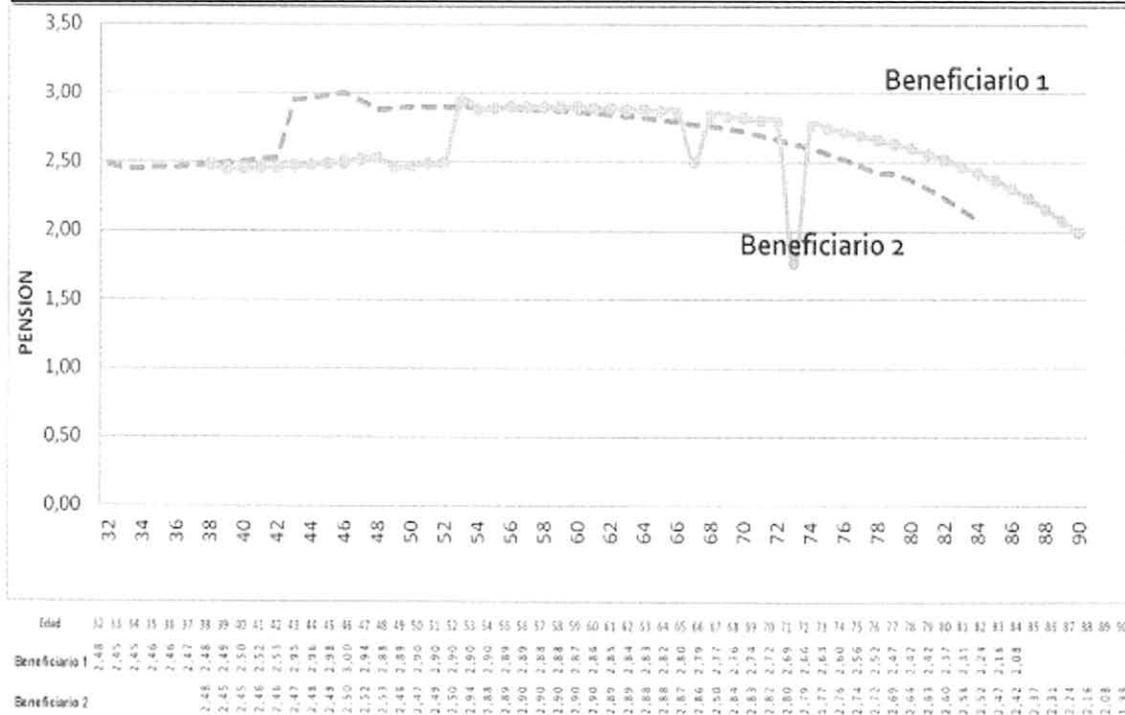
Beneficiarios: cónyuge o conviviente civil o padre(s) o madre(s) de hijo(s) de filiación no matrimonial o hijos inválidos:

Beneficiario 1: (Apellido paterno, apellido materno, nombres)

Beneficiario 2: (Apellido paterno, apellido materno, nombres)

...

Beneficiario n: (Apellido paterno, apellido materno, nombres)



Pensión mensual promedio:

Beneficiario 1 : x,xx UF (\$.....)

Beneficiario 2 : x,xx UF (\$.....)

...

Beneficiario n : x,xx UF(\$.....)

Comisión mensual promedio cobrada por la AFP:

Beneficiario 1 : x,xx UF (\$.....)

Beneficiario 2 : x,xx UF (\$.....)

...

Beneficiario n : x,xx UF (\$.....)

PROYECCIÓN DE LA PENSIÓN MENSUAL ESTIMADA EN RETIRO PROGRAMADO (EN UF)

Beneficiarios hijos no inválidos del causante:

Beneficiario 1: (Apellido paterno, apellido materno, nombres)

Beneficiario 2: (Apellido paterno, apellido materno, nombres)

Beneficiario n: (Apellido paterno, apellido materno, nombres)

...

Beneficiario n : (Apellido paterno, apellido materno, nombres)

Edad	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24
Beneficiario 1.	2,15	2,13	2,12	2,11	2,10	2,10	2,09	2,09	2,09	2,08	2,08	2,08	2,07	2,08	2,08	2,06	2,06	2,06	2,06
Beneficiario 2.					2,15	2,13	2,12	2,11	2,10	2,10	2,09	2,09	2,09	2,08	2,08	2,08	2,07	2,08	2,08
Beneficiario...								2,15	2,13	2,12	2,11	2,10	2,10	2,09	2,09	2,09	2,08	2,08	2,08
Beneficiario n											2,15	2,13	2,12	2,11	2,10	2,10	2,09	2,09	2,09

Pensión mensual promedio:

Beneficiario 1 : x,xx UF (\$.....)

Beneficiario 2 : x,xx UF (\$.....)

...

Beneficiario n : x,xx UF (\$.....)

Comisión mensual promedio cobrada por la AFP:

Beneficiario 1 : x,xx UF (\$.....)

Beneficiario 2 : x,xx UF (\$.....)

...

Beneficiario n : x,xx UF (\$.....)

Siempre que exista sólo una serie de datos, se usará el formato de barra para el gráfico. Cuando se grafique más de una serie de datos se usará gráfico de líneas, señalando claramente a quien corresponde cada línea graficada.

14. En la sección **“EXCEDENTE DE LIBRE DISPOSICIÓN”** se deberá incorporar la leyenda que corresponda, dependiendo de:

- 14.1. Si el afiliado tiene derecho a retirar excedente de libre disposición y solicitó excedente máximo y/o superior a éste o no solicitó excedente y se trata de su primera consulta, la leyenda será la siguiente:

“Su monto máximo de excedente de libre disposición bajo esta modalidad, es de UF (\$.....). En caso de retirarlo, su pensión en Retiro Programado será deUF (\$.....).”

- 14.2. Si el afiliado tiene derecho a retirar excedente de libre disposición y requirió un monto específico menor o igual al monto máximo susceptible de ser retirado, la leyenda será la siguiente.

“Si usted retiraUF (\$.....)de excedente de libre disposición bajo esta modalidad, obtendría una pensión deUF (\$.....).”

- 14.3. Si el afiliado tiene derecho a retirar excedente de libre disposición, y solicitó excedente máximo y un monto específico menor o igual al monto máximo susceptible de ser retirado, la leyenda será la siguiente:

“Su monto máximo de excedente de libre disposición bajo esta modalidad, es de UF(\$.....). En este caso su pensión en Retiro Programado, será deUF (\$.....). Por

otra parte, si retiraUF (\$.....) de excedente de libre disposición obtendría una pensión deUF(\$.....)."

14.4. Si el afiliado no tiene derecho a retirar excedente de libre disposición, la leyenda será la siguiente:

"En esta modalidad, usted no puede retirar excedente de libre disposición porque no cumple los requisitos establecidos por la ley."

14.5. Si el afiliado tiene derecho a retirar excedente de libre disposición y no solicitó excedente y se trata de una segunda o tercera consulta, no deberá incluirse esta sección.

En base al excedente máximo determinado de acuerdo los números 9, 10 y 11 del presente Anexo o en base al monto en UF específico de excedente solicitado, el Sistema deberá recalcular la pensión en UF que el consultante podría obtener en esta modalidad y que se señala en cada leyenda. Para ello determinará el cnu implícito en la pensión ofrecida por la Administradora de origen, el cual deberá aplicar a la diferencia entre el saldo total destinado a pensión en UF y el excedente máximo o específico, según corresponda.

15. La sección "Importante", debe incluirse sólo si la consulta fue ingresada por un Asesor Previsional, debiendo incorporarse la leyenda siguiente:

"En atención a que en su proceso de pensión utilizó los servicios de un asesor previsional, los montos de Retiro Programado consideran un pago máximo al asesor de UF (\$.....). Su pensión podría aumentar en la medida que este pago sea inferior al señalado."

La contratación de los servicios de un asesor previsional en el proceso de pensión es voluntaria y requiere la suscripción de un contrato de asesoría previsional entre usted y el asesor."

16. En el caso de pensiones de vejez anticipada, la información a desplegar será la siguiente según la situación de que se trate:

16.1. Si el afiliado no cumple los requisitos para pensionarse anticipadamente, se deberá poner la siguiente leyenda:

"En esta modalidad, usted no puede pensionarse porque no cumple los requisitos establecidos por la ley."

16.2. Si el afiliado cumple con los requisitos para pensionarse anticipadamente, se informarán, en los siguientes casos, sólo las AFP en que cumple dichos requisitos:

a) Si el afiliado no tiene Bono de Reconocimiento o teniéndolo no lo destina a Retiro Programado, se deberá desplegar lo siguiente:

“En esta modalidad usted puede pensionarse en las siguientes AFP:

	AFP1	AFP2	AFP ...	AFP ...	AFP ...	AFPn
Pensión mensual (UF) ^(a)						
Pensión mensual (\$)						
Diferencia anual de pensión (\$) ^(b)						

(a) Las diferencias en monto de pensión entre las AFP se deben a las distintas comisiones de administración que éstas cobran mensualmente (AFP1 x,xx%, AFP 2 x,xx%, AFP... x,xx%, AFP... x,xx%, AFP... x,xx%, AFPn x,xx%).

(b) La **Diferencia anual de pensión** representa cuánto dejaría de recibir el primer año si opta por la AFP señalada, respecto de la AFP que paga la pensión más alta.

- b) Si el afiliado tiene Bono de Reconocimiento o, en el caso de Renta Vitalicia Inmediata con Retiro Programado, lo destina a Retiro Programado, se deberán desplegar los siguientes cuadros:

“En esta modalidad usted puede pensionarse en las siguientes AFP:

a. TRANSANDO EL BONO DE RECONOCIMIENTO EN LA BOLSA DE VALORES

	AFP1	AFP2	AFP ...	AFP ...	AFP ...	AFPn
Pensión mensual (UF) ^(a)						
Pensión mensual (\$)						
Diferencia anual de pensión (\$) ^(b)						

(a) Las diferencias en monto de pensión entre las AFP se deben a las distintas comisiones de administración que éstas cobran mensualmente (AFP1 x,xx%, AFP 2 x,xx%, AFP... x,xx%, AFP... x,xx%, AFP... x,xx%, AFPn x,xx%).

(b) La **Diferencia anual de pensión** representa cuánto dejaría de recibir el primer año si opta por la AFP señalada, respecto de la AFP que paga la pensión más alta.

b. SIN ENDOSAR EL BONO DE RECONOCIMIENTO

	AFP1	AFP2	AFP ...	AFP ...	AFP ...	AFPn
Pensión mensual (UF) ^(a)						
Pensión mensual (\$)						
Diferencia anual de pensión (\$) ^(b)						

(a) Las diferencias en monto de pensión entre las AFP se deben a las distintas comisiones de administración que éstas cobran mensualmente (AFP1 x,xx%, AFP 2 x,xx%, AFP... x,xx%, AFP... x,xx%, AFP... x,xx%, AFPn x,xx%).

(b) La **Diferencia anual de pensión** representa cuánto dejaría de recibir el primer año si opta por la AFP señalada, respecto de la AFP que paga la pensión más alta.

RENTA VITALICIA

17. La información al final del Certificado contendrá la menor de las clasificaciones de riesgo vigentes de las Compañías.

18. Las ofertas internas y externas y la pensión de referencia garantizada estarán vigentes hasta las 24:00 hrs. del día de su vencimiento.

19. A continuación se indica la forma de presentar los cuadros de Renta Vitalicia:

- 19.1. En caso que en la Solicitud de Ofertas se haya solicitado sólo período garantizado, el título del cuadro será el siguiente: **“PENSIÓN MENSUAL EN RENTA VITALICIA INMEDIATA (o DIFERIDA, según corresponda), SIN RETIRO DE EXCEDENTE (o CON RETIRO DE EXCEDENTE FIJO o CON RETIRO DE EXCEDENTE MÁXIMO, según corresponda), GARANTIZADA DURANTE XX MESES (c)” Asegurado(s) garantizado(s): Parentesco:**

Cuando en la Solicitud de Ofertas se haya solicitado sólo cláusula de incremento de porcentaje, el título del cuadro será el siguiente: **“PENSIÓN MENSUAL EN RENTA VITALICIA INMEDIATA (o DIFERIDA, según corresponda), SIN RETIRO DE EXCEDENTE (o CON RETIRO DE EXCEDENTE FIJO o CON RETIRO DE EXCEDENTE MÁXIMO, según corresponda), CON x,xx% CLÁUSULA AUMENTO % (d)”**.

Beneficiario base: Parentesco:; %Aumento:

A su vez, cuando en la Solicitud de Ofertas se haya solicitado período garantizado y cláusula de aumento de porcentaje, el título del cuadro será: **“PENSIÓN MENSUAL EN RENTA VITALICIA INMEDIATA (o DIFERIDA, según corresponda), SIN RETIRO DE EXCEDENTE (o CON RETIRO DE EXCEDENTE FIJO o CON RETIRO DE EXCEDENTE MÁXIMO, según corresponda), GARANTIZADA DURANTE XX MESES Y CON x,xx% CLÁUSULA AUMENTO % (c) y (d)”**

Asegurado(s) garantizado(s): Parentesco:

Beneficiario base: Parentesco:; %Aumento:”.

En cualquiera de los casos anteriores, sólo se desplegarán los cuadros con el ELD que haya sido solicitado por el consultante.

- 19.2. Las notas a los cuadros, deberán incorporarse en la medida que la información a la que hacen referencia aparezca en los cuadros. La numeración de éstas debe mantenerse correlativa, de acuerdo a las notas que efectivamente se incluyan.

Por lo tanto, la nota referida a **Diferencia anual de pensión** deberá incorporarse sólo si existen ofertas de rentas vitalicias sin ELD o con ELD fijo. La nota referida a **Diferencia de Excedente** deberá incorporarse sólo si existen ofertas con ELD máximo.

La nota que hace referencia a revisar la información sobre la clasificación de riesgo de las compañías de seguros, dispuesta final del Certificado, mencionará la tasa de descuento del período garantizado sólo si existen ofertas que contemplen la cláusula de período garantizado de pago.

- 19.3. En caso que la información sobre Rentas Vitalicias ocupe más de una página, éstas deberán numerarse correlativamente.

20. La sección “Importante”, se incluirá siempre que la consulta hubiese sido ingresada por un Agente o Asesor Previsional, de acuerdo a lo siguiente:

Ingreso por Asesor Previsional:

- 20.1. Si CO incluye sólo ofertas de RV sin ELD o sólo ofertas con ELD solicitado o sólo ofertas con ELD máximo:

“En atención a que en su proceso de pensión utilizó los servicios de un asesor previsional, las ofertas de Renta Vitalicia Inmediata consideran un pago máximo promedio al asesor de UF(\$.....). Su pensión podría aumentar en la medida que este pago sea inferior al señalado.

La contratación de los servicios de un asesor previsional en el proceso de pensión es voluntaria y requiere la suscripción de un contrato de asesoría previsional entre usted y el asesor.”

20.2. Si CO incluye sólo ofertas de RV sin ELD y con algún tipo de ELD (solicitado o máximo):

“En atención a que en su proceso de pensión utilizó los servicios de un asesor previsional, las ofertas de Renta Vitalicia Inmediata sin Excedente de Libre Disposición (ELD) consideran un pago máximo promedio al asesor de UF.....(\$.....) y de UF(\$.....) en las ofertas con (ELD de UF xxx/ELD máximo). Su pensión podría aumentar en la medida que este pago sea inferior al señalado.

La contratación de los servicios de un asesor previsional en el proceso de pensión es voluntaria y requiere la suscripción de un contrato de asesoría previsional entre usted y el asesor.”

20.3. Si CO incluye ofertas de RV sin ELD, con ELD máximo y con ELD solicitado:

“En atención a que en su proceso de pensión utilizó los servicios de un asesor previsional, las ofertas de Renta Vitalicia Inmediata sin Excedente de Libre Disposición (ELD) consideran un pago máximo promedio al asesor de UF.....(\$.....), de UF.....(\$.....) en las ofertas con ELD de UF xxx y de UF.....(\$.....) en las ofertas con ELD máximo. Su pensión podría aumentar en la medida que este pago sea inferior al señalado.

La contratación de los servicios de un asesor previsional en el proceso de pensión es voluntaria y requiere la suscripción de un contrato de asesoría previsional entre usted y el asesor. “

20.4. Si CO incluye sólo ofertas con ELD máximo y con ELD solicitado:

“En atención a que en su proceso de pensión utilizó los servicios de un asesor previsional, las ofertas de Renta Vitalicia Inmediata con Excedente de Libre Disposición (ELD) de UF xxx consideran un pago máximo promedio al asesor de UF.....(\$.....) y de UF.....(\$.....) en las ofertas con ELD máximo. Su pensión podría aumentar en la medida que este pago sea inferior al señalado.

La contratación de los servicios de un asesor previsional en el proceso de pensión es voluntaria y requiere la suscripción de un contrato de asesoría previsional entre usted y el asesor.”

Ingreso por Agente de Ventas:

20.5. Si el CO incluye sólo ofertas de RVI sin ELD o sólo ofertas con ELD solicitado o sólo ofertas con ELD máximo:

“En atención a que en su proceso de pensión utilizó los servicios de un agente de ventas de la Compañía “Nombre Corto”, la oferta de Renta Vitalicia Inmediata de esta compañía considera un pago máximo al agente de UF.....(\$.....). Su pensión podría aumentar en la medida que este pago sea inferior al señalado. El resto de las ofertas de Renta Vitalicia Inmediata no contemplan dicho pago, dado que la utilización de los servicios de un agente de ventas en el proceso de pensión es voluntaria.”.

20.6. Si el CO incluye sólo ofertas de RVI sin ELD y ofertas con algún tipo de ELD (solicitado o máximo):

“En atención a que en su proceso de pensión utilizó los servicios de un agente de ventas de la Compañía “Nombre Corto”, la oferta de Renta Vitalicia Inmediata sin Excedente de Libre Disposición (ELD) de esta compañía considera un pago máximo al agente de UF.....(\$.....) y de UF.....(\$.....) en la oferta con (ELD de UF xxx/ELD máximo). Su pensión podría aumentar en la medida que este pago sea inferior al señalado. El resto de las ofertas de Renta Vitalicia Inmediata no contemplan dicho pago, dado que la utilización de los servicios de un agente de ventas en el proceso de pensión es voluntaria.”.

20.7. Si el CO incluye ofertas de RVI sin ELD, ofertas con ELD máximo y ofertas con ELD solicitado:

“En atención a que en su proceso de pensión utilizó los servicios de un agente de ventas de la Compañía “Nombre Corto”, la oferta de Renta Vitalicia Inmediata sin Excedente de Libre Disposición (ELD) de esta compañía considera un pago máximo al agente de UF.....(\$.....), de UF.....(\$.....) en la oferta con ELD de UF xxx y de UF.....(\$.....) en la oferta con ELD máximo. Su pensión podría aumentar en la medida que este pago sea inferior al señalado. El resto de las ofertas de Renta Vitalicia Inmediata no contemplan dicho pago, dado que la utilización de los servicios de un agente de ventas en el proceso de pensión es voluntaria.”.

20.8. Si el CO incluye sólo ofertas de RVI con ELD máximo y ofertas con ELD solicitado:

“En atención a que en su proceso de pensión utilizó los servicios de un agente de ventas de la Compañía “Nombre Corto”, la oferta de Renta Vitalicia Inmediata con ELD de UF xxx de esta compañía considera un pago máximo al agente de UF.....(\$.....) y de UF.....(\$.....) en la oferta con ELD máximo. Su pensión podría aumentar en la medida que este pago sea inferior al señalado. El resto de las ofertas de Renta Vitalicia Inmediata no contemplan dicho pago, dado que la utilización de los servicios de un agente de ventas en el proceso de pensión es voluntaria.”.

En caso de no existir ofertas de la compañía a la cual pertenece el Agente de Ventas que ingresó la Solicitud de Oferta, no se incluirán las notas 20.5 a 20.8.

El monto promedio de pago al asesor previsional o agente de ventas a informar corresponderá al promedio simple de los montos en UF informados por las compañías. Además, esta cifra será convertida a pesos considerando la UF del CES.

RENTA TEMPORAL CON RENTA VITALICIA DIFERIDA

21. En el caso de Renta Temporal con Renta Vitalicia Diferida, la sección “Importante”, se incluirá siempre que la consulta hubiese sido ingresada por un Agente o Asesor, de acuerdo a lo siguiente:

Ingreso por Asesor Previsional:

- 21.1. Si CO incluye sólo ofertas de RV sin ELD o sólo ofertas con ELD solicitado o sólo ofertas con ELD máximo:

“En atención a que en su proceso de pensión utilizó los servicios de un asesor previsional, las ofertas de Renta Vitalicia Diferida y la Renta Temporal consideran un pago máximo promedio al asesor de UF.....(\$.....). Su pensión podría aumentar en la medida que este pago sea inferior al señalado.

La contratación de los servicios de un asesor previsional en el proceso de pensión es voluntaria y requiere la suscripción de un contrato de asesoría previsional entre usted y el asesor. “

- 21.2. Si CO incluye ofertas de RV sin ELD y con algún tipo de ELD (solicitado o máximo):

“En atención a que en su proceso de pensión utilizó los servicios de un asesor previsional, las ofertas de Renta Vitalicia Diferida y la Renta Temporal sin Excedente de Libre Disposición (ELD) consideran un pago máximo promedio al asesor de UF.....(\$.....) y de UF.....(\$.....) en las ofertas con (ELD de UF xxx/ELD máximo). Su pensión podría aumentar en la medida que este pago sea inferior al señalado.

La contratación de los servicios de un asesor previsional en el proceso de pensión es voluntaria y requiere la suscripción de un contrato de asesoría previsional entre usted y el asesor.”

- 21.3. Si CO incluye ofertas de RV sin ELD, con ELD máximo y con ELD solicitado:

“En atención a que en su proceso de pensión utilizó los servicios de un asesor previsional, las ofertas de Renta Vitalicia Diferida y la Renta Temporal sin Excedente de Libre Disposición (ELD) consideran un pago máximo promedio al asesor de UF.....(\$.....), de UF.....(\$.....) en las ofertas con ELD de UF xxx y de UF.....(\$.....) en las ofertas con ELD máximo. Su pensión podría aumentar en la medida que este pago sea inferior al señalado.

La contratación de los servicios de un asesor previsional en el proceso de pensión es voluntaria y requiere la suscripción de un contrato de asesoría previsional entre usted y el asesor.”

- 21.4. Si CO incluye sólo ofertas con ELD máximo y con ELD solicitado:

“En atención a que en su proceso de pensión utilizó los servicios de un asesor previsional, las ofertas de Renta Vitalicia Diferida y la Renta Temporal con ELD de UF xxx consideran un pago máximo promedio al asesor de UF.....(\$.....) y de UF.....(\$.....) en las ofertas con ELD máximo. Su pensión podría aumentar en la medida que este pago sea inferior al señalado.

La contratación de los servicios de un asesor previsional en el proceso de pensión es voluntaria y requiere la suscripción de un contrato de asesoría previsional entre usted y el asesor.”

El monto promedio de pago al asesor previsional a informar corresponderá a la suma de los promedios simples de los montos de comisión en RT y RVD, en UF, informados por las compañías. Además, esta cifra será convertida a pesos considerando la UF del CES.

Ingreso por Agente de Ventas:

21.5 Si el CO incluye sólo ofertas de RVI sin ELD o sólo ofertas con ELD solicitado o sólo ofertas con ELD máximo:

“En atención a que en su proceso de pensión utilizó los servicios de un agente de ventas de la Compañía “Nombre Corto”, la oferta de Renta Vitalicia Diferida de esta compañía considera un pago máximo al agente de UF.....(\$.....). Su pensión podría aumentar en la medida que este pago sea inferior al señalado. El resto de las ofertas de Renta Vitalicia Inmediata y la Renta Temporal no contemplan pago al agente, dado que la utilización de los servicios de un agente de ventas en el proceso de pensión es voluntaria.”.

21.6 Si el CO incluye sólo ofertas de RVI sin ELD y ofertas con algún tipo de ELD (solicitado o máximo):

“En atención a que en su proceso de pensión utilizó los servicios de un agente de ventas de la Compañía “Nombre Corto”, la oferta de Renta Vitalicia Diferida sin Excedente de Libre Disposición (ELD) de esta compañía considera un pago máximo al agente de UF.....(\$.....) y de UF.....(\$.....) en la oferta con (ELD de UF xxx/ELD máximo). Su pensión podría aumentar en la medida que este pago sea inferior al señalado. El resto de las ofertas de Renta Vitalicia Inmediata y la Renta Temporal no contemplan pago al agente, dado que la utilización de los servicios de un agente de ventas en el proceso de pensión es voluntaria.”.

21.7 Si el CO incluye ofertas de RVI sin ELD, ofertas con ELD máximo y ofertas con ELD solicitado:

“En atención a que en su proceso de pensión utilizó los servicios de un agente de ventas de la Compañía “Nombre Corto”, la oferta de Renta Vitalicia Diferida sin Excedente de Libre Disposición (ELD) de esta compañía considera un pago máximo al agente de UF.....(\$.....), de UF.....(\$.....) en la oferta con ELD de UFxxx y de UF.....(\$.....) en la oferta con ELD máximo. Su pensión podría aumentar en la medida que este pago sea inferior al señalado. El resto de las ofertas de Renta Vitalicia Inmediata y la Renta Temporal no contemplan pago al agente, dado que la utilización de los servicios de un agente de ventas en el proceso de pensión es voluntaria.”.

21.8 Si el CO incluye sólo ofertas de RVI con ELD máximo y ofertas con ELD solicitado:

“En atención a que en su proceso de pensión utilizó los servicios de un agente de ventas de la Compañía “Nombre Corto”, la oferta de Renta Vitalicia Diferida con ELD de UF xxx de esta compañía considera un pago máximo al agente de UF.....(\$.....) y de UF.....(\$.....) en la oferta con ELD máximo. Su pensión podría aumentar en la medida que este pago sea inferior al señalado. El resto de las ofertas de Renta Vitalicia Inmediata y la Renta Temporal no contemplan pago al agente, dado que la utilización de los servicios de un agente de ventas en el proceso de pensión es voluntaria.”.

En caso de no existir ofertas de la compañía a la cual pertenece el Agente que ingresó la Solicitud de Oferta, no se incluirán las notas 21.5 a 21.8.

El monto de pago máximo corresponderá al monto de comisión para la Renta Vitalicia Diferida, en UF, informado en la oferta de la compañía del agente que ingresó la Solicitud de Ofertas. Además, esta cifra será convertida a pesos considerando la UF del CES.

RENDA VITALICIA INMEDIATA CON RETIRO PROGRAMADO

22. En la modalidad de Renta Vitalicia Inmediata con Retiro Programado sólo se cotizará con excedente si el afiliado solicita un monto específico de éste. En los blancos indicados en la leyenda se deberá informar el monto de excedente solicitado y la pensión mínima requerida para retirar excedente informada por la Administradora de origen en el Certificado Electrónico de Saldo.
23. Tratándose de los montos de Retiro Programado para la modalidad de Renta Vitalicia Inmediata con Retiro Programado como de su proyección, el Sistema deberá informar aquellos enviados por la Administradora de origen.
24. En la sección destino Bono de Reconocimiento deberá señalar “Administradora de Fondos de Pensiones” o “Compañía de Seguros”.

PENSIÓN DE REFERENCIA GARANTIZADA:

25. En los casos de pensiones de invalidez y sobrevivencia, la opción por la renta vitalicia simple igual a la pensión de referencia que debe garantizar la Compañía que cubre el siniestro, podrá ejercerse dentro de un plazo de 35 días contados desde la notificación del primer Certificado de Ofertas. Se entenderá efectuada la notificación, al quinto día contado desde la certificación de despacho por correo, al domicilio del consultante, de dicho Certificado de Ofertas.
26. En el caso de pensiones de referencia garantizadas para invalidez:
 - 26.1. Si el saldo total de la cuenta individual es igual al saldo obligatorio
 - a) Siniestros anteriores al 01/07/2009, esto es, si la fecha de la declaración de invalidez es anterior al 01/07/2009

Se deberá informar la pensión de referencia indicada en el correspondiente certificado de saldo como la pensión a pagar por la Compañía encargada de enterar el Aporte Adicional, incluyendo la siguiente leyenda y cuadro:

“Por Ley la Compañía de Seguros de Vida indicada, garantiza una pensión de referencia con su saldo obligatorio hasta la fecha de vigencia indicada. El monto de la pensión garantizada en Renta Vitalicia Inmediata Simple será el siguiente:

COMPAÑÍA.....	
Código Oferta:	
PENSIÓN MENSUAL	UF.....
PENSIÓN MENSUAL	\$

VIGENCIA: Hasta el (dd/mm/aaaa)

- b) Siniestros a contar del 01/07/2009, esto es, si la fecha de la declaración de invalidez es a contar del 01/07/2009

Cuando se trate de un siniestro garantizado por el contrato único del grupo asegurador que corresponda, se deberá desplegar la siguiente leyenda y cuadro:

“Por ley las Compañías de Seguros de Vida indicadas más abajo, garantizan una pensión de referencia con su saldo obligatorio hasta la fecha de vigencia indicada. El monto de la pensión garantizada, en renta vitalicia inmediata simple, será el siguiente:

Código Oferta	COMPAÑÍA	Pensión mensual UF	Pensión mensual \$
	Compañía 1		
	Compañía 2		
	Compañía ...		
	Compañía ...		
	Compañía ...		
	Compañía n		

VIGENCIA: Hasta el dd/mm/aaaa

El criterio de ordenamiento de las Compañías, será el mismo que se utiliza para el ordenamiento de las ofertas internas.

26.2. Si el afiliado tiene saldo obligatorio y saldo voluntario

- a) Siniestros anteriores al 01/07/2009, esto es, si la fecha de la declaración de invalidez es anterior al 01/07/2009.

En este caso se deberá desplegar la siguiente leyenda y cuadro:

“Por ley la Compañía de Seguros de Vida indicada más abajo, garantiza una pensión de referencia con su saldo obligatorio, hasta la fecha de vigencia indicada. El monto de la pensión con su saldo obligatorio y voluntario, en renta vitalicia inmediata simple, será el siguiente:

COMPAÑÍA.....	
Código Oferta:	
PENSIÓN MENSUAL	UF.....
PENSIÓN MENSUAL	\$

VIGENCIA: Hasta el (dd/mm/aaaa)

Si la Compañía informó el cnu que aplicará al saldo voluntario, el Sistema deberá informar como pensión a pagar la siguiente:

$$\text{Monto Pensión} = PR + \frac{SV}{12 \bullet cnu}$$

Si la Compañía NO informó el cnu que aplicará al saldo voluntario, el Sistema deberá informar como pensión a pagar la siguiente:

$$\text{Monto Pensión} = PR \left[1 + \frac{SV}{SO} \right]$$

Donde:

Monto Pensión = Monto pensión del afiliado
 PR = Pensión de referencia garantizada, en UF
 SV = Saldo voluntario
 SO = Saldo obligatorio
 cnu = Prima única unitaria

- b) Siniestros a contar del 01/07/2009, esto es, si la fecha de la declaración de invalidez es a contar del 01/07/2009

En este caso se deberá desplegar la siguiente leyenda y cuadro:

“Por ley las Compañías de Seguros de Vida indicadas más abajo, garantizan una pensión de referencia con su saldo obligatorio, hasta la fecha de vigencia indicada. Los montos de la pensión con su saldo obligatorio y voluntario, en renta vitalicia inmediata simple, serán los siguientes:

Código Oferta	COMPAÑÍA	Pensión mensual UF	Pensión mensual \$
	Compañía 1		
	Compañía 2		
	Compañía ...		
	Compañía ...		
	Compañía ...		
	Compañía n		

VIGENCIA: Hasta el dd/mm/aaaa

El criterio de ordenamiento de la Compañías, será el mismo que se indica en el 4º párrafo del numeral ii de la letra c) del número 2 de la Letra F del presente Título.

El sistema deberá calcular la pensión garantizada final (con saldo obligatorio y voluntario), de acuerdo a las mismas instrucciones dadas precedentemente, según se haya o no informado un cnu para el saldo voluntario.

27. En el caso de pensiones de referencia garantizadas para sobrevivencia:

27.1. Si el saldo total de la cuenta individual es igual al saldo obligatorio

a) Siniestros anteriores al 01/07/2009, esto es, si la fecha de fallecimiento es anterior al 01/07/2009

Se deberá informar la pensión de referencia de cada beneficiario indicada en el correspondiente certificado de saldo como la pensión a pagar por la Compañía encargada de enterar el Aporte Adicional, incluyendo la siguiente leyenda y cuadro:

“Por ley la Compañía de Seguro de Vida indicada más abajo, garantiza una pensión de referencia con el saldo obligatorio del causante hasta la fecha de vigencia indicada. La pensión de referencia del causante es de XX, XX UF. Los montos de la pensión garantizada, en renta vitalicia inmediata simple, para cada uno de los beneficiarios, serán los siguientes:

COMPAÑÍA DE SEGUROS.....		
Código Oferta:		
Nombre Beneficiario	Pensión mensual UF	Pensión mensual \$
Beneficiario 1		
Beneficiario 2		
Beneficiario 3		
Beneficiario 4		
.		
.		
Beneficiario n		
VIGENTE HASTA EL		

- b) Siniestros a contar del 01/07/2009, esto es, si la fecha de fallecimiento es a contar del 01/07/2009

Cuando se trate de un siniestro garantizado por el contrato único del grupo asegurador que corresponda, se deberá desplegar la siguiente leyenda y cuadro:

“Por ley las Compañías de Seguros de Vida indicadas más abajo, garantizan una pensión de referencia con el saldo obligatorio del causante hasta la fecha de vigencia indicada. La pensión de referencia del causante es de XX, XX UF. Los montos de la pensión garantizada, en renta vitalicia inmediata simple, para cada uno de los beneficiarios, serán los siguientes:

N°	Nombre Beneficiario	Pensión mensual						
		Cía. 1		Cía. 2....		...	Cía n	
		UF	\$	UF	\$		UF	\$
1								
2								
...								
n								

VIGENCIA: Hasta el dd/mm/aaaa

El criterio de ordenamiento de las Compañías, será el mismo que se utiliza para el ordenamiento de las ofertas internas.

- 27.2. Si la cuenta individual del causante tiene saldo obligatorio y saldo voluntario

- a) Siniestros anteriores al 01/07/2009, esto es, si la fecha de fallecimiento es anterior al 01/07/2009

En este caso se deberá desplegar la siguiente leyenda y cuadro:

“Por ley la Compañía de Seguros de Vida indicada más abajo, garantiza una pensión de referencia con el saldo obligatorio del causante hasta la fecha de vigencia indicada. Los montos de la pensión con el saldo obligatorio y voluntario, en renta vitalicia inmediata simple, para cada uno de los beneficiarios, serán los siguientes:

COMPAÑÍA DE SEGUROS.....		
Código Oferta:		
Nombre Beneficiario	Pensión mensual UF	Pensión mensual \$
Beneficiario 1		
Beneficiario 2		
...		
...		
Beneficiario n		
VIGENTE HASTA EL		

En caso que la compañía informe el *cnu* para el saldo voluntario, el Sistema deberá informar como pensión a pagar la siguiente:

$$\text{Monto Pensión beneficiario}_i = \left(PR + \frac{SV}{12 \bullet \text{cnu}} \right) \times f_i$$

En caso que la compañía NO informe el *cnu* para el saldo voluntario, el Sistema deberá informar como pensión a pagar la siguiente:

$$\text{Monto Pensión beneficiario}_i = \left(PR \left[1 + \frac{SV}{SO} \right] \right) \times f_i$$

Donde:

PR = Pensión de referencia garantizada, en UF

SV = Saldo voluntario

SO = Saldo obligatorio

cnu = Prima única unitaria

f_i = % legal correspondiente al beneficiario *i*

- b) Siniestros a contar del 01/07/2009, esto es, si la fecha de fallecimiento es a contar del 01/07/2009.

En este caso se deberá desplegar la siguiente leyenda y cuadro:

“Por ley las Compañías de Seguros de Vida indicadas más abajo, garantizan una pensión de referencia con el saldo obligatorio del causante hasta la fecha de vigencia indicada. Los montos de la pensión con el saldo obligatorio y voluntario, en renta vitalicia inmediata simple, para cada uno de los beneficiarios, serán los siguientes:

N°	Nombre Beneficiario	Pensión mensual							
		Cía. 1		Cía. 2....		...	Cía n		
		UF	\$	UF	\$		UF	\$	
1									
2									
...									
...									
n									

VIGENCIA: Hasta el dd/mm/aaaa

Los montos de pensión deberán ser calculados por el Sistema, según si la compañía informa o no el *cnu* para el saldo voluntario, de acuerdo a lo señalado en la letra precedente.

28. La sección “Importante”, se incluirá sólo si la consulta fue ingresada por un Asesor Previsional o un Agente de Ventas, de acuerdo a lo siguiente:

28.1. En caso de siniestros de invalidez o sobrevivencia ocurridos a contar del 01/07/2010, cuando el saldo total de la cuenta individual es igual al saldo obligatorio y la Solicitud de Ofertas contempla un asesor previsional o un agente de ventas de alguna compañía que asumirá el pago de la renta vitalicia de referencia garantizada, se deberá desplegar en el Certificado de Ofertas la siguiente leyenda a continuación del cuadro de compañías obligadas, señalado en la letra b) de los números 26.1 y 27.1 anteriores:

a) Ingreso por Asesor:

“En atención a que en su proceso de pensión utilizó los servicios de un asesor previsional, esta pensión considera un pago máximo al asesor de UF (\$.....).

La contratación de los servicios de un asesor previsional en el proceso de pensión es voluntaria y requiere la suscripción de un contrato de asesoría previsional entre usted y el asesor.”

b) Ingreso por Agente de Ventas de alguna compañía obligada al pago del aporte adicional:

“En atención a que en su proceso de pensión utilizó los servicios de un agente de ventas de la compañía “Nombre corto”, la pensión de esta compañía considera un pago al agente de UF.....(\$.....)”.

28.2. En caso de siniestros de invalidez o sobrevivencia ocurridos a contar del 01/07/2010, cuando el afiliado tiene saldo obligatorio y saldo voluntario y la Solicitud de Ofertas contempla un asesor previsional o un agente de ventas de alguna compañía que asumirá el pago de la renta vitalicia de referencia garantizada, se deberá desplegar en el Certificado de Ofertas la siguiente leyenda a continuación del cuadro de compañías obligadas, señalado en la letra b) de los números 26.2 y 27.2 anteriores:

a) Ingreso por Asesor:

“En atención a que en su proceso de pensión utilizó los servicios de un asesor previsional, esta pensión considera un pago máximo (promedio) al asesor de UF.....(\$.....). El monto de la pensión financiada con el saldo voluntario podría aumentar en la medida que este pago sea inferior al señalado.

La contratación de los servicios de un asesor previsional en el proceso de pensión es voluntaria y requiere la suscripción de un contrato de asesoría previsional entre usted y el asesor.”

b) Ingreso por Agente de Ventas de alguna compañía obligada al pago del aporte adicional:

“En atención a que en su proceso de pensión utilizó los servicios de un agente de ventas de la Compañía “Nombre Corto”, la pensión de esta compañía considera un pago máximo al agente de UF.....(\$.....) . El monto de la pensión financiada con el saldo voluntario podría aumentar en la medida que este pago sea inferior al señalado. El resto de las ofertas no contemplan dicho pago.

La contratación de los servicios de un asesor previsional en el proceso de pensión es voluntaria y requiere la suscripción de un contrato de asesoría previsional entre usted y el asesor.”

En ambos casos la comisión deberá ser calculada por el Sistema y corresponderá a la máxima susceptible de ser pagada para una renta vitalicia inmediata, de acuerdo al Decreto Supremo que se encuentre vigente. El porcentaje y monto máximo se aplicará al saldo destinado a pensión (obligatorio o bien obligatorio más voluntario, según corresponda).

29. La vigencia de la pensión de referencia garantizada no se deberá desplegar en los Certificados de Oferta, ni en la carta conductora de las pensiones de invalidez y sobrevivencia de afiliados no cubiertos por el Seguro de Invalidez y Sobrevivencia.

Anexo N° 16
Presentación de ofertas de renta vitalicia de mayor monto
(En caso de ELD fijo o sin ELD) ¹

Declaro estar en conocimiento que, para la misma modalidad de pensión y condiciones especiales de cobertura, existen ofertas vigentes de montos mayores de pensión que el monto de la oferta que deseo aceptar, en la misma compañía o en otras compañías de seguros.

OFERTAS DE RENTA VITALICIA VIGENTES EN SCOMP ³

Tipo Oferta	Código Oferta	Compañía de seguros	Fecha término vigencia	Monto RV mensual ofrecido al causante (UF)	Monto RV mensual ofrecido al causante (\$) ⁴ (a)	Diferencia anual de pensión (\$) ⁵ (b)	Clasificación de riesgo compañía
							A
							BBB
							AA+

(a) Monto de pensión estimado, convertido a pesos con el valor de la UF del Certificado Electrónico de Saldo.

(b) Corresponde a la diferencia anual de pensión, respecto de la renta vitalicia que se pretende aceptar.

No obstante, he decidido aceptar la oferta que se individualiza a continuación: ⁶

Código Oferta	
Compañía de Seguros	
Clasificación de Riesgo	
Monto Renta Vitalicia (UF)	
Monto Renta Vitalicia (\$)	
Pago total al agente/asesor (UF)	
Pago total al agente/asesor (\$)	

AFP/compañía que ingresa el formulario: ⁷

Código del formulario: ⁹

Valor UF: ¹¹

Fecha del formulario: ___/___/___ ⁸

N° Solicitud Oferta SCOMP: ¹⁰

Tipo de pensión: ¹²

Modalidad de pensión:

..... Renta Vitalicia Inmediata (RVI)

..... Renta Vitalicia Diferida a meses

..... RVI con Retiro Programado

Excedente de libre disposición: UF

Condiciones de la Renta Vitalicia:

Meses garantizados:

Tasa de descuento: %

Asegurado(s) garantizado(s):

% de aumento: %

Beneficiario base aumento:

RVD =% RT

Nombre y Firma del Afiliado/Beneficiarios ¹³	Firma y timbre AFP o CSV ¹⁴
	Nombre: RUT: Cargo:

Presentación de ofertas de renta vitalicia con mayor monto de ELD (En caso de máximo ELD)²

Declaro estar en conocimiento que, para la misma modalidad de pensión y condiciones especiales de cobertura, existen ofertas vigentes de montos mayores de ELD o de pensión que la oferta que deseo aceptar, en la misma compañía o en otras compañías de seguros.

OFERTAS DE RENTA VITALICIA VIGENTES EN SCOMP³

Tipo Oferta	Código Oferta	Compañía	Fecha término vigencia	Monto RV mensual ofrecido al causante (UF)	Máximo ELD (\$)⁴ (a)	Diferencia de Excedente (\$)⁵ (b)	Clasificación de riesgo compañía
							A
							BBB
							AA+

(c) Monto de excedente estimado, convertido a pesos con el valor de la UF del Certificado Electrónico de Saldo. El Excedente de Libre Disposición es pagado por la Administradora. El monto a pagar podría variar respecto al señalado en estas ofertas, dependiendo del saldo disponible en la cuenta individual, una vez traspasada la prima a la aseguradora.

(d) Corresponde a la diferencia por Excedente de Libre Disposición, respecto de la oferta que se pretende aceptar.

No obstante, he decidido aceptar la oferta que se individualiza a continuación:⁶

Código Oferta	
Compañía de Seguros	
Clasificación de Riesgo	
Monto Renta Vitalicia (UF)	
Monto Renta Vitalicia (\$)	
Monto ELD máximo (\$)	
Pago total al agente/asesor (UF)	
Pago total al agente/asesor (\$)	

AFP/compañía que ingresa el formulario:.....⁷

Código del formulario:⁹

Valor UF:¹¹

Fecha del formulario: __/__/__⁸

N° Solicitud Oferta SCOMP:¹⁰

Tipo de pensión:¹²

Modalidad de pensión:

..... Renta Vitalicia Inmediata (RVI)

..... Renta Vitalicia Diferida a meses

..... RVI con Retiro Programado

Condiciones de la Renta Vitalicia:

Meses garantizados:

Tasa de descuento: %

Asegurado(s) garantizado(s):

% de aumento: %

Beneficiario base aumento:

RVD =% RT

Excedente de libre disposición: Máximo ELD

Nombre y Firma del Afiliado/Beneficiarios ¹³	Firma y timbre AFP o CSV ¹⁴
	Nombre: RUT: Cargo:

Instrucciones para el llenado del Formulario de Presentación de ofertas de renta vitalicia de mayor monto (ELD)

1. En caso de ELD fijo o sin ELD:

El formulario deberá ser generado por el Sistema en forma previa a la aceptación de la oferta de renta vitalicia o Pensión de Referencia Garantizada, en aquellos casos en que existan ofertas vigentes de las mismas características de la oferta que se desea aceptar, de la misma compañía de seguros o de otras compañías cuyo monto de pensión sea superior al que se desea aceptar.

Las ofertas deberán ser ordenadas de mayor a menor según **“Monto RV mensual ofrecido al causante (UF)”**.

2. En caso de máximo ELD:

El formulario deberá ser generado por el Sistema en forma previa a la aceptación de la oferta de renta vitalicia, en aquellos casos en que existan ofertas vigentes de las mismas características de la oferta que se desea aceptar, de la misma compañía de seguros o de otras compañías cuyo monto de máximo ELD o monto de pensión sea superior al que se desea aceptar.

Las ofertas deberán ser ordenadas de mayor a menor, en primer lugar, según **“Máximo ELD”** y en segundo lugar por **“Monto RV mensual ofrecido al causante (UF)”**.

3. Deberá completar la información del cuadro con toda la información que consigne el Sistema de todas aquellas ofertas de rentas vitalicias, tanto internas como externas, que se encuentren vigentes a la fecha del formulario, que sean de las mismas características que la oferta que se desea aceptar, cuyo monto de la renta vitalicia sea superior al que se desea aceptar y que corresponda a la misma compañía de seguros u otras compañías. En la columna “Tipo Oferta” se deberá indicar “Interna” o “Externa”.

Tratándose de pensiones de sobrevivencia, los montos de pensión de renta vitalicia que deben indicarse en el formulario deben corresponder a la pensión de referencia del causante. En este caso el formulario deberá ser firmado por todos los beneficiarios de pensión.

4. Tratándose de ofertas sin ELD o con ELD fijo, el Sistema deberá calcular la diferencia entre el monto de pensión en renta vitalicia de las ofertas vigentes de las mismas características que la oferta aceptada y el monto de la pensión que el consultante pretende aceptar. Tratándose de ofertas con máximo ELD, el Sistema deberá calcular la diferencia entre el máximo ELD de las ofertas vigentes de las mismas características que la oferta aceptada y el monto del ELD contenido en la oferta que el consultante pretende aceptar.

5. Tratándose de ofertas sin ELD o con ELD fijo, el Sistema deberá desplegar el monto de la renta vitalicia ofrecido por la Compañía, expresado en pesos, utilizando para ello el valor de la U.F. a la fecha del formulario. Tratándose de ofertas con máximo ELD, el Sistema deberá desplegar el monto del máximo ELD contenido en la oferta de cada compañía.

6. El Sistema deberá completar la información con los datos correspondientes a la oferta de renta vitalicia que el consultante desea aceptar. En caso de renta temporal con renta vitalicia y renta vitalicia con retiro programado, la información estará referida a la renta vitalicia.

7. Deberá indicar el nombre corto de la Administradora o Compañía donde se registra el formulario.

8. Deberá indicar la fecha en que se emite el formulario.
9. El Sistema deberá generar un código único para esta transacción.
10. Deberá indicar el número de la Solicitud de Oferta correspondiente a la oferta que el consultante desea aceptar.
11. Deberá indicar el valor en pesos, con dos decimales, de la Unidad de Fomento del Certificado Electrónico de Saldo.
12. La información de tipo de pensión, modalidad de pensión y condiciones de la renta vitalicia, que se indican en el formulario, corresponderán a los de la oferta de renta vitalicia que se pretende aceptar y serán desplegados automáticamente por el Sistema.
13. Se deberá indicar el nombre y firma del afiliado o beneficiarios, según corresponda, de su puño y letra. En caso de pensión de sobrevivencia deberán suscribir este formulario todos los beneficiarios legales de pensión.
14. Timbre de la Administradora o Compañía de Seguros, según corresponda, y firma del funcionario responsable junto a su nombre, RUT y cargo.

Anexo N° 17: Tasa de descuento del periodo garantizado de pago

Tasa de descuento del periodo garantizado de pago

La tasa de descuento del periodo garantizado se utiliza para calcular el pago único que recibirán los beneficiarios designados, si éstos prefieren que se les entregue un monto de una sola vez, en vez de recibir mensualmente las pensiones que quedaron pendientes de pago. Lo anterior por haber fallecido el último asegurado garantizado antes del término del periodo garantizado establecido en la póliza.

Este pago único se puede recibir sólo si no existen beneficiarios legales de pensión.

Para un mismo monto de pensión y número de pensiones garantizadas no pagadas, cuanto menor es la tasa de descuento del periodo garantizado, mayor es el monto del pago único que recibiría el beneficiario designado.

Las tasas de descuento del periodo garantizado de las ofertas de este Certificado de Ofertas son, **de menor a mayor**, las siguientes:

Compañía	Tasa de descuento del pago único (%)
Compañía 1	
Compañía n	

Instrucciones para el llenado de las tasas de descuento del periodo garantizado de pago

Esta información será la última página del Certificado de Ofertas y se incorporará siempre y cuando existan ofertas con periodo garantizado de pago.

Las tasas de descuento se informarán de acuerdo con los siguientes criterios:

1. De menor a mayor tasa de descuento.
2. De mayor a menor clasificación de riesgo, en caso de compañías que presenten la misma tasa.
3. Por nombre corto de la compañía, en caso de compañías que presenten la misma tasa y clasificación de riesgo.

Anexo N° 18: Clasificación de riesgo de las compañías de seguros de vida

Clasificación de riesgo de las compañías de seguros

Compañía 1	AA+
Compañía 2	AA+
Compañía 3	AA+
Compañía 4	AA+
Compañía 5	AA+
Compañía 6	AA
Compañía 7	AA
Compañía 8	AA
Compañía 9	AA
Compañía 10	AA
Compañía 11	AA
Compañía 12	AA-
Compañía 13	AA-
Compañía 14	A
Compañía 15	BBB+

Las Clasificadoras de Riesgo clasifican las obligaciones de las compañías de seguros en atención al riesgo de incumplimiento de las mismas. En SCOMP sólo pueden participar compañías con clasificación AAA, AA, A y BBB (ordenadas de menor a mayor riesgo).

La clasificación de riesgo de cada compañía puede cambiar en el tiempo en función de su solvencia, la que puede mejorar o deteriorarse. Usted puede obtener más información de las clasificaciones de riesgo de las compañías de seguros en el siguiente link:

<http://www.cmfchile.cl/portal/estadisticas/606/w3-propertyvalue-19287.html>

COMPAÑÍAS CON RIESGO MUY BAJO O BAJO

Corresponde a compañías en que las obligaciones de seguros presentan la más alta (AAA), una muy buena (AA) o una buena (A) capacidad de cumplimiento en términos y plazos pactados, la cual no se vería afectada o es susceptible de deteriorarse levemente ante posibles cambios en la compañía emisora, en la industria a que pertenece o en la economía.

COMPAÑÍAS CON RIESGO MODERADO

Corresponde a compañías en que las obligaciones de seguros presentan capacidad de cumplimiento suficiente (BBB) en los términos y plazos pactados, pero que es susceptible de debilitarse ante posibles cambios en la compañía emisora, en la industria a que pertenece o en la economía.

Todas las rentas vitalicias gozan de garantía del Estado en caso que, por cesación de pagos o por la dictación de la resolución de liquidación, la Compañía de Seguros no diere cumplimiento a las obligaciones emanadas de los contratos de renta vitalicia. La garantía del Estado equivaldrá al 100% de la pensión básica solidaria de vejez (PBS). Respecto de las rentas vitalicias de montos superiores a la PBS, la garantía del Estado cubrirá el 75% del exceso por sobre la PBS, con un tope mensual por cada pensionado o beneficiario, de 45 Unidades de Fomento.
Monto Pensión Básica Solidaria (PBS) hasta 30/06/20xx: \$

Instrucciones para el llenado de las Clasificaciones de Riesgo

La información respecto a la clasificación de riesgo de las compañías de seguros de vida se incorporará en una página al final del Certificado de Ofertas.

Deberá informarse la clasificación de riesgo sólo de las compañías que efectuaron ofertas de montos de pensión para la consulta que da cuenta el Certificado de Ofertas, además de las compañías obligadas al pago del aporte adicional cuando corresponda.

Las compañías serán ordenadas de mayor a menor clasificación de riesgo vigente al momento de la emisión del Certificado de Ofertas, incluyendo los subíndices + o -. En caso de que dos o más compañías coincidan en la menor clasificación vigente, se ordenarán de acuerdo con la segunda clasificación de riesgo vigente y, en caso de coincidir, por el nombre corto de la compañía de seguros.

Las categorías de clasificación de riesgo serán obtenidas de la Comisión para el Mercado Financiero.

Las compañías AAA, AA y A se informarán con color verde y las compañías BBB con color amarillo, independientemente los subíndices + y -. El formato o modelo de color RGB será:

	Rojo	Verde	Azul
Color verde	0	255	0
Color amarillo	255	255	0

Al final de la página se indicará el monto de la Pensión Básica Solidaria de vejez vigente al momento de la emisión del Certificado de Ofertas.

Anexo A

TABLA DE CONTENIDO

- I. INTRODUCCIÓN**
- II. DEFINICIONES**
- III. REQUISITOS DE OPERACIÓN DEL SISTEMA**
 - 1. Aprobación y autorización para operar
 - 2. Partícipes del Sistema
 - 3. Requerimientos de Seguridad
- IV. OPERACIÓN DEL SISTEMA**
 - 1. Aspectos Generales
 - 2. Transmisión del Certificado Electrónico de Saldo y Montos de Retiro Programado
 - 3. Consulta al Sistema
 - 4. Envío de las consultas al Sistema
 - 5. Transmisión de la Solicitud desde el Sistema a las Compañías y Administradora de Origen
 - 6. Ofertas de Rentas Vitalicias y Montos de Retiro Programado y su envío al Sistema
 - 7. Certificado de Ofertas
- V. CONTENIDO DEL CERTIFICADO DE OFERTAS**
 - 1. Carta Conductora
 - 2. Carátula
 - 3. Información de Montos de Pensión
 - 4. Información de la tasa de descuento del periodo garantizado de pago
 - 5. Información de la Clasificación de Riesgo de las Compañías
- VI. ALTERNATIVAS DEL CONSULTANTE**
- VII. OFERTA EXTERNA**
- VIII. CESION DE COMISION**
- IX. REMATE**
 - 1. Solicitud
 - 2. Ofertas
 - 3. Comisiones de Intermediación
 - 4. Proceso
 - 5. Adjudicación
 - 6. Suscripción Contrato
- X. MONTOS DE PENSIÓN EN RETIRO PROGRAMADO**
 - 1. Reglas generales
 - 2. Incremento de Pensión
- XI. MONTOS MÍNIMOS DE PENSIÓN EN RENTA VITALICIA**
 - 1. Reglas generales
 - 2. Incremento de Pensión
- XII. ACEPTACIÓN Y SELECCIÓN**
 - 1. Aceptación de alguna de las Ofertas de Retiro Programado o Renta Vitalicia
 - 2. Selección
 - 3. Término de Proceso
 - 4. Resciliaciones de un Contrato de Renta Vitalicia
- XIII. TRASPASO DE FONDOS E INICIO DE PAGO DE PENSIÓN**
- XIV. ACCESO A INFORMACIÓN DEL SISTEMA POR LOS SUPERVISORES**
- XV. VIGENCIA**
- XVI. TRANSITORIO**

ANEXOS

- ANEXO N° 1 : Antecedentes a presentar para solicitar la autorización del inicio de operaciones del sistema
- ANEXO N° 2 : Información a transmitir al sistema por las administradoras
- ANEXO N° 3 : Solicitud de Ofertas
- ANEXO N° 4 : Información a transmitir por el sistema a las compañías y administradora de origen
- ANEXO N° 5 : Certificado de Ofertas – Pensión de Vejez
- ANEXO N° 6 : Certificado de Ofertas – Pensión de Vejez Anticipada
- ANEXO N° 7 : Certificado de Ofertas – Pensión de Invalidez
- ANEXO N° 8 : Certificado de Ofertas – Pensión de Sobrevivencia
- ANEXO N° 9 : Instrucciones para la confección de los Certificados de Ofertas
- ANEXO N° 10 : Solicitud de remate
- ANEXO N° 11 : Certificado de remate
- ANEXO N° 12 : Aceptación de la oferta
- ANEXO N° 13 : Oferta externa de renta vitalicia
- ANEXO N° 14 : Carta conductora
- ANEXO N° 15 : Cesión de retribución por agente de ventas
- ANEXO N° 16 : Presentación de ofertas de renta vitalicia de mayor monto de pensión o ELD
- ANEXO N° 17: Tasa de descuento del periodo garantizado de pago
- ANEXO N° 18 : Clasificación de riesgo de las compañías de seguros de vida

Anexo I: Clasificación de riesgo y quiebra

Fitch Emerging Market Default Rates						
(%)	One-Year	Two-Year	Three-Year	Four-Year	Five-Year	10-Year
Fitch Emerging Market Corporate Finance Average Cumulative Default Rates: 1990–2011						
AAA	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
AA	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
A	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
BBB	0.23	1.11	1.89	2.56	3.47	9.71
BB	0.79	2.50	4.15	5.54	6.59	13.09
B	1.31	3.30	4.97	5.75	5.36	11.28
CCC to C	20.16	24.47	26.39	25.00	25.40	34.74
Investment Grade	0.15	0.74	1.26	1.73	2.39	6.73
Non-Investment Grade	2.46	4.65	6.38	7.40	7.99	15.72
All Emerging Market Corporates	1.43	2.93	4.14	4.95	5.60	11.85
Fitch Emerging Market Financial Institutions* Average Cumulative Default Rates: 1990–2011						
AAA	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
AA	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
A	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
BBB	0.23	0.65	0.91	1.06	1.26	4.88
BB	0.74	2.98	4.92	6.14	7.29	13.89
B	0.51	1.15	1.57	2.17	2.39	2.70
CCC to C	10.60	12.08	13.38	12.59	12.40	20.00
Investment Grade	0.15	0.42	0.59	0.69	0.83	2.93
Non-Investment Grade	1.39	2.84	4.06	4.90	5.57	10.72
All Emerging Market Financial Institutions*	0.88	1.87	2.69	3.27	3.76	8.09
Fitch Emerging Market Industrials Average Cumulative Default Rates: 1990–2011						
AAA	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
AA	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
A	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
BBB	0.26	1.81	3.27	4.64	6.47	13.78
BB	0.85	1.97	3.23	4.87	5.77	12.43
B	2.60	7.06	11.29	12.70	11.49	36.36
CCC to C	36.26	45.98	52.05	51.56	54.24	66.67
Investment Grade	0.20	1.35	2.45	3.48	4.92	10.27
Non-Investment Grade	3.98	7.32	10.00	11.42	12.00	23.46
All Emerging Market Industrials	2.33	4.71	6.66	7.89	8.82	16.60

*Includes banks, finance, and insurance companies.
Source: Fitch.

Estimación de la pérdida esperada ante default de las aseguradoras:

A continuación, se muestra la información del número de pensionados por vejez o invalidez y el porcentaje de éstos a los cuales les disminuiría su pensión en el rango señalado, si todas las compañías de seguros quebraran. Es así como, el 16,1% de los pensionados de vejez o invalidez no se verían afectados por la quiebra ya que sus pensiones están bajo la Pensión Mínima o Pensión Básica Solidaria, según corresponda. En el otro extremo, existe un 1,2% que vería disminuida su pensión en más del 22,5%, ya que su pensión promedio es UF 54 y la Garantía Estatal por quiebra cubre hasta UF 45.

Intervalo de rebaja en la pensión	Total		
	N° pensionados	% pensionados	Pens. Orig. Promedio (UF)
hasta 0%	77.245	16,1%	4,6
0,01% a 2,5%	32.154	6,7%	5,2
2,51 % a 5,00%	32.857	6,9%	5,7
5,01% a 7,50%	37.972	7,9%	6,4
7,51% a 10,00%	41.527	8,7%	7,4
10,01% a 12,50%	46.658	9,7%	8,7
12,51% a 15,00%	51.838	10,8%	10,7
15,01% a 17,50%	56.119	11,7%	13,7
17,51% a 20,00%	55.046	11,5%	19,4
20,01% a 22,50%	41.572	8,7%	29,5
MAYOR 22.5%	5.628	1,2%	54
Totales	478.616	100%	11,7

% de total pensionados RV 81%

En el siguiente cuadro se puede observar la máxima pérdida esperada para cada tramo de rango de disminución de pensión, considerando para ello la probabilidad de default de una aseguradora con clasificación de riesgo BBB. A medida que aumenta la pensión promedio, la PE, tanto en UF como porcentual, aumenta, lo que se explica fundamentalmente por la menor cobertura porcentual de la garantía estatal. En el primer tramo, la pérdida esperada es 0, ya que la garantía estatal cubre la totalidad de la pensión en caso de incumplimiento por parte de la compañía. No obstante, en el último tramo, la pérdida esperada alcanza su máximo valor, 1,5% de la pensión promedio, debido a la mayor PDI producto de las restricciones de la garantía estatal.

Intervalo de rebaja en la pensión	Pérdida Esperada					
	Pensión promedio mensual (UF)	% reducción pensión considerado (PDI)	Máxima probabilidad default	PE por pensión mensual (UF)	PE (% de la pensión promedio)	PE de la Industria mensual (UF)
hasta 0%	4,6	0,0%	4,88%	0,00	0,0%	0
0,01% a 2,5%	5,2	2,5%	4,88%	0,01	0,1%	204
2,51 % a 5,00%	5,7	5,0%	4,88%	0,01	0,2%	457
5,01% a 7,50%	6,4	7,5%	4,88%	0,02	0,4%	889
7,51% a 10,00%	7,4	10,0%	4,88%	0,04	0,5%	1.500
10,01% a 12,50%	8,7	12,5%	4,88%	0,05	0,6%	2.476
12,51% a 15,00%	10,7	15,0%	4,88%	0,08	0,7%	4.060
15,01% a 17,50%	13,7	17,5%	4,88%	0,12	0,9%	6.566
17,51% a 20,00%	19,4	20,0%	4,88%	0,19	1,0%	10.423
20,01% a 22,50%	29,5	22,5%	4,88%	0,32	1,1%	13.466
MAYOR 22.5%	54,0	30,0%	4,88%	0,79	1,5%	4.449
Totales	11,7	11,5%	4,88%	0,07	0,6%	44.490

Donde:

Pérdida Esperada (PE): Corresponde a la exposición (pensión), multiplicada por la probabilidad de default de la aseguradora y multiplicada por la pérdida que ocurriría en caso de default (PDI).

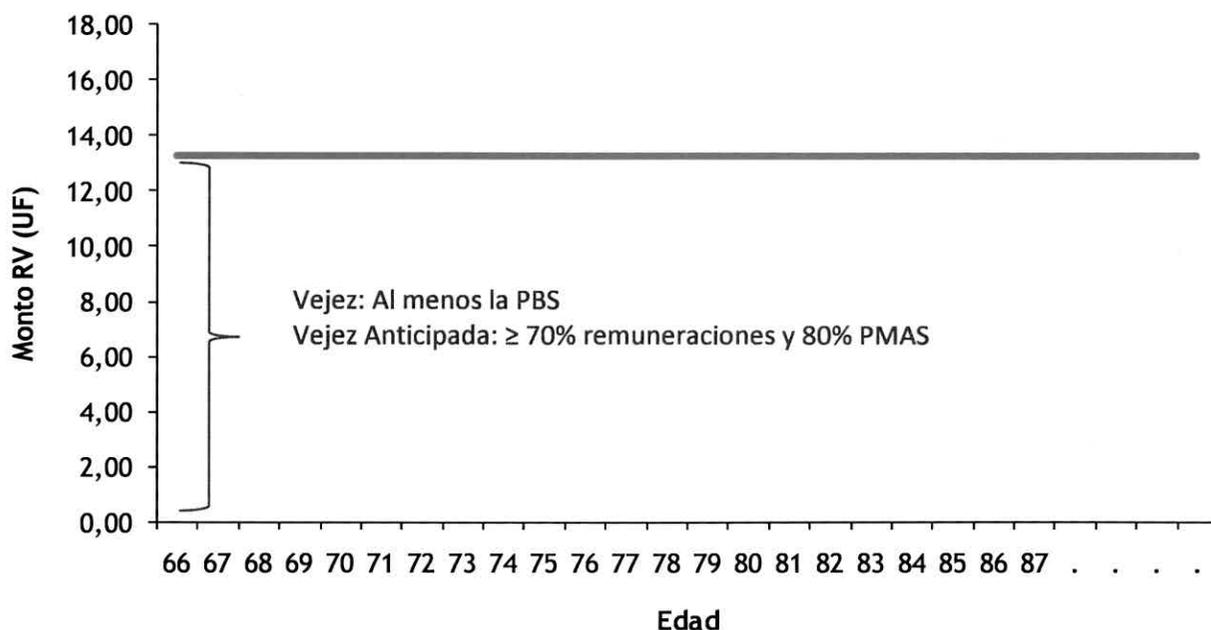
Probabilidad de default considerada: Corresponde a la probabilidad de que la aseguradora entre en quiebra. Se utilizó el porcentaje de 4,88%, que corresponde a la probabilidad histórica de default en un plazo de 10 años, para compañías financieras con clasificación de riesgo BBB, de acuerdo a estudio de Fitch.

Pérdida dado el incumplimiento (PDI): Corresponde a la disminución porcentual en la pensión que sufriría el pensionado en caso de que la aseguradora quebrara, considerando la garantía estatal. En este caso, se utilizó el intervalo superior de cada tramo.

ANEXO II: Modalidades de rentas vitalicias

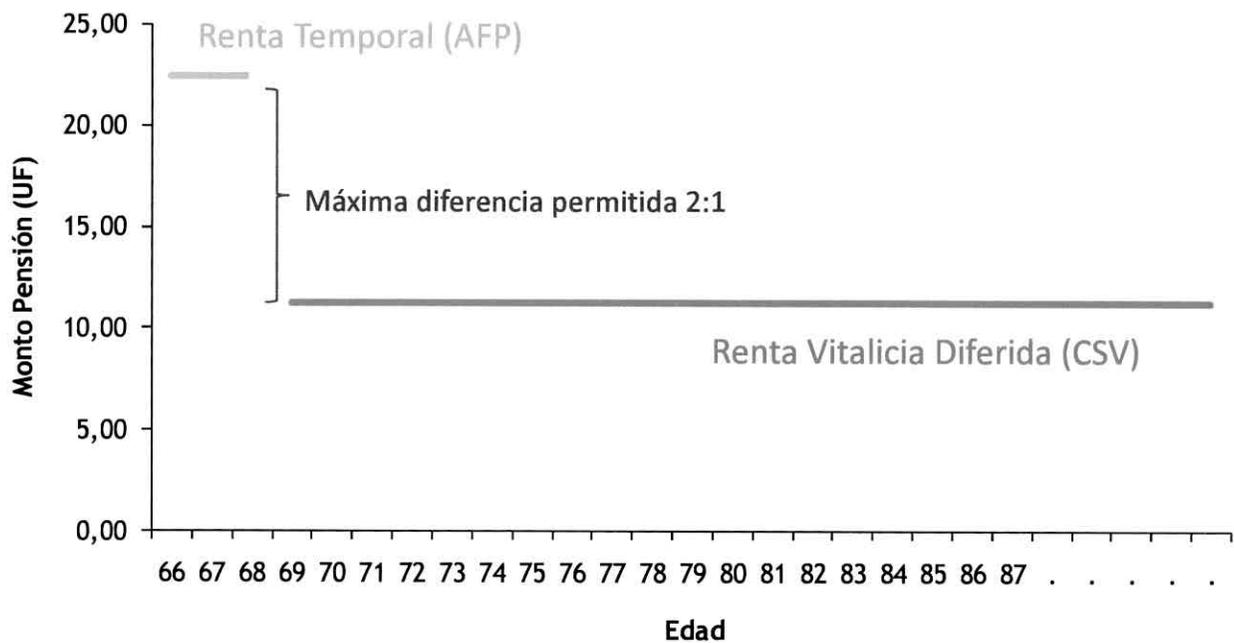
Renta Vitalicia Inmediata (RVI)

- La contrata un afiliado (o sus beneficiarios legales de pensión) con una Compañía de Seguros de Vida (CSV), obligándose dicha Compañía al pago de una renta mensual, fija en UF, para toda la vida del afiliado y fallecido éste, a sus beneficiarios de pensión.
- La AFP traspasa a la CSV los fondos del afiliado para financiar la pensión contratada, dejando el afiliado de tener la propiedad de sus fondos.
- Una vez contratada, es irrevocable, por lo que no puede cambiarse de Compañía de Seguros ni de modalidad de pensión.
- Se puede resciliar el contrato mediante acuerdo de afiliado (beneficiarios) y aseguradora o bien, por resolución judicial.
- Se puede optar por esta modalidad sólo si la pensión es mayor o igual al monto de la pensión básica solidaria de vejez (PBS).
- Se pueden contratar Condiciones Especiales de Cobertura, para mejorar la situación de sus beneficiarios de pensión de sobrevivencia o, cuando éstos no existen, establecer beneficiarios garantizados.
- Fallecido el causante de vejez o invalidez, paga una cuota mortuoria de UF 15



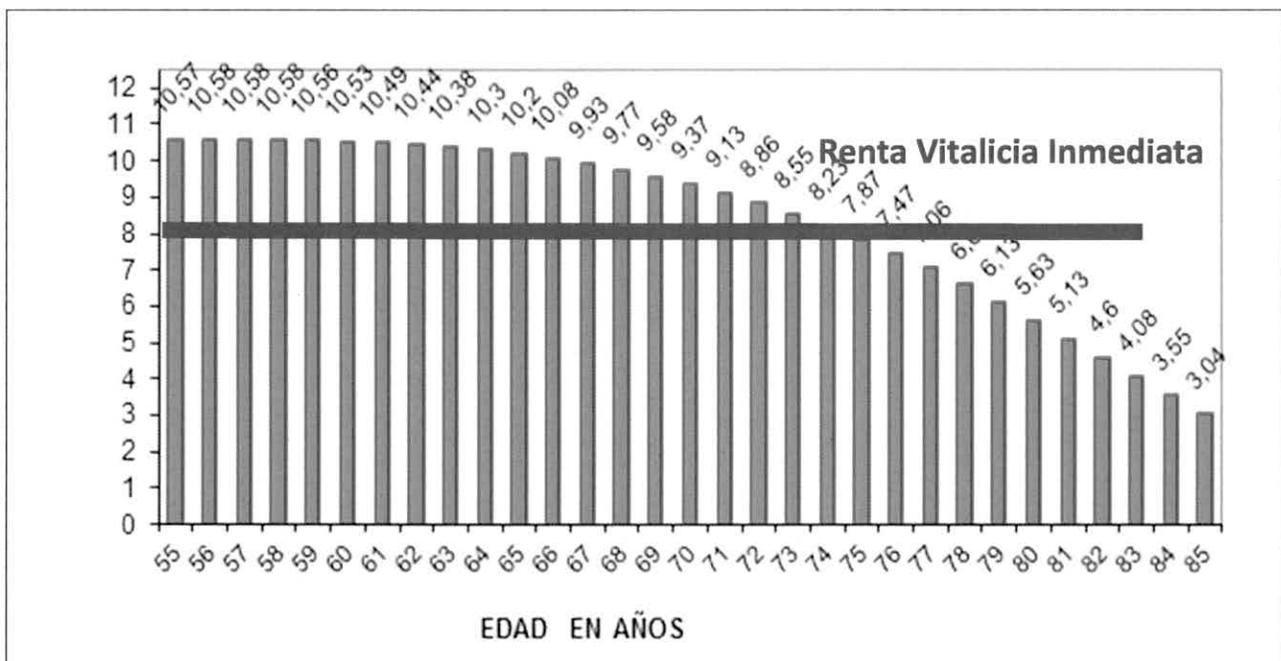
Renta Vitalicia Diferida (RVD)

- El afiliado (o sus beneficiarios legales de pensión) contrata con una CSV el pago de una renta vitalicia mensual, fija en UF, a partir de una fecha futura, dejando en su cuenta individual de la AFP un saldo para el pago de una renta temporal, por el periodo que va entre la selección de esta modalidad y el inicio del pago de la renta vitalicia diferida.
- Respecto de la renta vitalicia que incluye esta modalidad, se pueden contratar Condiciones Especiales de Cobertura.
- La renta vitalicia diferida se puede adelantar:
 - a) Disminuyendo el monto de la renta asegurada.
 - b) Pagando una prima adicional con cargo al saldo que mantuviere en su cuenta de capitalización individual o voluntaria, o
 - c) Una combinación de las anteriores.
 - d) La renta vitalicia diferida no puede ser inferior al cincuenta por ciento del primer pago mensual de la renta temporal, ni tampoco superior al 100% de dicho primer pago.
- La RVD debe ser igual o mayor que la pensión básica solidaria de vejez.
- Fallecido el causante de vejez o invalidez mientras percibía pensión en la CSV, paga cuota mortuoria de UF 15. Si fallece durante el pago de la RT, las UF 15 las paga la AFP con cargo al saldo de la cuenta individual.



Renta Vitalicia Inmediata con Retiro Programado (RVI+RP)

- En esta modalidad se dividen los fondos que el afiliado tiene en su cuenta individual de la AFP y contrata con ellos simultáneamente una renta vitalicia inmediata y una pensión por Retiro Programado.
- Respecto de la Renta Vitalicia se pueden contratar Condiciones Especiales de Cobertura.
- Sólo podrán optar por esta modalidad aquellos afiliados que puedan obtener una renta vitalicia inmediata que sea igual o mayor que la pensión básica solidaria de vejez.
- El retiro programado puede llevarse posteriormente a una renta vitalicia.
- Se puede optar por cualquiera de los Fondos de la Administradora, con aquella parte del saldo con la que se acoge a la modalidad de retiro programado.
- En pensiones de vejez o invalidez, la cuota mortuoria de UF 15 es pagada con recursos de la cuenta de capitalización individual y de la compañía de seguros, en proporción a la distribución inicial del saldo entre ambas modalidades de pensión.



ANEXO III: Operación de la cláusula de periodo garantizado de pago

Pensiones de vejez e invalidez:

- Asegurado garantizado: afiliado causante de la pensión.
- Cobertura: Hasta el periodo establecido en la póliza, paga la pensión del asegurado garantizado fallecido (afiliado), PG, al o los beneficiarios legales de pensión y, de no existir éstos, paga la pensión a los beneficiarios designados en la póliza.
- Operación:
 - 1) Existen beneficiarios legales de pensión:

Siempre se pagan pensiones:

 - a) Si suma pensiones de los beneficiarios es $<$ PG, se ajustan al alza. Si un beneficiario pierde el derecho, se vuelven a ajustar al alza.
 - b) Si suma pensiones de los beneficiarios es $>$ PG, no se ajustan pensiones. Si un beneficiario pierde el derecho y la suma queda bajo, se ajustan al alza.
 - 2) No existen beneficiarios legales de pensión:
 - a) PG se paga mensualmente al o los beneficiarios designados, hasta que termine el periodo garantizado, o
 - b) **Pago único: se paga al o los *beneficiarios designados*, las PG que restan por pagar, actualizadas con la tasa señalada en la póliza (SCOMP).**

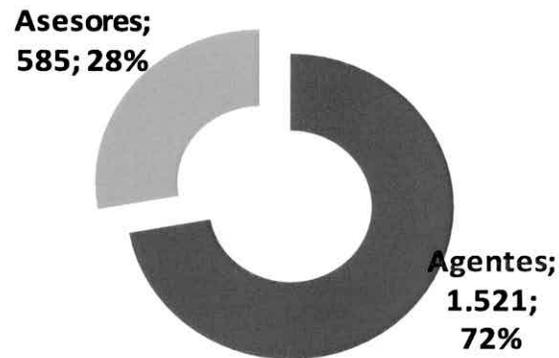
Pensiones de sobrevivencia:

- Asegurado garantizado: uno o más beneficiarios legales vitalicios (cónyuge, conviviente civil, hijos inválidos, madre/padre de hijos de filiación no matrimonial, padres del acusante).
- Cobertura: Hasta el periodo establecido en la póliza, paga la pensión del asegurado garantizado fallecido (alguno de los beneficiarios legales de pensión vitalicios), PG, al o los demás beneficiarios legales de pensión y, de no existir éstos, paga la pensión a los beneficiarios designados en la póliza.
- Operación:
 - 1) Existen beneficiarios legales de pensión:

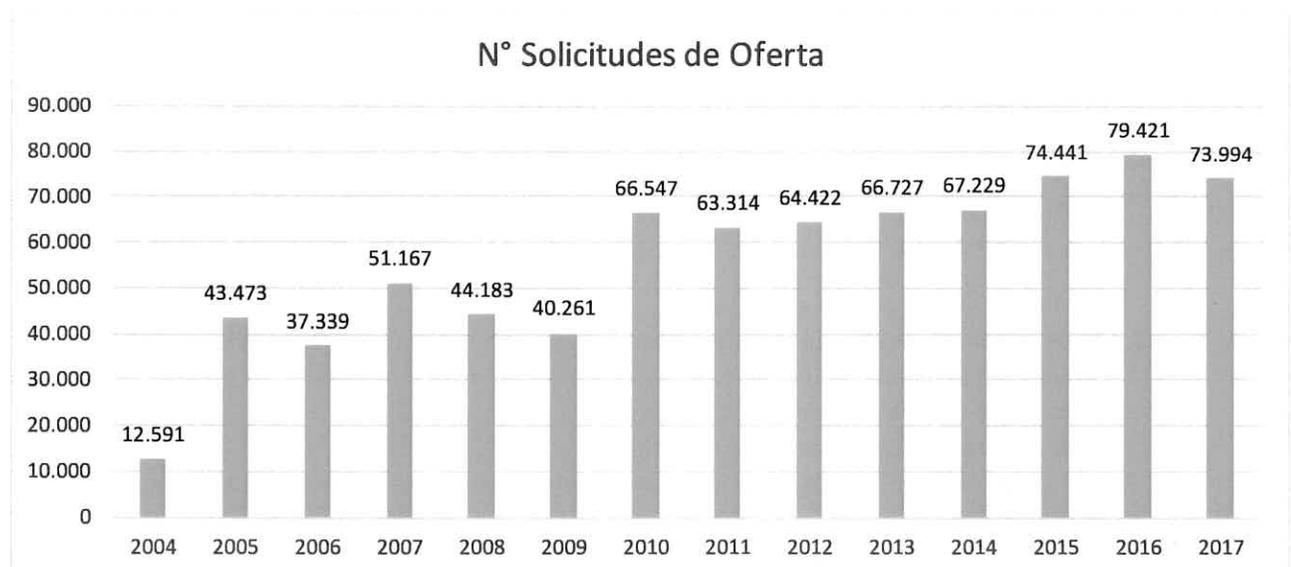
Siempre se pagan pensiones. El monto de pensión del beneficiario legal que fallece y cuya pensión se garantizó, se reparte mensualmente entre los demás beneficiarios legales que quedaron en la póliza, guardando entre ellos la proporción utilizada en su cálculo original.
 - 2) No quedan más beneficiarios legales de pensión:
 - a) PG se paga mensualmente al o los beneficiarios garantizados, hasta que termine el periodo garantizado, o
 - b) **Pago único: Se paga al o los *beneficiarios designados*, las PG que restan por pagar actualizadas con la tasa señalada en la póliza (SCOMP).**

ANEXO IV: Estadísticas

Proporción agentes/asesores previsionales, año 2017



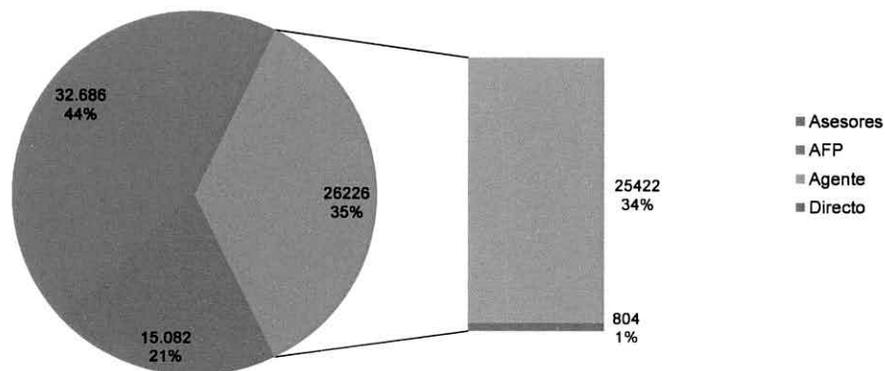
Solicitudes de Oferta ingresadas en 2017



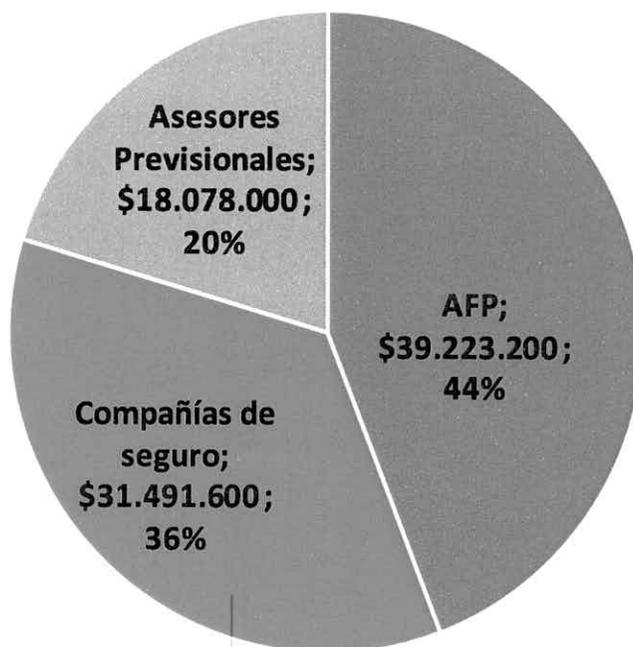
Ingreso de Solicitudes de Oferta por partícipe

Año 2017

Ingreso de Solicitudes de Oferta por partícipe
Año 2017



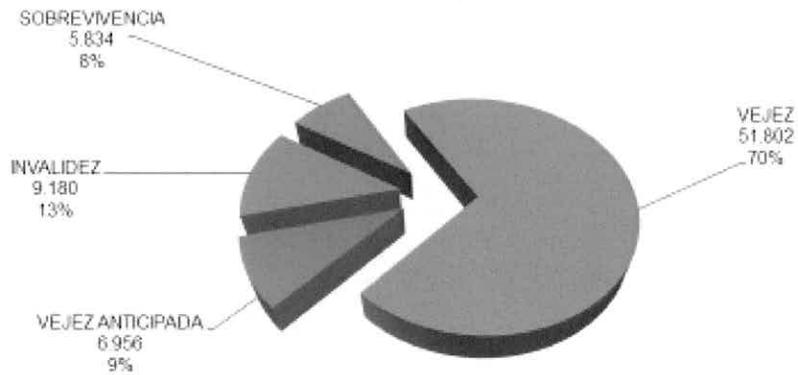
Costo anual por concepto de ingreso de Solicitudes de Oferta al SCOMP, año 2017



Certificados de Oferta (CO)

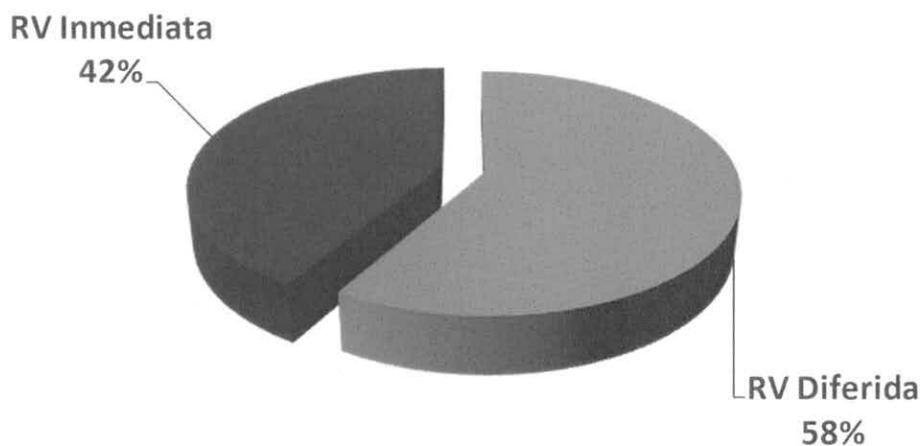
Certificados de Oferta (CO) según tipo de pensión

(Cifras en número y porcentajes)
Año 2017

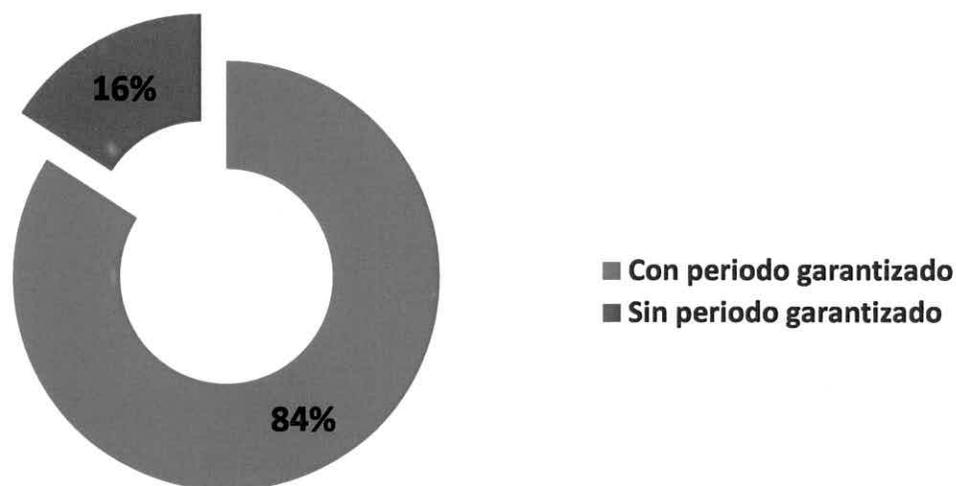


Durante 2017 se emitieron 73.772 Certificados de Oferta, generándose 147 ofertas en promedio por cada certificado.

Proporción aceptaciones Renta Vitalicia Inmediata y Renta Vitalicia Diferida, año 2017.



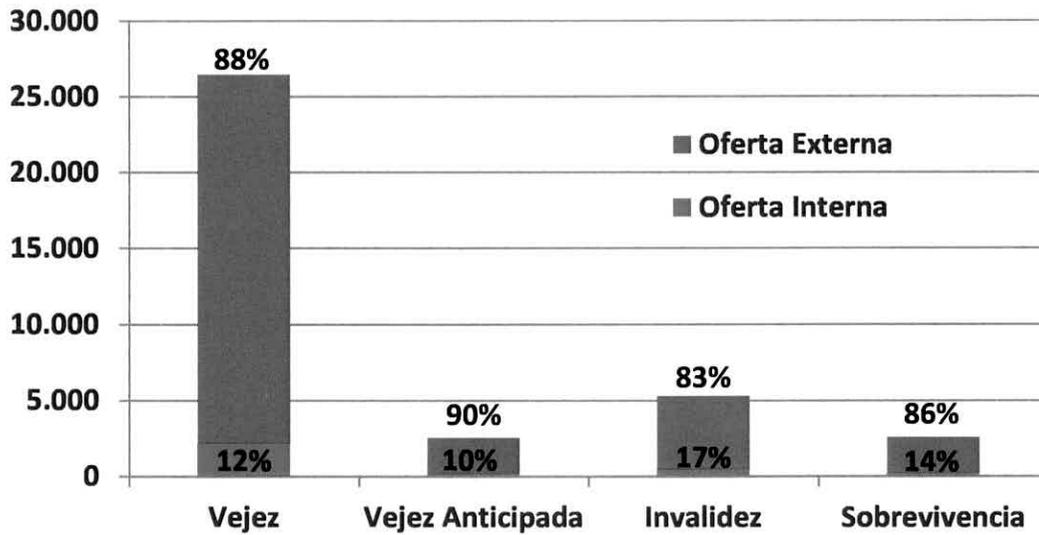
Proporción aceptaciones de rentas vitalicias, con y sin periodo garantizado de pago, año 2017



Aceptaciones de rentas vitalicias, año 2017

Razón social	Agentes de ventas	Venta directa	Asesores Previsionales	Total
CONSORCIO NACIONAL	4.861	687	272	5.820
CONFUTURO	4.186	339	271	4.796
METLIFE	2.718	2.783	1.016	6.517
SURA	2.062	58	91	2.211
BICE	1.709	535	217	2.461
CHILENA CONSOLIDADA	1.517	91	66	1.674
PENTA	1.316	1.171	4.615	7.102
PRINCIPAL	1.249	254	298	1.801
RENDA NACIONAL	21	89	262	372
EUROAMERICA	16	136	483	635
BTG PACTUAL		90	1.392	1.482
CN LIFE		36	180	216
CORPSEGUROS		95	216	311
OHIO		69	251	320
SECURITY PREVISION		228	683	911
TOTAL MERCADO	19.655	6.661	10.313	36.629
Participación	53,66%	18,19%	28,16%	100,00%
N° agentes/asesores dic'17	1.534		592	
N° RV promedio	13		17	

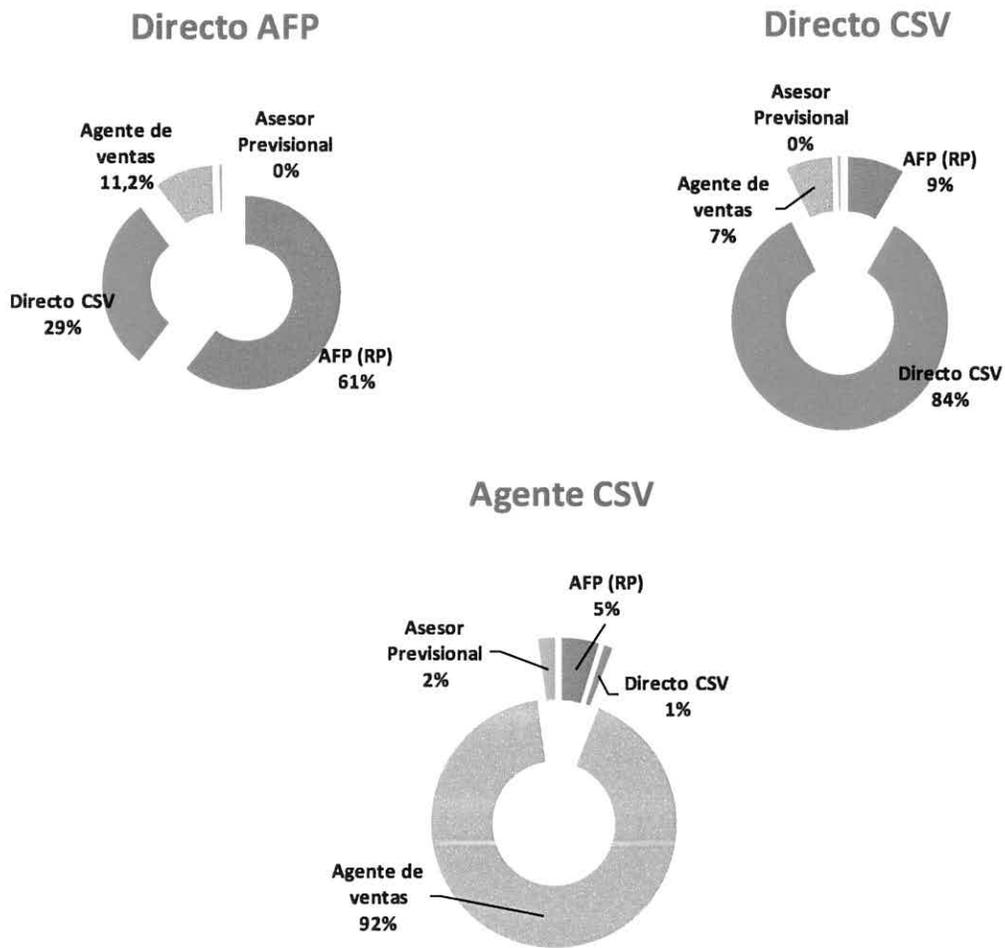
Aceptaciones de rentas vitalicias, según oferta interna o externa, año 2017



Aceptaciones según ingreso y salida del Sistema, año 2017.

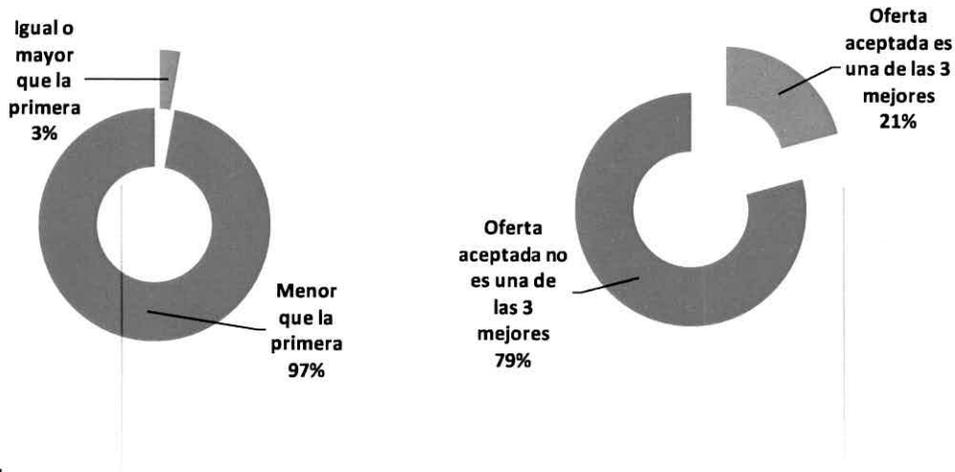
Ingreso (Solicitud Oferta)	Salida (Aceptación interna o externa)											
	AFP (RP)	CSV (RVI, RVD, RVI+RP)										Total Salida
		Directo CSV			Agente de ventas			Asesor Previsional			CSV (RV)	
	Interna	Externa	Total	Interna	Externa	Total	Interna	Externa	Total			
Directo AFP	12.574	2.036	4.019	6.055		2.046	2.046		94	94	8.195	20.769
Directo CSV	43	33	397	430		36	36		2	2	468	511
Agente CSV	939		210	210	470	17.177	17.647		418	418	18.275	19.214
Asesor Previsional	752			0			0	469	9.391	9.860	9.860	10.612
Total	14.308	2.069	4.626	6.695	470	19.259	19.729	469	9.905	10.374	36.798	51.106

Comportamiento aceptaciones según vía de ingreso al SCOMP, año 2017

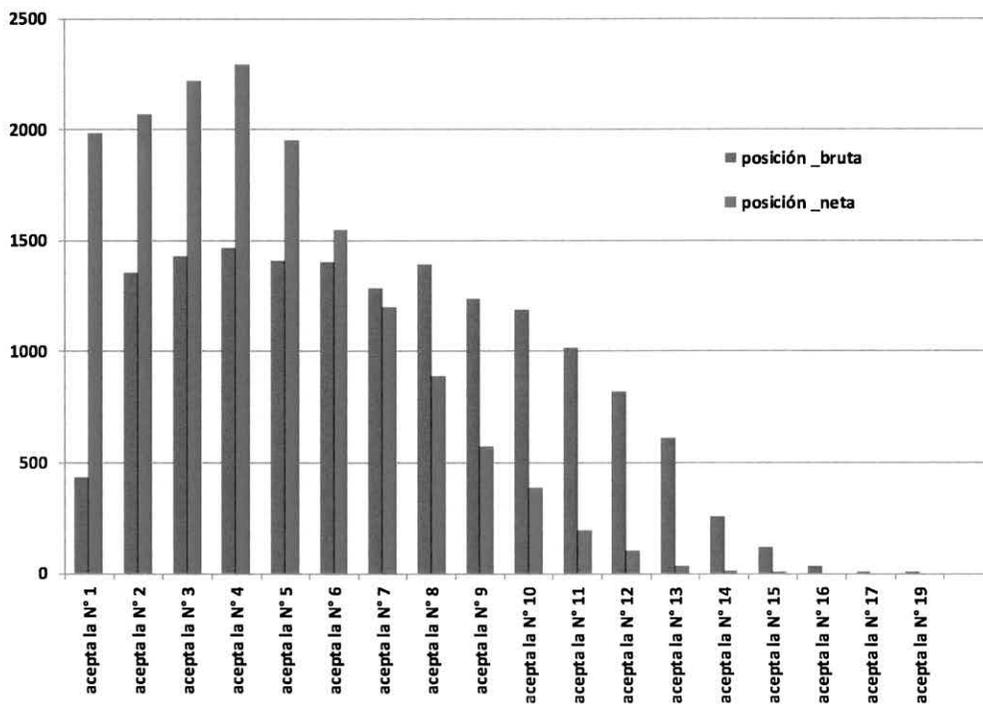


Posición de la oferta aceptada, año 2017

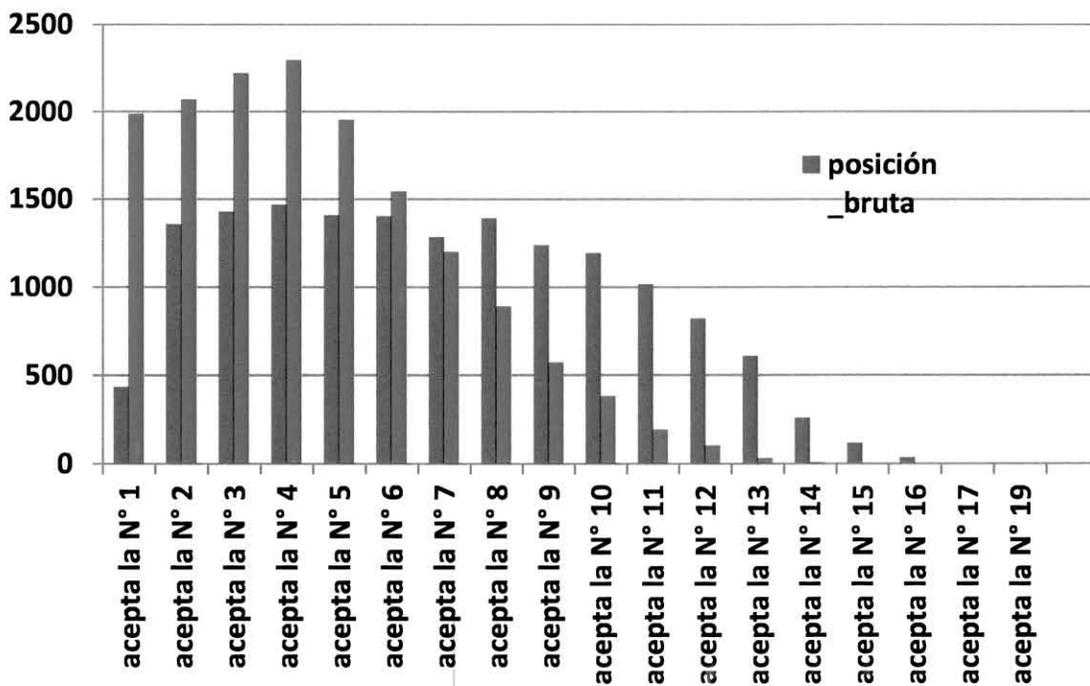
N° DE OFERTAS ACEPTADAS SEGÚN MONTO DE PENSIÓN
Agentes de Venta. Año 2017



Posición de la oferta aceptada con agente, año 2017

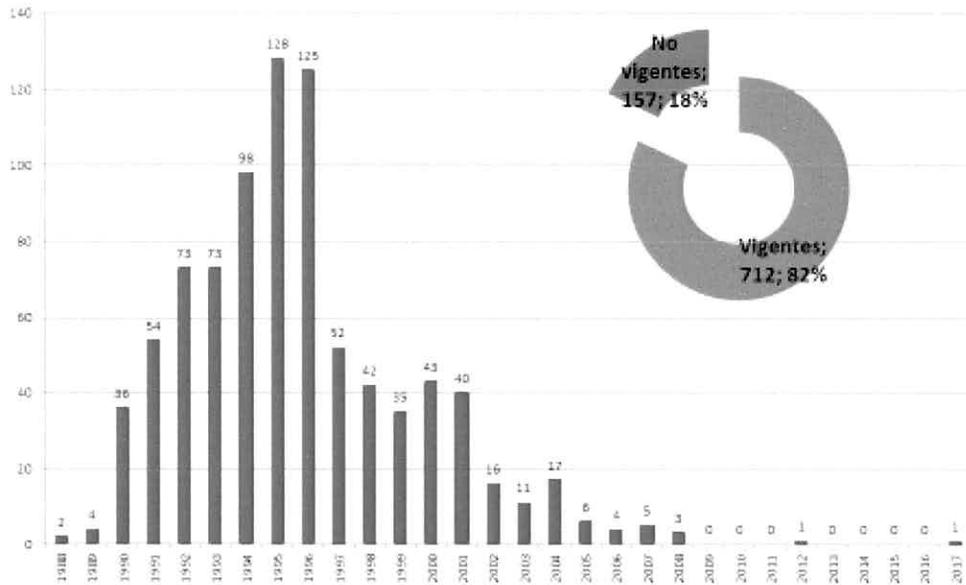


Posición de la oferta aceptada con asesor, año 2017



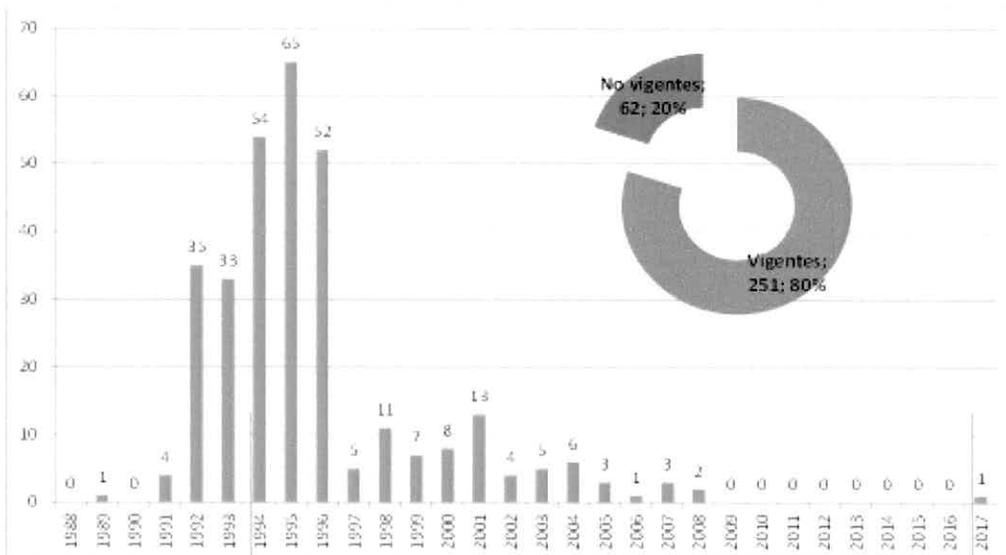
Cláusula de aumento de % de sobrevivencia, información a marzo 2017.

Cláusula adicional de aumento de porcentaje de pensión de sobrevivencia contratadas



Cláusula de periodo garantizado y de aumento de % de sobrevivencia, información a marzo 2017.

CAD periodo garantizado + CAD aumento de porcentaje de pensión de Sobrevivencia

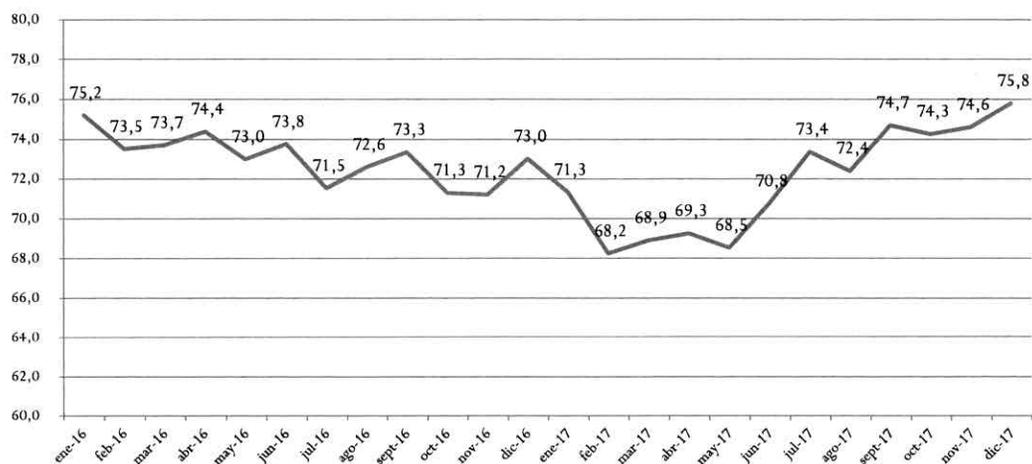


Número de rentas vitalicias aceptadas, según periodo garantizado y de diferimiento

Período Garantizado	Número de RVI	Número de Rentas Vitalicias según los años que considera el período de diferimiento de éstas						Total Rentas Vitalicias
		1 año	2 años	3 años	4 años	5 años o más	Total RVD	
Total	20.594	10.864	10.762	5.644	823	909	29.002	49.596
Sin periodo garantizado	4.160	1.433	1.231	839	102	112	3.717	7.877
Con periodo garantizado	16.434	9.431	9.531	4.805	721	797	25.285	41.719
Entre 1 y 12 meses	6	1	1	1	0	0	3	9
Entre 13 y 24 meses	6	0	3	0	0	0	3	9
Entre 25 y 36 meses	6	1	3	0	0	0	4	10
Entre 37 y 48 meses	3	4	0	0	0	0	4	7
Entre 49 y 60 meses	171	69	61	33	5	17	185	356
Entre 61 y 72 meses	6	4	1	0	12	2	19	25
Entre 73 y 84 meses	27	16	8	78	2	6	110	137
Entre 85 y 96 meses	113	64	130	19	3	15	231	344
Entre 97 y 108 meses	22	66	19	11	1	18	115	137
Entre 109 y 120 meses	4.251	3.319	2.455	1.073	149	189	7.185	11.436
Entre 121 y 132 meses	17	11	15	8	35	10	79	96
Entre 133 y 144 meses	208	124	188	267	21	50	650	858
Entre 145 y 156 meses	60	45	308	58	18	23	452	512
Entre 157 y 168 meses	55	149	60	39	17	12	277	332
Entre 169 y 180 meses	4.945	3.502	4.188	1.741	192	281	9.904	14.849
Entre 181 y 192 meses	48	41	67	20	29	6	163	211
Entre 193 y 204 meses	98	61	103	193	11	14	382	480
Entre 205 y 216 meses	283	205	423	75	13	18	734	1.017
Entre 217 y 228 meses	95	78	46	21	6	8	159	254
Entre 229 y 240 meses	4.888	1.507	1.288	1.025	153	104	4.077	8.965
Entre 241 y 252 meses	48	25	16	9	2	0	52	100
Entre 253 y 264 meses	100	25	21	15	2	4	67	167
Entre 265 y 276 meses	53	17	18	8	3	1	47	100
Entre 277 y 288 meses	22	6	0	2	0	5	13	35
Entre 289 y 300 meses	720	73	96	97	39	11	316	1.036
Entre 301 y 312 meses	4	2	0	0	0	0	2	6
Entre 313 y 324 meses	7	0	0	3	0	0	3	10
Entre 325 y 336 meses	10	1	2	0	0	0	3	13
Entre 337 y 348 meses	85	7	10	3	6	0	26	111
Entre 349 y 360 meses	77	8	1	6	2	3	20	97
Más de 360 meses	0	0	0	0	0	0	0	0

Evolución mensual de la participación de Rentas Vitalicias en las aceptaciones realizadas en SCOMP

Porcentaje Aceptaciones RV en SCOMP



El complemento del 100% del porcentaje graficado corresponde a retiros programados. Así, en 2017 en promedio el 72% de las aceptaciones correspondió a una RV y el 28% restante a retiros programados. El año anterior estos guarismos fueron 73% y 27%, respectivamente.

ANEXO VI: Textos de comentarios recibidos en consulta pública

En esta sección se han incorporado los textos recibidos en la CMF con comentarios al proyecto normativo que estuvo en consulta, así como los proporcionados por la Superintendencia de Pensiones.

Los comentarios se han incorporado en el siguiente orden:

- Compañías de Seguros de Vida
- Administradoras de Fondos de Pensiones
- Asociaciones
- Asesores previsionales
- Agentes de venta
- Otros

Compañías de Seguros de Vida

Santiago, 14 de septiembre de 2018

Sr. Daniel García Schilling
Intendente de Seguros
Comisión para el Mercado Financiero
PRESENTE.

Ref.: Oficio Ordinario No. 21.434/ Remite comentarios a cambios propuestos a la Norma de Carácter General N° 218.

Señor Intendente:

A continuación, y en respuesta al Oficio Ordinario 21.434, mediante el cual se puso en consulta una propuesta de modificación a la Norma de Carácter General N° 218, pasa a exponer nuestros comentarios a dicha modificación.

Como comentario inicial manifestamos que, en general, estamos de acuerdo con el espíritu de los cambios propuestos. Sin perjuicio de lo anterior, creemos que hay algunos puntos o supuestos que no se ajustan del todo a la realidad del pensionable y en los que existe espacio para mejorar la normativa vigente, lo que impactará positivamente en el proceso de pensión.

A continuación, exponemos algunos conceptos previos a considerar:

1) Desintermediación:

Vemos que existe un sesgo en las propuestas hacia la desintermediación y a la transformación en un "commodity" las modalidades de pensión, es decir tendiendo a la estandarización.

Respecto de la desintermediación, estimamos que para evitar resultados adversos es importante ir avanzando paso a paso.

A nuestro entender, el primer paso debería comenzar con el desarrollo de los mecanismos de educación de los pensionables, testear dichos mecanismos y evaluar sus resultados. Si éstos son positivos, avanzar en medidas que faciliten la contratación directa para aquellas personas que así lo deseen. De lo contrario, seguir trabajando en mejorar este proceso educativo y del mismo modo, incorporar mejoras a la Norma de Carácter General N°221 que fortalezcan la labor del asesor previsional, quién hoy día tiene como misión informar y maximizar la pensión del cliente; poniendo - además - mayores exigencias profesionales para el ejercicio de dicha labor. Creemos que las modificaciones propuestas en la Norma de Carácter General N° 218 no recogen lo recién expuesto.

Es importante destacar que el conocimiento que tienen los pensionables, de todos los estratos y niveles educativos, sobre las pensiones y opciones disponibles, es escaso. En nuestra experiencia, una parte importante de las personas, comienza a enterarse y entender sobre el funcionamiento del

sistema de pensión y sus opciones recién al momento de jubilarse. El proceso es complejo y burocrático, lo que deja nuevamente de manifiesto la necesidad de asesoría.

A nuestro juicio, esta labor educativa, debiese estar liderada por la Superintendencia de Pensiones, la cual tendría que desarrollar y/o promover las instancias para que la población se eduque con respecto al proceso de pensión; asignando una cuota de responsabilidad a las Administradoras de Fondos de Pensiones en este proceso. Lo anterior sin perjuicio de las medidas que pueda tomar cada Compañía para aportar en el esfuerzo educativo de los pensionables.

2) Transparencia en la industria:

Creemos que junto con las medidas propuestas, las cuales son susceptibles de mejorar según lo expuesto anteriormente, es importante avanzar en la transparencia de la industria, en cuanto a la forma como se comercializan las rentas vitalicias. Basta mirar con un poco de atención las estadísticas por canales de venta por compañía para corroborar que existe una anomalía en la forma en que algunas de ellas realizan los cierres de negocios.

En particular, existe un número importante de pólizas directas, es decir, supuestamente cursadas "sin Agente de por medio", pero que en la práctica, el cliente sí fue contactado por un Agente. La Solicitud de Oferta Anónima es ingresada por la compañía en forma directa y el proceso se cierra sin comisión. Esta forma de comercializar es anómala y se debiera corregir. Es necesario transparentar cómo se remunera a ese agente. Lo anterior, cobra especial importancia cuando el cliente piensa que se ahorró la comisión por la asesoría, pero ésta queda más que compensada por la menor pensión efectiva que contrató. No siendo menor el número de personas que decide irracionalmente, optar por una menor pensión, porque la asesoría fue "gratis".

Tecnológicas:

Estimamos que el uso de la tecnología puede hacer la diferencia en un proceso más transparente, ¿por qué no avanzar hacia la posibilidad que el proceso sea 100% digital o en línea?, debiésemos como industria aseguradora, adaptarnos a las nuevas tecnologías que faciliten los procesos para los pensionables, tal como lo ha hecho la industria bancaria. ¿Por qué no incorporar firma digital a los certificados y documentos del proceso?, estos mecanismos proveen mayor seguridad a todo el sistema. ¿Por qué no fortalecer la plataforma SCOMP?, para que en ella, por ejemplo, el intermediario tenga la obligación de registrar todo su proceso de asesoría, incorporando contratos, informes, etc. Esto ayudaría a la transparencia y a una mejor y más rápida fiscalización, además de empujar al intermediario a que se incorpore a la era digital.

En relación a las propuestas específicas, comentamos:

- **CERTIFICADO DE OFERTAS AUTOMÁTICO:** Pensamos que éste coarta la libertad del pensionable al mostrar sólo pensiones tipo, sesgando su decisión. Subestima considerablemente la falta de comprensión del proceso que tiene la mayoría de los clientes y la importancia de la Asesoría. En especial porque la Asesoría comienza antes de la generación del Certificado de Saldo. Por ejemplo, tramitar una pensión de invalidez implica una labor de asesoría y acompañamiento que puede demorar - en algunos casos - más de un año. Si el pensionable tiene la opción de Seleccionar una

oferta de este certificado automático, estaría desvalorando el trabajo que se ha realizado previamente, desincentivando a los profesionales especialista en este tipo de pensión.

Por otra parte, al considerar “sólo” dos modalidades tipo, puede ocurrir que, para el caso de primas bajas, este certificado quede sin ofertas en la opción diferida a 24 meses, induciendo al pensionable a seleccionar una modalidad que no necesariamente se ajuste a sus necesidades. En este sentido, la propuesta iría en contra de los principios básicos de la conducta de mercado.

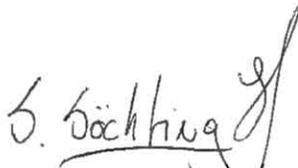
Por todo lo expuesto, pensamos que, de mantenerse este documento, sólo debiera ser un documento informativo.

- **CERTIFICADO DE OFERTAS INGRESO AGENTE:** Dado que, como hemos señalado y es la realidad, el cliente tiene un muy bajo conocimiento de las materias previsionales, pensamos que el mostrar las ofertas de pensión brutas y netas sólo para la compañía que ingresó la consulta, confundiría aún más al pensionable. En la generalidad el grado de fidelización de un agente con su potencial cliente es muy alto y éste no es capaz de visualizar que tiene mejores opciones. Por lo anterior, pensamos que lo más adecuado es que las ofertas de pensión se sigan mostrando como hasta ahora, es decir “netas de comisión”, permitiendo de esa forma que otro actor pueda asistirlo en la búsqueda de una mejor pensión.
 - **CONTENIDO DEL CERTIFICADO DE OFERTAS, COMPARACIÓN DE DIFERENCIAS DE MONTOS DE PENSIÓN:** Estamos de acuerdo que las pensiones se muestren en pesos, porque eso facilita la comprensión del cliente; asimismo creemos positivo que las diferencias de pensión se muestren anualizadas, pues así se puede dimensionar el impacto de optar por una oferta menor.
 - **CLASIFICACIÓN DE RIESGO:** En línea con lo ya observado por la Fiscalía Nacional Económica, pensamos que la propuesta de trasladar la información sobre la clasificación de riesgo en una hoja al final del Certificado de Ofertas permite, por una parte, una mejor explicación de los conceptos asociados a cada una, y por otra, deja más “limpia” la tabla que muestra las ofertas de pensión y quitan la presión que hoy día la clasificación ejerce sobre las ofertas de pensión.
- Adicionalmente, proponemos que, en esta misma hoja, se incorpore el cálculo estimado de cómo quedaría la pensión final en la modalidad de Renta Vitalicia Inmediata Simple, a continuación de la leyenda final.
- **TASA DE DESCUENTO DEL PERÍODO GARANTIZADO:** Respecto de este cambio, no tenemos mayores observaciones. Consideramos positivo que se muestre de manera única y ordenada.
 - **PRE-ACEPTACIÓN DE OFERTAS:** Estamos de acuerdo con la nueva forma de mostrarle al pensionado la existencia de mejores ofertas de pensión, con la salvedad de lo señalado en el punto “Certificado de ofertas automático”. Creemos que éste documento sólo debiera ser informativo, por lo tanto, no formar parte de este comparativo.
 - **OTROS:** Pensando en la mejora del sistema y en facilitar la información que el pensionable requiere para un mejor elegir, proponemos:



1. Incorporar junto a la Carta Conductor de Certificado de Ofertas, una nómina que contenga datos de contacto de las compañías ofertantes (Página web, teléfono, etc.).
2. En aquellos casos que las aceptaciones de ofertas sean directas, sea un deber de la respectiva Administradora de Fondo de Pensión poner a disposición de la compañía seleccionada, los datos de contacto del cliente (en la notificación de selección, en el sitio SCOMP, etc.). Esto con la finalidad de ayudar a cumplir con los plazos normativos de colocación de la póliza.
3. En lo que dice relación a la entrega del Certificado de Ofertas original, estamos de acuerdo que se amplíen las opciones para que el consultante pueda acceder de manera más fácil y rápida a este documento. No obstante, lo ya expresado en la propuesta de norma dice: *"Paralelamente, se enviará por correo certificado al domicilio del consultante o a su correo electrónico en caso, de haberse registrado uno."* Sugerimos que se reemplace por **"y"**

Sin otro particular, saluda atentamente a usted.


Sebastián Söchting Herrera
Área Legal

BTG PACTUAL CHILE S.A. COMPAÑÍA DE SEGUROS DE VIDA

Santiago, 14 de Septiembre de 2018

Señores
Comisión para el Mercado Financiero
PRESENTE

Ref. : Comentarios normativa en trámite. Modificación Norma de Carácter General N°218 de la Comisión para el Mercado Financiero y del Título II del Libro III del Compendio de Normas de la Superintendencia de Pensiones, que imparten instrucciones conjuntas sobre el Sistema de Consultas y Ofertas de Montos de Pensión (SCOMP) establecido por el artículo 61 bis del D.L. N°3500, de 1980.

De nuestra consideración,

Mediante la presente, planteamos nuestras observaciones a la normativa en trámite de la referencia:

I.- Consideraciones previas.

En primer lugar, hacemos presente que consideramos positiva y apoyamos toda iniciativa que tienda a mejorar el Sistema de Pensiones. Lo anterior, en atención a que nuestra misión como Compañía es contribuir a mejorar la calidad de vida de los actuales y futuros pensionados de nuestro país. En este sentido, adherimos a los objetivos que persigue esta propuesta normativa.

Compartimos la importancia de poner a disposición de los afiliados pensionables o beneficiarios legales de pensión, información completa, clara, y comparable sobre las ofertas de pensión que se reciben a través del SCOMP y de todos los trámites de pensión, con el objeto de contribuir a una toma de decisiones informada, acorde a sus necesidades y las de su grupo familiar.

Estimamos positivas las propuestas que apuntan a simplificar y mostrar de una forma más didáctica la información, sin perjuicio de algunas precisiones que se señalarán más adelante.

En este sentido, compartimos que la variable precio es muy relevante al momento de aceptar una oferta de pensión, pero estimamos que también juegan un rol importante otros factores, como la clasificación de riesgo, tasa de descuento para el período garantizado, calidad de servicios y número de sucursales del Partícipe, entre otros.

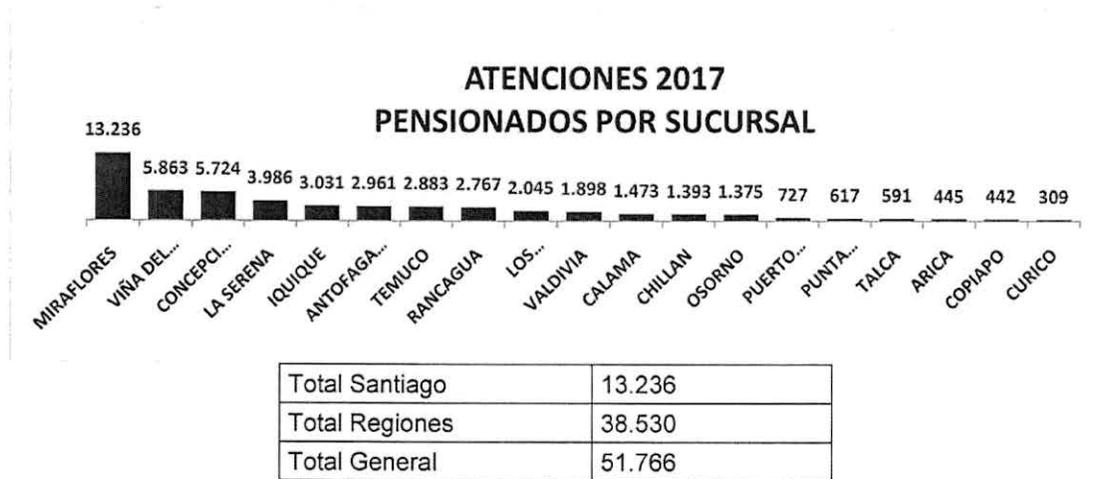
Adicionalmente, estimamos que es importante ponderar en su justa medida el valor de la asesoría que requieren los clientes, en vista que el mercado de pensiones en Chile es altamente regulado y la elección de pensión es una decisión compleja y trascendente, dado su carácter de irrevocable, por lo que requiere de un grado de entendimiento profundo para una adecuada toma de decisiones, existiendo, en general, una considerable brecha de conocimiento previsional en las personas en edad de pensionarse, lo que muchas veces se traduce en la necesidad de asesoría una experta.

Por otro lado, el trámite de pensión no principia ni se limita a la solicitud de ofertas a través de SCOMP y a la elección de una de ellas. Al contrario, existen múltiples trámites administrativos y situaciones a considerar en forma previa y durante el proceso, por ejemplo, revisión del estado de cuenta histórico de cotizaciones previsionales, análisis de lagunas, revisión del bono de reconocimiento, revisión de productos de acumulación, APV, Cuenta 2, Depósitos Convenidos,

Cotizaciones Voluntarias en la AFP y otras Instituciones, determinación de posibles excedentes de libre disposición, tramitación de invalidez, tramitación de seguros de invalidez y sobrevivencia, etc.-

A su vez, la asesoría y necesidades de asistencia no terminan al momento de contratar, sino también operan en las etapas posteriores a la contratación, en donde el pensionado mantiene una interacción constante con la Compañía de Seguros.

A modo ilustrativo, en el cuadro siguiente se muestra la estadística de atenciones a pensionados efectuadas en las distintas sucursales de nuestra Compañía durante el 2017.



Los motivos más frecuentes de consulta de los pensionados son los siguientes:

Beneficios fiscales (APS, bonificación salud, bono por hijo, bonos post laborales), consultas, solicitud y actualización asignación familiar y garantía estatal, actualización de datos, consultas y cambio de vía de pago, copia de liquidación y póliza, solicitud pago de cuota mortuoria, solicitud de pensión de sobrevivencia y orientación al grupo familiar, solicitud de pago de periodo garantizado, solicitud remisión de cheque de pago de pensión, solicitud de certificados, tramitación de poderes y requerimiento de asesoría para casos especiales, etc.

Si bien algunas solicitudes de información simples podrían en el futuro ser entregadas por sistemas remotos, los actuales pensionados no necesariamente tienen acceso a estas tecnologías, y muchos de estos servicios son complejos y requieren de asesoría personal.

En base a lo señalado, consideramos fundamental la asesoría previa para que los pensionables sean guiados en los diversos trámites a realizar y puedan comprender mejor las diferentes alternativas de pensión y Compañías, como también la que se brinda luego de contratar, no sólo al pensionado, sino también, llegado el caso, a los beneficiarios de pensión de sobrevivencia.

En el mismo sentido, resulta de suma relevancia elegir en forma consciente e informada, la Institución con la cuál contratar, considerando debidamente aspectos tales como la calidad de servicio y modelo de atención, cobertura geográfica, clasificación de riesgo, etc.

Por otra parte, estimamos que la legislación y normativa deben regular de forma adecuada y simétrica la actividad de los Agentes de Ventas y Asesores Previsionales. Asimismo, se debe entregar al pensionable información completa y oportuna acerca de las variables relevantes que

debiera considerar al momento de optar por una modalidad de pensión, resguardando siempre su derecho a elegir en forma libre e informada.

Dada la relevancia de la materia, no se debiera asumir el riesgo de inhibir la intermediación, ya que podría traducirse en un costo social significativo asociado a la toma de decisiones desinformadas, inconvenientes y, en muchos casos, irrevocables.

Estimamos que el objetivo regulatorio debiese ser, entonces, a lo menos en lo inmediato, preservar la buena asesoría, visibilizando su costo económico e impidiendo que en la interacción entre intermediario y pensionable prevalezcan los intereses de aquellos por sobre los de éstos.

En la búsqueda de tales objetivos, cabría explorar si SCOMP, hoy circunscrito a la provisión de certificados de ofertas de montos de pensión, podría desempeñar un rol más activo en la provisión de información y asesoría, al menos básica. Al ser SCOMP una entidad que vincula a todos los participantes que proveen modalidades de pensión, es dable esperar que la información que pueda proveer al pensionable sea clara, objetiva y carente de sesgos. Si bien esta opción probablemente no satisfaga plenamente la necesidad de información y asesoría que tiene un pensionado, el aporte inicial de SCOMP en este plano no debiese subestimarse.

II.- Observaciones.

1.- Respecto de la propuesta de Consulta automática de Certificados de ofertas.

Entendemos que una de las cosas que busca esta propuesta es otorgar más autonomía al pensionable tendiendo a bajar el grado de intermediación.

Al respecto, consideramos que la propuesta no cumpliría con el objetivo señalado, dado que en muchos casos **la intermediación se inicia en una fase temprana** y tanto Agentes como Asesores comienzan a participar del proceso antes de la solicitud de certificado de saldo.

A modo de ejemplo, el 52% de los cierres de Agentes de Ventas de nuestra Compañía corresponden a casos en que la asesoría se inició antes de la solicitud del certificado de saldo, por lo tanto este trámite se realizó contando con la asesoría del intermediario.

Estimamos además que la propuesta conlleva riesgos que, en caso de no ser considerados y superados, **podrían propiciar la toma de decisiones de carácter irrevocables de manera desinformada**, ya que este certificado automático contendría únicamente tres modalidades de pensión de las más de 40 posibles.

Finalmente, la propuesta **podría generar sesgo indebido en la toma de decisiones.**

En efecto, este certificado sería enviado a la AFP, para que lo disponga en el sitio privado del pensionable.

Ante lo anterior, es lógico pensar que cuando éste accediera a al documento acudiría a su AFP en busca de asesoría. En este mismo contexto, también es dable pensar que una persona sin conocimiento acabado de las modalidades de pensión y solo con la asesoría que reciba de la AFP,

podría optar por una modalidad de pensión inadecuada para su realidad o simplemente por Retiro Programado, máxime si, además, las personas accederán a ofertas comparadas entre retiro programado y rentas vitalicias que, por definición, mostrarán una mayor pensión inicial en la primera modalidad que se verá como superior en monto.

Esto último además podría, en extremo, llegar a ser una carga para el estado en aquellos casos en que deba operar algún beneficio estatal cuando los fondos del pensionado disminuyan a futuro.

Lo que a nuestro entender debe promoverse a través de SCOMP es que la información que se le entregue al pensionable sea completa y le proporcione un cabal entendimiento de las opciones que tiene, tanto de montos, modalidades de pensión y opciones de asesoría, pues solo así podrá ejercer su derecho de libre elección.

Por lo demás, en los términos en que está descrita esta propuesta, no estaría ésta alineada a las propias instrucciones que la CMF nos ha impartido a través de la Norma de Carácter General N°420, sobre Principios de Conducta de Mercado, que consagra el trato justo a los clientes y la obligación de proporcionar a los mismos información adecuada, oportuna y veraz para una correcta decisión en sus contrataciones, evitando inducir a errores, como también la prohibición de minimizar advertencias importantes o evitar entregar información poco precisa.

La realidad demuestra que los individuos que se han pensionado, eligiendo informada y libremente la alternativa que más se ajusta a sus necesidades, optando en el proceso por una asesoría, han tenido una tasa de resciliación considerablemente baja, llegando a un 0,09% de los casos en los últimos 4 años (19 de 20.766 cierres en nuestra Compañía). En este sentido, consideramos que la modificación propuesta podría disparar las resciliaciones dado que es muy probable que el pensionable no comprenda que hay más o mejores opciones a las que puede optar.

En conclusión, a nuestro entender esta propuesta genera, sin beneficio aparente, un mayor riesgo de tomar malas decisiones en la medida en que ellas pueden adoptarse con menos información y asesoría y, por ende, con mayor riesgo de error.

De conformidad con lo anterior, solicitamos a vuestra entidad que esta propuesta de generar un Certificado de Oferta Automático, en los términos en que se encuentra planteada, **no sea considerada o, en su defecto, adquiera una naturaleza meramente ilustrativa.**

Finalmente, proponemos mejorar el servicio de atención que se les entrega a los pensionables al inicio de su proceso de pensión, incorporando en el Certificado Electrónico de Saldo una carta conductora que explique este proceso, para que en caso que deseen proceder con éste, sepan cómo funciona, quienes son los partícipes a los cuales puede acudir, y quiénes son los entes o personas que están facultados para brindar asesoría previsional, cómo y cuánto se paga por este concepto, etc. y de esta manera, reforzar la protección que existe en la normativa vigente al derecho del afiliado a elegir de manera informada.

2.- Presentación de comisión para solicitudes ingresadas por Agentes de Ventas.

El borrador de norma indica que en aquellos casos en que la Solicitud de Ofertas se ingrese por un Agente de Rentas Vitalicias, el Certificado de Ofertas presentará todas las ofertas de pensión brutas

de comisión, salvo la de la oferta de la Compañía de Seguros a la que pertenece el Agente de Ventas que ingresó la solicitud, oferta que se presentará neta de retribución por venta.

Estimamos que esta forma de presentación resulta confusa y pone en desventaja al Agente de Ventas que ingresó la consulta y que ha desempeñado una labor de asesoría previa.

Esta oferta se presentaría considerando un monto de comisión teórico, que no necesariamente refleja el costo de intermediación real ni correspondería en todos los casos a la oferta final.

Adicionalmente, implica una notoria desventaja de los Agentes de Ventas frente a los Asesores Previsionales, para los cuales las Ofertas se mostrarían todas netas de Comisión. Lo anterior impediría al pensionable comprender el impacto que tendría pensionarse prescindiendo de un Asesor Previsional, ya que no tendría visibilidad de los montos brutos de las ofertas.

Entendemos que lo que busca la propuesta es que los afiliados puedan comparar las ofertas que recibe e identificar el impacto que tienen en su pensiones el contratarla a través de un Agente de Venta o de Asesor previsional, de manera de hacer presente los costos de la comisión y retribución.

Si bien compartimos el objetivo señalado, estimamos que no se cumple a cabalidad con la propuesta planteada, toda vez que para que los pensionables puedan ponderar sus opciones y visualizar los impactos de sus decisiones de manera clara la información debe ser completa, precisa y no inductiva a errores.

Para lograr lo anterior, consideramos que se debieran mostrar en el Certificado de Ofertas **todas las ofertas de pensión brutas y netas de comisión**. Estimamos que se debiesen mostrar dos cuadros: uno con todas las ofertas brutas, y otro con todas las ofertas netas, independiente de si la consulta se realiza por intermedio de un Agente de Ventas, Asesor Previsional o en forma directa.

Lo anterior permitiría que en todo momento el pensionable visualizara el costo de la intermediación y decidiera libremente si opta por contratar la asesoría o realizar este proceso en forma directa.

De este modo, tanto Asesores Previsionales como Agentes de Ventas tendrían la misma condición ante un pensionable, el cual podría ver en ambos casos la alternativa de asesorarse o hacer su trámite directo. Con la propuesta actual consideramos se estaría efectuando una discriminación que iría en desmedro de los Agentes de Venta e incluso de la misma compañía al no mostrar la alternativa Directa en ella misma, y que además, sesgaría al afiliado en su posibilidad de ponderar sus alternativas, mostrándole una radiografía incompleta.

Inclusive, si se materializara la propuesta en los términos propuestos, ésta desincentivaría la elección de asesoría, mientras que el principio de Promoción del desarrollo del Mercado a través de la transparencia, el cual se imparte a través de la Norma de Carácter General N°420 por vuestra entidad reguladora, hace hincapié en la importancia que tiene la labor de asesoría en la contribución de la educación financiera de los clientes, en este caso, de los pensionables.

En este mismo sentido, sería óptimo que la propuesta normativa se pronunciara expresamente respecto de la posibilidad que la Compañía de Seguros pueda retribuir directamente a un Agentes de Ventas , en el evento éste ceda su comisión a favor del pensionable, en el entendido que la

retribución siempre se encuentre dentro del límite legal de los artículos 61 bis y 179 del DL 3.500, generándose una retribución expresada en un porcentaje de la prima, pero sin cargo a la misma y que se encuentre debidamente expresada en la póliza.

3.- Diferencia anual de pensión.

El borrador de Norma propone informar en el Certificado de Ofertas, respecto a la diferencia anual de pensión entre una determinada ofertas (o monto de retiro programado) y la oferta de mayor monto en esa modalidad de pensión incluida en el Certificado de Ofertas, con sus respectivas condiciones especiales de cobertura.

Entendemos que lo que pretende la iniciativa es mostrar la pérdida o ganancia que implica en el tiempo el optar por una u otra oferta. La presentación de las Ofertas de Rentas Vitalicias de esta forma efectivamente cumple el objetivo señalado y además otorga una información transparente, que se mantendrá constate en el tiempo.

Sin embargo, la información presentada de esta forma para Retiro Programado podría generar una distorsión y entendimiento errado al ser comparada con el mismo ejercicio para Rentas Vitalicias, ya que no mostraría el impacto real en el tiempo que tiene cada modalidad de pensión

El monto de pensión en Retiro programado naturalmente disminuye en el tiempo. Hoy solo se muestra un gráfico de proyección del retiro programado, pero no se explicita numéricamente el impacto que puede tener en 5 o 10 años, lo cual sería mucho más transparente, por lo que proponemos informar el impacto en la proyección de pensión del Retiro Programado a un período de 5 o 10 años, para que sea realmente representativo de las características de esta modalidad.

4.- Clasificación de Riesgo e información sobre número de sucursales y presencia en regiones.

El borrador de norma considera trasladar la información sobre la Clasificación de Riesgo de las Compañías de Seguros de los cuadros de oferta e incorporar dicha información en un Anexo en donde se indique la Clasificación de Riesgo, estando éstas destacadas en colores graduales.

Nos parece adecuada la nueva ubicación de la información, pero respecto del diseño actual del Anexo que contempla la Clasificación de Riesgos de la compañía de seguros, quisiéramos expresar que la diferencia en franjas de colores resulta poco distinguibles, lo que podría generar una confusión por cuanto la variación de los tonos y la alineación de las Compañías hace comparar clasificaciones muy distintas como si fueran similares, lo que es inductivo a error. Por lo demás, genera un problema de índole técnico al pensionable, ya que de no ser impreso este certificado con tinta a color, pierde lo que busca ilustrar.

Si bien, entendemos de suma importancia informar la clasificación de riesgo, consideramos que se debiera entregar también información adicional cualitativa al pensionable para contribuir a una mejor toma de su decisión.

Como señalamos anteriormente, estimamos que hay factores y elementos importantes a considerar, como por ejemplo la presencia territorial de las compañías, con oficinas físicas a lo largo del país o la solidez financiera de los controladores.

Desde nuestra perspectiva, no considerar estos atributos sería no reconocer la valorización que le dan los pensionables a la atención post venta que consideran estos servicios, como por ejemplo, la

ayuda en la gestión de servicios, de beneficios fiscales, aclaración de consultas respecto de endosos, entre otros factores que son de interés para los pensionables.

Conforme a lo anterior, proponemos **se incorporen al menos el número de sucursales por compañía y presencia en regiones**, al mismo nivel que la clasificación de riesgo y la tasa de descuento, para efectuar un aporte cualitativo a la información que se les ofrece a los pensionables al momento de elegir la Institución con la que tendrán que interactuar el resto de su vida.

5.- Certificado de Pre aceptación de Ofertas.

Estamos de acuerdo y destacamos los beneficios que se generarán a partir de la implementación del certificado de pre aceptación de la oferta, por cuanto dará certeza jurídica a la voluntad final de pensionable.

Sin perjuicio de lo anterior, nos gustaría proponer que se incorporen a este certificado todos los atributos de los oferentes, como mencionábamos en la observación respecto del Anexo de Clasificación de Riesgos, para que de este modo, el pensionable se enfrente a un resumen completo de todos los factores por los cuales está optando por una alternativa u otra, y no solo el monto de la pensión, que si bien es un factor relevante, no es el único.

En el contexto, si se está solicitando al pensionable que tome conciencia de su decisión, previa a ratificarla, es este el momento preciso en que debiese tener todos los factores a la vista, para que dicha ratificación de su voluntad se otorgue de la manera más informada posible.

La propuesta incorpora en este certificado información sobre tipo de oferta, Compañía, monto RRVV ofrecida en pesos y UF, diferencia anual de pensión y clasificación de riesgo. Estimamos debiera agregarse información de **tasa de descuento para el período garantizado, número de sucursales por compañía y presencia en regiones**.

6.- Propuesta adicional.

Con todo, quisiéramos proponer una mejora tecnológica al Sistema de Consultas y Ofertas de Montos de Pensión, que solucione el problema que se da en la práctica en aquellos casos en que el pensionable acepta pensionarse con un Certificado de Oferta Anónima entregado por el Sistema, directamente en la AFP.

Lo anterior, dado que actualmente los documentos entregados por la Administradora son insuficientes, en algunos casos, para la emisión de la póliza por parte de Compañía adjudicataria.

La situación planteada resulta aún más crítica cuando el pensionable no es orientado de manera correcta al momento de aceptar la oferta, y no se entera que debe acudir a la Compañía Aseguradora con que aceptó para poder completar trámites y proporcionar antecedentes.

Por su parte, por cómo opera actualmente el Sistema, la Compañía aseguradora en algunos casos no tiene los antecedentes suficientes para contactar al pensionado en esta etapa, ni para emitir su póliza con todos los antecedentes, lo anterior contextualizado con el plazo de 3 días hábiles que se tiene para dar cumplimiento a esta obligación.

Conforme a lo anterior, nuestra propuesta supone una mejora al Sistema que le permita a la AFP cargar la documentación necesaria para la emisión de la póliza del pensionado, a saber: (i) Solicitud de Pensión o Cambio de Modalidad, (ii) Certificado de Saldo, (iii) Solicitud de Ofertas, (iv) Certificado de Ofertas, (v) Aceptación de Ofertas, (vi) Selección de Modalidad o Decisión de Cambio, (vii) Declaración beneficiarios, (viii) Certificados civiles de nacimiento o defunción y matrimonio o pacto de unión civil, según corresponda, (ix) Copia cédula de identidad (causante) y (x) Dictamen de invalidez, en caso que proceda.

Realizado lo anterior, el mismo Sistema pondría a disposición de la Compañía adjudicataria esta documentación, para que ésta pueda proceder con la emisión de la póliza electrónica con todos los antecedentes, y asimismo, brinde una atención oportuna, sin que el pensionado deba hacer trámites adicionales y engorrosos. Lo anterior se alinea con los objetivos de la modificación normativa que propone vuestra entidad.

De conformidad con todos los argumentos señalados precedentemente, le solicitamos a vuestra entidad reguladora considerar los comentarios que hemos efectuado a la propuesta normativa, con el efecto de evitar los riesgos que supone materializar alguno de estos puntos, como también tomar en consideración las posibilidades de mejora que presentan otros.

Finalmente, valoramos la oportunidad de invitarnos a participar en este proceso regulatorio y quedamos a su disposición para aclarar o complementar cualquier aspecto de nuestra presentación.

Saluda atentamente a Ud,



Raúl Ahumada Haddad
Gerente Técnico
Compañía de Seguros Confuturo S.A.



Santiago, 14 de septiembre de 2018

Señor
Joaquín Cortez Huerta
Presidente
Comisión para el Mercado Financiero
Presente

Ref.: Comentarios a borrador de Norma de Carácter General

De nuestra consideración:

Por medio de la presente, exponemos nuestros comentarios al borrador de Norma de Carácter General (NCG) puesto a disposición por la Comisión para el mercado Financiero, el cual propone modificaciones a la NCG N° 218, que imparte instrucciones sobre el Sistema de Consultas y Ofertas de Montos de Pensión (SCOMP).

Al respecto, manifestamos desde ya nuestro absoluto compromiso con cualquier gestión o medida que tenga como resultado el perfeccionamiento de nuestro sistema, entendiendo que resulta fundamental que los ajustes normativos en la materia consideren y ponderen de manera suficiente y eficaz las complejidades intrínsecas de nuestro sistema de pensiones.

En este sentido, estimamos fundamental que las modificaciones que se lleven a cabo consideren algunos hechos y principios elementales:

- **Pensionables poseen necesidades heterogéneas:** Los clientes son diversos respecto de sus necesidades familiares, estados de salud y posiciones financieras. Por ello el sistema previsional chileno ofrece múltiples opciones a los pensionados.
- **Información Transparente.** El sistema debe otorgar la información relevante para tomar una decisión informada. Debe propenderse al conocimiento del máximo de alternativas posibles con sus costos y beneficios. La decisión de pensionarse es compleja, por lo que la asesoría y la venta informada al momento de jubilarse son sumamente valiosas.
- **Atributos relevantes.** Si bien el monto de pensión es el atributo más relevante, existen otros atributos diferenciadores de gran relevancia (solventía, servicio, asesoría) cuya consideración forma parte de la decisión a ser tomada por los pensionados. Por otra parte, menospreciar atributos como solventía de las compañías y calidad de servicio puede destruir valor a clientes y hacer más inestable el sistema. Esto último debido a que para privilegiar precio, las compañías podrían adoptar estrategias financieras y patrimoniales agresivas y muy similares entre sí, haciendo más vulnerable el sistema en general.



- **Libertad de Elección:** DL 3.500 Estipula que los afiliados son dueños de sus fondos previsionales. Por ende los afiliados deben ser libres de determinar la alternativa de pensión adecuada a sus necesidades e intereses.

A continuación exponemos nuestros comentarios específicos a las modificaciones propuestas, tomando en consideración el punto “IV. Descripción de la propuesta de solución normativa” del Informe Normativo Preliminar de Agosto 2018:

1. Consultas en el Sistema SCOMP

1.1) Solicitud de Ofertas Automática

Se propone que, una vez recibido el Certificado Electrónico de Saldo, el SCOMP gatille en forma automática una primera solicitud de ofertas a las compañías de seguros para que el pensionable pueda contar sin mayores trámites con un Certificado de Ofertas para las modalidades de pensión más frecuentes.

Esta medida resulta contraproducente con el objetivo planteado por la propia CMF en sentido de “contribuir a una mejor toma de sus decisiones al momento de pensionarse”. Mostrar sólo las modalidades más frecuentes puede inducir a decisiones apresuradas y poco informadas.

En efecto, en la práctica se estaría prescindiendo de la asesoría, no tomando en consideración que es fundamental para la toma de una buena decisión. El prescindir de la asesoría posee inconvenientes, como por ejemplo, que resulta contradictorio con Conducta de Mercado, que estipula que se debe garantizar la entrega de asesoría de calidad a los clientes. Este cambio normativo fomenta aceptaciones de casos sin intermediación, muchos de los cuales se aceptarán en la AFP. De este modo estos nuevos clientes de las aseguradoras habrán tomado decisiones pero nunca habrán tenido contacto con las compañías o personal de la misma.

Propuesta:

- Oferta automática sea sólo referencial y no permita cierre.
- En caso de aceptación de ofertas automáticas, que pensionables manifiesten que voluntariamente están prescindiendo de la adecuada asesoría.

1.2) Bajar de 3 a 2 las opciones de diferidos y garantizados a cotizar

Estimamos que esta medida restringe la información a los cotizantes, lo que es contrario la transparencia y completitud de la información. Esta disposición obligaría a cotizantes que legítimamente deseen explorar varias opciones de pensión a realizar varias solicitudes de cotización.

Propuesta: No restringir el número de cotizaciones



2. Presentación de ofertas en el Certificado de Ofertas

2.2) Comparación montos de pensión y Excedentes de libre disposición con la mejor Oferta

Borrador propone presentar en el certificado la diferencia anual entre cada oferta y la mejor pensión de cada modalidad.

Sobre este punto, nos parece que implícitamente certificado puede inducir a pensar que la única variable relevante es el monto de pensión. Estimamos esto es un error ya que existen otros atributos relevantes, que se estarían dejando en un plano secundario, por ejemplo solvencia.

Además esta comparación es redundante ya que no aporta nueva información sino, más bien es derivable de la información ya presentada bajo el formato anterior. Adicionalmente el formato actual del Certificado SCOMP ya presentan las ofertas ordenadas de mayor a menor pensión.

Propuesta: No presentar el comparativo en el cuadro principal. Eventualmente presentarlo sólo en anexo.

2.3) Información Adicional a los montos de pensión

Borrador propone presentar la clasificación de riesgo y la tasa de descuento de pagos garantizados en un anexo y eliminarlos de comparativo principal

a) Clasificación Riesgo

- a. La RRVV no es un commodity puro. Existen otros aspectos relevantes como la solvencia. Cabe destacar que mayoría de pensionados no pueden diversificar sus ingresos y dependen sólo de la RRVV como fuente de ingresos.
- b. Si bien existe garantía estatal esto no significa que los costos por default no existan. Estos siguen existiendo, sólo que no los asume directamente el pensionado sino todos los chilenos. De este modo existe un interés Social en que los pensionados tomen adecuadas decisiones en lo que respecta a la solvencia de las aseguradoras en que contraten sus RRVV. Es riesgoso descansar en que el único control del riesgo de default quede radicado en el regulador.
- c. La clasificación de riesgo es un indicador cuya presentación no entorpece visualmente el resto de la información.
- d. Respecto a clasificar en colores los rangos de clasificación, estimamos que induce a error por cuanto se agruparían como riesgos similares coloreados en verde categorías AAA como A dando una falsa sensación de homogeneidad cuando los requisitos para obtener estas clasificaciones de riesgo son evidentemente muy distintos.

Propuesta: mantener la clasificación de riesgo en el cuadro principal y agregar en el anexo una página que en una glosa explique el significado de cada una de las clasificaciones de riesgo de las aseguradoras como está establecido en la NCG #62.



b) Tasa de descuento período garantizado

Borrador propone presentar la tasa de descuento de pagos garantizados en un anexo.

Hacemos presente que el informe normativo preliminar menciona que un eventual impacto de este cambio es que aumente la elasticidad de la venta ante cambios en esta variable. Al respecto, creemos que ocurrirá lo contrario ya que al presentar esta tasa en el anexo perderá visibilidad, por lo que existiría menos conciencia de la relevancia de este parámetro y por ende presumiblemente influiría menos en la decisión de compra. Dado lo anterior, es probable que las tasas de descuento aumenten, pudiendo afectar a los herederos de los pagos garantizados remanentes ya que al solicitar pagos anticipados y considerarse una tasa de descuento mayor, recibirían montos menores.

Propuesta: Mantener visualización de este elemento como se encuentra actualmente.

2.4) Montos de pensión neta de comisión cuando se ingresa por agente de venta

Se propone para casos ingresados por agentes de venta, presentar la pensión neta de comisión para la oferta de la compañía que posee contrato con el agente, pero bruta de comisión para el resto de las ofertas.

Lo anterior asume que en caso de cerrar con otra compañía lo haría de modo directo o con cesión de comisión del 100%

La evidencia muestra que esto rara vez ocurre. Aproximadamente un 10% de los casos ingresados por agentes de venta (que evidencia) que no son cerrados por la compañía para la cual trabajan dichos agentes, son cerrados vía directa. Un 70% son cerrados por agentes de venta de la compañía en la cual se aceptó la oferta y el otro 20% son intermediados por asesores previsionales.

En estos casos, los niveles promedio de comisión son muy similares a las tasas promedio de la industria, como se verifica en el cuadro siguiente:

Canal Aceptación	Casos No aceptados en Compañía a la que pertenece Agente que ingresó caso	% Casos	Comisión Intermediación (% Prima)
Agente	1032	70%	1.6%
Directo	150	10%	0.0%
Asesor	301	20%	1.7%
Total*	1483	100%	1.4%

Fuente Aceptaciones SCOMP, año 2017

* Total de casos que inicialmente figuran como intermediados por un agente de ventas y que son cerrados en otra compañía.



En virtud de lo anterior, estimamos que de mantenerse la propuesta se estaría dando una señal confusa al pensionable.

Además cabe destacar que la normativa actual no da igualdad de opciones a los casos ingresados por canales agenciales que a los casos ingresados por asesores. Para casos asociados por asesores las opciones son más restringidas, generando menor competencia.

- Un caso ingresado por canal agencial puede vía oferta externa modificar su intermediario de modo de asociarse a un agente de otra compañía, un asesor o eventualmente cerrar de modo directo.
- En contraste, una solicitud ingresada por asesores no puede modificar intermediario. Si se desea prescindir de un asesor es necesario efectuar una nueva solicitud de oferta. De este modo la normativa restringe.

De este modo este cambio de presentación de la información de pensión neta de comisión cuando se ingresa por agente de venta, agudiza el ya disímil tratamiento que hace la norma a los casos de los distintos canales. Hace competir las ofertas ingresadas por agentes, con cierres directos, mientras que para los casos de asesores el tratamiento es distinto.

Propuesta:

- Presentar todas las ofertas ya sea netas o brutas de comisión. Independiente del partícipe que ingresó el caso.
- Como segunda alternativa, dar la opción de que compañías y asesores definan internamente el monto de comisión a considerar en el certificado de ofertas (que debe ser menor a la comisión máxima definida por el regulador). Hoy la comisión máxima es 2% (con tope 60 UF) pero el promedio industria es más bajo. Esto tendría varios efectos positivos:
 - El certificado de ofertas reflejaría mejor la comisión de intermediación, ya que como se mencionó previamente la comisión real es inferior a la máxima
 - Haría más visible la competencia por la variable comisión ya que este costo si se reflejaría en el certificado de ofertas. Esto contrasta con el marco normativo actual y el propuesto donde se asume que el costo de intermediación es siempre la comisión máxima.

2.5) Comprensión del monto a pagar por servicios de asesor o agente de ventas.

Si bien la información es valiosa, explicitar nuevamente esta información en esta instancia puede inducir a rechazar asesorías en curso cuando ya se ha realizado gran parte del esfuerzo.

Propuesta:

Estimamos esta información debiera explicitarse en etapas iniciales del proceso (por ejemplo previo al momento de la solicitud del certificado de saldo).



4.1) Formulario Pre Aceptación Monto menor al mayor vigente.

- Induce a pensar que la única variable relevante es precio. Lo cual como se ha mencionado no es correcto.
- Redundante con el certificado SCOMP que ya ranquea las ofertas de mayor a menor pensión.

Propuesta: Eliminar formulario.

5.1) Validaciones Lógicas al Certificado de Saldo

Cabe destacar que el origen de la información de los certificados de saldo son las AFP. De este modo las aseguradoras sólo pueden verificar consistencia entre los datos incluidos en el certificado de saldo, pero no validar que estén correctos. Sería conveniente proponer mecanismos para que la información original esté depurada.

Propuesta:

Incluir una cláusula como la contenida en el proyecto de reforma previsional presentado el 2017 que obliga a las AFP a consultar al registro civil acerca de los beneficiarios. Se cita un párrafo de dicha propuesta:

“Es de gran importancia en el cálculo de la pensión conocer las y los beneficiarios efectivos que tiene la o el afiliado causante, ya que esto permite disminuir la probabilidad de error en la entrega del beneficio de pensión y evita que una omisión de beneficiarias o beneficiarios pueda dejarlos sin pensión. Por ello, se establece la obligación de las AFP de consultar al Servicio de Registro Civil e Identificación, acerca de las o los beneficiarios de sus afiliadas y afiliados al tramitar solicitudes de pensión.”

6) Inicio de vigencia

Estimamos que dado que hay una reforma previsional en curso que puede tener impactos relevantes en los mercados de jubilaciones que en consecuencia con alta probabilidad impliquen cambios adicionales a los sistemas y procedimientos, sería prudente más plazo para la entrada en vigencia de esta norma.

7) Sugerencias

Dado este nuevo marco normativo potenciaría aceptaciones sin intermediario (Directo), y que probablemente una fracción relevante de ellos se realizaría en la AFP sin que las aseguradoras posean mayores antecedentes, sería prudente que las AFP disponibilicen electrónicamente los documentos asociados a estas aceptaciones (por ejemplo selección de modalidad. Dictamen invalidez) para que los trámites posteriores que deben realizar en las aseguradoras (como por ejemplo selección vía de pago, beneficiarios designados) sean más fluidos.



Conclusiones Finales

Compartimos los principios que han inspirado la propuesta de ajuste normativo. Sin embargo estimamos que algunas de las medidas propuestas no se encuentran debidamente definidas para la consecución de tales principios, por lo que los comentarios expuestos precedentemente tienen por objeto contribuir al perfeccionamiento de la normativa aplicable.

En virtud de lo anterior, destacamos lo siguiente:

- **RRVV no son únicamente un commodity.** Si bien el monto de pensión es el atributo más relevante, (el mercado es bastante competitivo en precio como avalan diversos estudios e indicadores como Money worth Ratio, etc.), existen otros atributos diferenciadores que razonablemente pueden justificar las diferencias de pensión del orden de 2% mencionadas en el informe de la FNE y en el informe resumen de este cambio normativo.
- **Valor de la Asesoría.** La decisión de pensionarse es compleja, delicada y con el agravante que en caso de RRVV es irrevocable. A esto se suma que lamentablemente la educación financiera de la población es en general baja. Por ello queda de manifiesto que en este contexto la asesoría y la venta informada al momento de jubilarse son sumamente valiosas. Las necesidades de cada futuro pensionado son diversas y no se puede pretender que exista una solución estándar para todos. Esto ya es reconocido en el sistema previsional chileno que ofrece múltiples opciones a los pensionados.
- **Generación de Externalidades negativas si sólo se valora monto de pensión:** El mercado de RRVV ya es bastante competitivo en precio. Menospreciar atributos como solvencia de las compañías y calidad de servicio puede destruir valor a clientes y hacer más inestable el sistema.

Quedamos a su disposición para abordar en mayor profundidad nuestras apreciaciones a la normativa en trámite comentada.

Sin otro particular, le saluda afectuosamente,



Christian Unger Vergara
Gerente General
Compañía de Seguros de Vida
Consorcio Nacional de Seguros S.A.

Santiago, 14 de septiembre de 2018.-

Comentarios a la propuestas de Modificación a la Norma de Carácter General N° 218.

1.- Consultas en el Sistema SCOMP.

1.1. Ingreso al Sistema.

- Certificado Automático.

- La automaticidad de la primera solicitud de ofertas y del consecuente certificado, no permite que el pensionable tenga a disposición todas alternativas posibles a las que puede optar. Esto último, a nuestro entender, limita la libertad de elección del pensionable toda vez que podría generar la idea errónea de que sólo puede acceder y contratar alguna de las modalidades de pensión mencionadas en este primer documento, desconociendo la existencia de las ofertas externas a las que también puede acceder.

- Estimamos que el documento que se emita en respuesta a la primera solicitud de ofertas debería tener carácter meramente informativo, esto es, con la única finalidad de permitir un primer acercamiento del pensionable a las modalidades de pensión existentes, con la clara especificación de que las alternativas contenidas en este documento informativo no son las únicas a las que el pensionable puede optar.

- Dado el carácter informativo consideramos que el plazo para el ingreso de una posterior solicitud de oferta a través de los partícipes sea de 2 días hábiles desde la primera solicitud.

- Intermediación:

En este punto, somos de parecer que es preciso terminar con los conceptos de pensiones brutas y netas, limitándose a la utilización sólo de pensiones brutas, lo cual permite que el pensionable compare entre ofertas emitidas en las mismas condiciones.

2.- Presentación del Certificado de ofertas:

- Estamos de acuerdo en señalar precios en UF y Pesos, tanto para pensiones, ELD y comisiones de intermediación.

- Somos de parecer que la comparación de precios debe ser mensual, dado el cálculo semestral o incluso trimestral del Retiro Programado. En este sentido, estimamos importante que las unidades utilizadas sean comparables entre sí.

- Por otra parte, creemos que la presentación de la clasificación de riesgo no debe ir en un anexo separado, dado que es un variable de suma importancia a los efectos de elegir una oferta de pensión. A nuestro parecer, la gráfica de presentación propuesta conlleva a confusión.

- Estamos de acuerdo en que las tasas de descuento para periodos garantizados sean trasladadas a un anexo.

- Estimamos que el nuevo diseño del Certificado de Ofertas SCOMP debe ser revisado por expertos en comunicaciones para que su lectura sea lo más fácil de entender para el pensionable. Además, entendemos que esto requiere la participación de todos los actores involucrados.
- Finalmente, nos parece que el Certificado de Oferta debiese contener por parte de SCOMP controles de seguridad contra fraudes y falsificaciones de última tecnología.

Otras consideraciones:

- Somos del parecer que para una adecuada decisión, el pensionable debe disponer de información equivalente en el certificado de oferta, esto es, información comparable.
- Todo el rediseño del certificado expresado en el borrador de norma apunta a disminuir la importancia de variables diferentes al precio, lo cual se ve corroborado al incorporar en el texto en consulta un formulario de pre aceptación. Estimamos que para una adecuada toma de decisión existen variables distintas del precio que son muy importantes al tiempo de decidir sobre que alternativa elegir, como por ejemplo:
 - Cobertura: red de sucursales, considerando que aproximadamente un 70% de los pensionados reciben beneficios estatales, los que en la mayoría de los casos, no se pueden realizar en forma remota.
 - Servicio al pensionado: infraestructura, atención preferencial, tecnología de atención, servicios web.
- También sugerimos que el evento o acto de Aceptación de la Oferta sea uno solo, esto es, que tenga un carácter "consolidado" con el evento o acto de Selección, de modo que no sea necesario un trámite adicional en la AFP para materializar la opción elegida por el pensionable. En este sentido, la Aceptación en SCOMP debería gatillar un evento automático a la AFP de origen informando dicho evento y perfeccionando la Selección.
- A su vez, SCOMP debería proveer los controles, en los casos de aceptación de Rentas Vitalicias, para asegurar la recaudación de la Prima Única en los plazos normativos.
- Para un mejor control de procesos proponemos:
 - Incorporar la fecha de emisión en el Certificado de Ofertas.
 - Generar informes donde se identifique la fecha de solicitud, la fecha de emisión del CO, la fecha de aceptación y la fecha de selección de los cierres de una compañía.
- Dentro de las etapas del proceso de pensión, SCOMP debería contar con un mecanismo de rutificación en línea con el Servicio de Registro Civil e Identificación de forma de asegurar la calidad de la información del grupo familiar del pensionable.



- En caso de pensionables que efectúen cierres en Rentas Vitalicias directos en la AFP, estimamos que el proceso en SCOMP debería considerar que dicha AFP informe -a través de SCOMP- los antecedentes del cierre para que la Compañía de Seguros elegida pueda generar la póliza electrónica.

- Finalmente, SCOMP debería ser el receptor de la documentación de un cierre de ofertas (documentación en pdf) de modo que el proceso sea ampliamente digital y los documentos (que hoy son físicos) fluyan por el sistema y estén disponibles para todos los participantes del proceso y, en particular, para las instituciones receptoras de la aceptación. De igual forma, el sistema debería contener los datos de contacto de los pensionales que efectúen una aceptación de oferta.

Santiago, 14 de septiembre de 2018

Señores
Comisión para el Mercado Financiero
Superintendencia de Pensiones
Presente

Ref. Comentarios sobre modificación propuesta a NCG N°218.

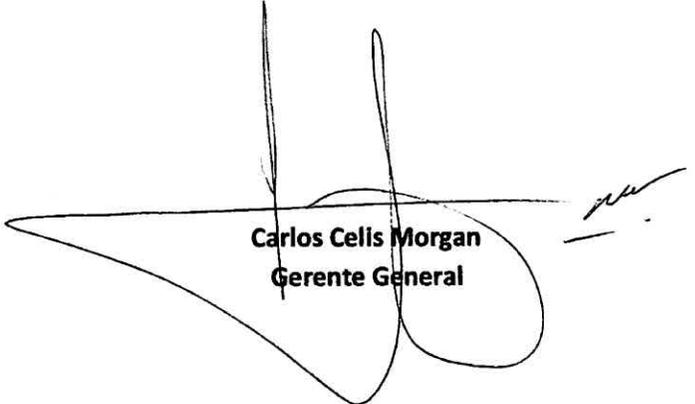
De nuestra consideración,

Hemos revisado la propuesta de modificación de la NCG N°218 de la Comisión para el Mercado Financiero, así como el Informe Normativo Preliminar que acompaña dicha propuesta. En el espíritu de contribuir a los objetivos planteados en estos documentos, se adjuntan las observaciones que nos han parecido pertinentes a la materia.

Para efectos de organizar los comentarios, se han dividido en elementos relativos a los fundamentos y resultados esperados con los cambios propuestos, tema que será expuesto en el Documento número 1 y a continuación, en el Documento número 2, irán los complementos relativos a las modificaciones a la NCG N°218 directamente.

Por último, hacemos presente que nuestros comentarios a la señalada Norma han sido enviados en forma directa a ustedes, ya que no hemos participado en los comités de trabajo organizados por la Asociación de Aseguradores de Chile A.G., por lo cual no adherimos necesariamente a las observaciones que dicha Institución les haga llegar.

Sin otro particular, les saluda atentamente



Carlos Celis Morgan
Gerente General

Incl.: Lo indicado.

DOCUMENTO NÚMERO 1

COMENTARIOS RELATIVOS A LOS OBJETIVOS BUSCADOS CON LA PROPUESTA DE REFORMA

COMENTARIOS RELATIVOS A LOS OBJETIVOS BUSCADOS CON LA PROPUESTA DE REFORMA

1. Sobre la justificación de intervención regulatoria.

El objetivo fundamental a los que apuntan las modificaciones propuestas, es poner a disposición de las personas que deben enfrentar su proceso de pensión, mejor información sobre las ofertas que reciben a través de SCOMP, para contribuir a que puedan tomar mejores decisiones.

Cabe señalar que, tal como se desprende de la lectura de las propuestas, no necesariamente las mejoras apuntan a completar la información otorgada, sino que se centran, a nuestro entender acertadamente, en hacer más comprensible esta información. Por ello en algunos casos incluso se busca disminuir los datos aportados.

Siguiendo la misma línea, los comentarios vertidos en este documento, se orientarán a intentar aportar en simplificar el entendimiento y la orientación de cómo utilizar adecuadamente la información que el pensionable y/o sus beneficiarios recibe, además de ayudar a que el proceso mismo resulte de mejor forma. En algunos momentos es posible que deba sacrificarse la precisión de lenguaje en pro de usar modos de comunicar que sean mejor entendidos por el receptor de dicha comunicación.

2. Ingreso al Sistema SCOMP

Concordamos en que el ideal será a futuro, facultar a los individuos para interactuar directamente con el sistema SCOMP. La solución intermedia propuesta, resulta una buena alternativa - que se solicite automáticamente un set de ofertas a través de la AFP y los resultados sean puestos a disposición de los pensionables a través del sitio de las AFP.

Se propone que, como complemento, el trámite de pensiones sea íntegramente realizable usando el sitio de las AFP, que las claves de acceso sirvan para validar el uso de ese sitio, el de un futuro "orientador" que SCOMP podría desarrollar y finalmente, sirva de primera clave para acceder a la institución donde el pensionado toma su pensión.

Del mismo modo, SCOMP debería ser la plataforma que permita el intercambio de la información del pensionable entre AFP y Compañías de Seguro, de modo de asegurar que los procesos posteriores al cierre de las pensiones, sean lo más ágiles posibles, particularmente los que involucran contactar a los pensionados.

3. Intermediación:

El informe y el trabajo realizado por la FNE, indican algo que intuitivamente es esperable, quienes hacen un trámite de pensión sin utilizar intermediarios, en promedio logran obtener mejores pensiones.

Un segundo hallazgo, menos intuitivo, pero también comprensible, es que las pensiones intermediadas por Asesores, por lo general resultan ser mejores que sus comparables efectuadas a través de Agentes. La lógica radica en que, primero, las Compañías de Seguro enfrentan costos mayores cuando deben organizar canales comerciales propios de cualquier índole y, en segundo lugar, el pensionable solo opta a la mejor opción de una Compañía y no de todas las Compañías.

Al respecto, es necesario comprender que esta actividad, por las complejidades de los productos ofrecidos, los montos de dinero involucrados, el plazo e irrevocabilidad de las decisiones tomadas entre otros, hacen extremadamente poco viable que no exista intermediación alguna. Obstaculizar la intermediación formal, solo tendría el efecto de allanar el campo para un potente mercado informal que por su naturaleza no podrá ser regulado ni fiscalizado.

Ahora bien, las medidas propuestas harían esperable que muchos Agentes de Venta se conviertan en Asesores Previsionales. En ese sentido, estamos de acuerdo y de hecho celebramos que más personas puedan tomar el rol de Asesor Previsional. Sin embargo, actualmente convertirse en Asesor Previsional es algo complejo, por lo que la conversión mencionada puede resultar poco practicable.

- En primer lugar, la "prueba" que ha definido históricamente la SVS/CMF supone un obstáculo no menor, con tasas de aprobación en varias ocasiones, inferiores al 50%. Dado esto, se recomienda revisar la prueba, en los siguientes ámbitos: (a) Contenidos: actualmente éstos son muy extensos, se sugiere limitarlos a los que realmente se necesitan para los procesos de pensiones de este país; (b) Formato: se

sugiere revisar el formato y adecuarlo a la realidad de las personas que típicamente rinden esta prueba, ver la cantidad de preguntas, la forma en que ellas se enuncian, la forma en que ellas se deben responder y los tiempos de respuesta (c) Transparencia: publicar las preguntas y las respuestas correctas, definir instancias de revisión o corrección si fuese necesario; (d) Oportunidad (periodicidad): debiese ser un derecho poder dar esta prueba sin obstáculos, al menos varias veces al año, por ejemplo en forma mensual.

- Por otra parte, el requisito de contar con una póliza de responsabilidad civil es algo que también suele ser complejo. En ese sentido, se recomienda a la CMF estudiar el mercado de tales seguros y ver si funciona adecuadamente, con el objeto de velar porque toda persona que lo requiera, pueda adquirir tal póliza en términos razonables.
- En general, cálculos financieros y argumentaciones técnicas podrían ser entregados a los Asesores en forma estándar por el propio SCOMP u otras aplicaciones, de este modo, al Asesor le cabría una labor más enfocada en los elementos sociológicos y de servicio social que la tarea implica.

Otra reflexión a preguntarse es cuáles Agentes de Ventas serán los primeros en intentar convertirse en Asesores. La respuesta la dan los propios hallazgos de la FNE. Existen casos de Agentes que son capaces de argumentar a quienes atienden de tal modo que cierran pensiones pese a que el lugar en el ranking de ofertas sea muy malo. En el otro lado, están los Agentes que cierran principalmente usando el argumento de que su Compañía ofrece una de las mejores pensiones. Claramente, los Agentes que captan pensionados usando el argumento de una mejor pensión, serán los primeros en intentar migrar de actividad, puesto que verán mermadas sus ventas fuertemente. No sucederá lo mismo con aquellos capaces de usar otros argumentos para captar pensionados.

Dado lo expuesto precedentemente, es esperable observar post cambios que las diferencias de pensiones entre las intermediadas por Agentes versus Asesores, incluso crecerán.

Para menguar el efecto de que los pensionables sobre ponderen argumentos diferentes al monto y/o erróneos, se debería hacer exigible que los pensionables que usan servicios de intermediarios, deban exponer el resultado de la asesoría recibida, es decir, dejar respaldo de los argumentos que le hacen optar por una u otra alternativa. Esto permitiría posteriormente fiscalizar la calidad de la intermediación efectuada.

Finalmente, el lugar más natural donde debería darse la orientación adecuada al cliente, es en su AFP. Esta institución estuvo durante toda la vida activa del cliente motivándolo a ahorrar y preparar su pensión para finalmente tener que restarse del proceso de guía en el paso final de éste. Efectivamente la AFP hoy tiene un conflicto de interés a la hora de orientar, puesto que ofrece uno de los productos "en competencia" y así mismo, la Compañía de Seguros también posee similar conflicto, porque no puede ofrecer todos los productos.

Dado lo expuesto, una reforma de fondo podría considerar el traspasar la oferta de retiros programados a las Compañías de Seguro y de este modo separar la administración de los fondos de acumulación de aquellos destinados a pagar pensiones y permitir que las AFP sean los primeros llamados a orientar adecuadamente al pensionable.

DOCUMENTO NÚMERO 2
COMENTARIOS A MODIFICACIONES NCG N° 218

Comentarios a Modificaciones NCG N° 218

4. Sobre el inicio del trámite de pensión.

- a) El inicio del trámite de pensiones en la actualidad debe efectuarse personalmente en la AFP del afiliado, dada la relevancia que se desea dar a futuro a facilitar la tramitación virtual de todo el proceso, es natural permitir que los clientes puedan iniciar su trámite a través del sitio de la AFP. De este modo, el interactuar posteriormente con la información recibida por este medio será natural.
- b) Siguiendo la línea de lo expuesto en a), deberá ser obligatorio para la AFP, el activar el acceso del pensionable al sitio cuando acuda a iniciar su trámite de pensión.
- c) Además, en esa misma instancia deberá requerirse que las Administradoras de Fondos de Pensiones, capten correos electrónicos válidos de los pensionables, de modo de garantizar que los afiliados efectivamente puedan obtener este documento de manera electrónica.
- d) La modificación de norma debe poner énfasis en que los datos de los beneficiarios y del propio cliente sean correctamente ingresados y validados por la respectiva Administradora de Fondos de Pensiones, en el proceso previo a la emisión del certificado de saldo electrónico, evitando así anulaciones o demoras en el proceso de pensión. Los datos en que habitualmente se registran inconsistencias son:
 - i. Sexo.
 - ii. Fecha de nacimiento
 - iii. Condición de Invalidez
 - iv. Estado Civil
- e) En este mismo sentido, es clave para el proceso de pensiones la actualización de los datos de contacto del cliente y debe ser obligatorio para este último el aportarlos adecuadamente:
 - i. Teléfono Móvil – hoy es la principal vía de comunicación entre personas
 - ii. Correo electrónico
 - iii. Teléfono Fijo
 - iv. Datos completos para contacto de Beneficiarios
- f) Los datos de contacto indicados en e) deberán ser transmitidos a SCOMP y custodiados por este sistema.
- g) Asimismo, cualquier otro antecedente de respaldo del trámite de pensiones, que las AFP deban mandar a las Compañías de Seguro, se debería digitalizar y subir a SCOMP, de modo que este sistema forme un “expediente electrónico de pensión” que transmita con posterioridad a la institución donde definitivamente se pensione la persona.
- h) SCOMP al momento del Ingreso de una Solicitud de Ofertas por cualquiera de las vías permitidas, deberá y podrá efectuar validación de los datos de contacto, de manera que, de no corresponder a los actualizados en la AFP, se rechace este ingreso. Esta medida de control evitará que terceros puedan ingresar mal datos y recibir información que no les corresponde.
- i) Por otra parte, será relevante que las AFP en este proceso confeccionen y completen una base de datos de beneficiarios, de modo que ellos puedan tener acceso correspondiente al sitio web, como sugiere la propuesta.

5. Sobre el Capítulo IV. OPERACIÓN DEL SISTEMA.

- a) **Anexo N°2: Información a Transmitir al Sistema por las Administradoras.** Para la correcta operación del sistema, se recalca la necesidad de que las AFP en forma previa hayan activado la clave de acceso del cliente a su sitio Web. Adicionalmente, ingresen al sistema los datos de contacto señalados previamente, particularmente los correos electrónicos válidos y el dato del teléfono móvil de la persona. Sobre esto último, en nuestra experiencia, es mayor la proporción de pensionados que posee teléfono móvil, en comparación a correo electrónico y prefieren ese medio de contacto. Esto también es aplicable a los beneficiarios y tener esta información es lo que facultará a futuro el poder seguir avanzando en modernizar el sistema.

6. Sobre el Capítulo V. CONTENIDO DEL CERTIFICADO DE OFERTAS.

- a) **Previo al Punto 1. Carta Conductor (Anexo 14) (pág.31).**

Información de Opciones: A pesar que se ha trabajado en reducir la cantidad de páginas e información que se da a los pensionables, resulta complejo para una persona que no ha estado habituada a revisar información previsional el comprender la utilidad de cada uno de los puntos que se especifican en este documento. Actualmente la carta conductora si bien especifica en qué consiste cada modalidad y cómo seleccionarla, no aborda qué factores un pensionable debería analizar tanto para definir la modalidad de pensión como a las compañías que ofertan:

- Decisión 1: Modalidad de Pensión, ¿renta vitalicia, retiro programado o combinación de ambos? A quién se sugiere cada una y dar con mayor claridad los beneficios y riesgos de cada una.
- Decisión 2: ¿Cómo escoger entre las diversas opciones de rentas vitalicias? Indicar para quién se sugiere cada una.
- Decisión 3: ¿Qué Compañía elegir? Aportar antecedentes que los pensionables regularmente preguntan: Cuántos pensionados eligen cada Compañía, qué participación de mercado tiene en la actualidad, qué nivel de riesgo existe de que pueda cumplir sus compromisos, entre otros.

Estos elementos serán aún más relevantes si a futuro se desea poder efectuar estos trámites de manera virtual o con apoyo de otro tipo de herramientas tecnológicas.

Por ahora, sería recomendable incorporar una "Guía para utilizar la información del Certificado de Ofertas" que comprenda los siguientes temas:

“Guía para utilizar la información del Certificado de Ofertas”

Primer Paso: Definir el Tipo de Pensión Adecuada

Estimado solicitante de ofertas de pensión, la primera definición que debe hacer, es establecer cuál es el tipo de pensión que más se acomoda a sus características y necesidades particulares. Para ayudarlo en este proceso, se adjunta un cuadro resumen que le servirá de guía.

Mientras más respuestas a las preguntas listadas estén en la sección de un tipo de pensión, esa será la opción que con más detalle debe mirar posteriormente en el certificado de ofertas.

Pregunta	Retiro Programado Se recomienda en caso:	Renta Vitalicia Se recomienda en caso:	Renta Temporal con Renta Vitalicia Diferida Se recomienda en caso:	Retiro Programado con Renta Vitalicia Inmediata Se recomienda en caso:
¿Estima que vivirá más o menos que las personas de su edad?	Si usted posee deteriorada salud en comparación a las personas de su generación	Si su salud, la de su cónyuge o antecedentes familiares, le hacen creer que <u>vivirá al menos lo mismo</u> que las personas de su edad	Si su salud, la de su cónyuge o antecedentes familiares, le hacen creer que <u>vivirá más</u> que las personas de su edad	Si su salud, la de su cónyuge o antecedentes familiares, le hacen creer que <u>vivirá al menos lo mismo</u> que las personas de su edad
¿Será la pensión su principal fuente de ingresos?	Si usted posee fuentes de ingreso adicionales y/o no le afectaría que el monto de su pensión baje esporádicamente.	Si su principal fuente de ingresos será la pensión y cambios en el monto de ella le causarían problemas relevantes o no tolera cambios en el monto de su pensión	Si su principal fuente de ingresos será la pensión y cambios en el monto de ella le causarían problemas relevantes, pero durante un primer lapso de tiempo tiene otros ingresos o menos necesidades	Si usted posee fuentes de ingreso adicionales y/o no le afectaría que el monto de su pensión baje esporádicamente, pero desea asegurar recibir al menos un cierto monto fijo.
¿Cree que sus gastos bajarán en el futuro?	Si cree que sus gastos bajarán en un par de años producto de cambios en las necesidades de usted y su familia	Si cree que sus gastos permanecerán constantes y/o muy ajustados al monto de la pensión a recibir	Si cree que sus gastos bajarán en un par de años producto de cambios en las necesidades de usted y su familia	Si cree que sus gastos bajarán en un par de años producto de cambios en las necesidades de usted y su familia
¿Si fallece, a quién desearía beneficiar con pago de pensión?	Se recomienda si usted requiere dejar pensión solamente a sus beneficiarios legales	Si desea que, con posterioridad a los beneficiarios legales, otras personas definidas por usted, puedan beneficiarse durante un período de tiempo.	Si desea que, con posterioridad a los beneficiarios legales, otras personas definidas por usted, puedan beneficiarse durante un período de tiempo.	Si desea que, con posterioridad a los beneficiarios legales, otras personas definidas por usted, puedan beneficiarse durante un período de tiempo.
¿Será la pensión fuente principal de sustento para sus beneficiarios?	Si considera que sus beneficiarios legales tendrán otras fuentes de ingreso o la pensión podrá variar de monto sin afectarlos demasiado.	Si la pensión será fuente importante de ingresos para sus beneficiarios y por lo tanto desea asegurar ese pago. Incluso puede asegurar un monto superior a lo que correspondería, por un lapso de tiempo	Si la pensión será fuente importante de ingresos para sus beneficiarios y por lo tanto desea asegurar ese pago. Incluso puede asegurar un monto superior a lo que correspondería, por un lapso de tiempo	Si la pensión será fuente importante de ingresos para sus beneficiarios y por lo tanto desea asegurar ese pago. Incluso puede asegurar un monto superior a lo que correspondería, por un lapso de tiempo
Si usted cree que vivirá menos que las personas de su edad. ¿Desearía dejar herencia?	Si considera que usted y sus beneficiarios legales vivirán menos que las personas de su edad, cualquier saldo que quede con posterioridad a pagar los beneficios legales, podrá dejarse como herencia	No existe opción de heredar, solo de asegurar un tiempo de pensión a beneficiarios legales o no legales.	No existe opción de heredar, solo de asegurar un tiempo de pensión a beneficiarios legales o no legales.	Si considera que usted y sus beneficiarios legales vivirán menos que las personas de su edad. Deja herencia por el saldo que mantiene en su AFP para el pago de la pensión en Retiro Programado
Si usted desearía poder retractarse de la decisión a tomar	Esta opción permite cambiar posteriormente a Renta Vitalicia	Esta opción no permite cambiar de decisión posteriormente	Esta opción no permite cambiar de decisión posteriormente	Esta opción permite cambiar posteriormente a Renta Vitalicia lo correspondiente a Retiro Programado

Segundo Paso: Entender mejor las diferencias entre clases de Rentas Vitalicias

Estimado solicitante de ofertas de pensión, en caso de que el tipo de pensión que más se acomoda a sus necesidades sea alguna de las siguientes: Renta Vitalicia, Renta Temporal con Renta Vitalicia o Retiro Programado con Renta Vitalicia, entonces la siguiente guía le ayudará a entender mejor cuál de las cotizaciones que contiene el certificado de ofertas, podría ser más adecuada a su necesidad particular.

- a) Renta Vitalicia Inmediata simple:
 - a. Este tipo de pensión, ofrece un monto fijo en unidades de fomento, lo que significa que se irá ajustando al alza en la medida que aumenten los precios de las cosas que regularmente consumen los chilenos.
 - b. Este tipo de pensión, comenzará a ser pagada a contar del siguiente mes en que usted la seleccione.
 - c. Este tipo de pensión, en caso de su fallecimiento, protegerá a sus beneficiarios legales (generalmente cónyuge e hijos menores de 24 que estén estudiando) con los montos establecidos en la regulación vigente

- b) Renta Vitalicia Inmediata simple, con retiro máximo de Excedente de Libre Disposición:
 - a. Este tipo de pensión, ofrecerá un monto de pensión menor que la Renta Vitalicia Inmediata simple, a cambio de permitirle retirar un monto de dinero, que corresponde al máximo que legalmente puede rescatar, dado lo que usted logró ahorrar durante su vida laboral.
 - b. El resto de las características de este tipo de pensión son las mismas de la Renta Vitalicia Inmediata simple, es decir, ofrece un monto fijo en unidades de fomento, lo que significa que se irá ajustando al alza en la medida que aumenten los precios de las cosas que regularmente consumen los chilenos.
 - c. Este tipo de pensión, comenzará a ser pagada a contar del siguiente mes en que usted la seleccione.
 - d. Este tipo de pensión, en caso de su fallecimiento, protegerá a sus beneficiarios legales (generalmente cónyuge e hijos menores de 24 que estén estudiando) con los montos establecidos en la regulación vigente.

- c) Renta Vitalicia Inmediata garantizada a 180 meses:
 - a. Este tipo de pensión, ofrecerá un monto de pensión menor que la Renta Vitalicia Inmediata simple, a cambio de permitirle asegurar que sus beneficiarios reciban el monto íntegro de su pensión, en caso de que usted fallezca, hasta que se cumplan 180 meses (15 años) desde la contratación de este producto.
 - b. El resto de las características de este tipo de pensión son las mismas de la Renta Vitalicia Inmediata simple, es decir, ofrece un monto fijo en unidades de fomento, lo que significa que se irá ajustando al alza en la medida que aumenten los precios de las cosas que regularmente consumen los chilenos.
 - c. Este tipo de pensión, comenzará a ser pagada a contar del siguiente mes en que usted la seleccione.

- d) Renta Vitalicia Diferida a 2 años, con Renta Temporal de 2 veces la Renta Vitalicia Diferida (o igual en caso de pensión de sobrevivencia):
 - a. Este tipo de pensión, ofrecerá un monto de pensión menor que la Renta Vitalicia Inmediata simple, a cambio de ofrecerle durante los 2 primeros años una pensión equivalente al doble de lo que recibirá con posterioridad a esos dos años.
 - b. El resto de las características de este tipo de pensión son las mismas de la Renta Vitalicia Inmediata simple, es decir, ofrece un monto fijo en unidades de fomento, lo que significa que se irá ajustando al alza en la medida que aumenten los precios de las cosas que regularmente consumen los chilenos.
 - c. Este tipo de pensión, comenzará a ser pagada a contar del siguiente mes en que usted la seleccione.
 - d. Este tipo de pensión, en caso de su fallecimiento, protegerá a sus beneficiarios legales (generalmente cónyuge e hijos menores de 24 que estén estudiando) con los montos establecidos en la regulación vigente.

Tercer Paso: Entender mejor cuáles son las Compañías oferentes de Rentas Vitalicias

Estimado solicitante de ofertas de pensión, en caso de que el tipo de pensión que más se acomoda a sus necesidades sea alguna de las siguientes: Renta Vitalicia, Renta Temporal con Renta Vitalicia o Retiro Programado con Renta Vitalicia, entonces la siguiente guía le ayudará a saber más de quiénes son las Compañías que le ofrecen pensionarse con ellas.

Preguntas frecuentes sobre las Compañías:

a) ¿Cuáles son las Compañías más elegidas por los pensionados?

Las 3 Compañías más elegidas por los pensionados en el último año, ordenadas de mayor a menor, son:

- 1.- XX
- 2.- YY
- 3.- ZZ

Las 3 Compañías más elegidas por los pensionados en los 3 últimos años, ordenadas de mayor a menor, son:

- 1.- AA
- 2.- BB
- 3.- CC

Las 3 Compañías que más clientes pensionados tienen, ordenadas de mayor a menor, son:

- 1.- DD
- 2.- EE
- 3.- FF

b) ¿Cuáles son las Compañías más grandes?

Existen XX compañías que ofrecen rentas vitalicias, las XX/3 más grandes son:

Considerando todos sus negocios y ordenadas de mayor a menor:

- 1.-
- 2.-
- 3.-
- 4.-
- 5.-

Considerando solamente el tamaño en Rentas Vitalicias y ordenadas de mayor a menor:

- 1.-
- 2.-
- 3.-
- 4.-
- 5.-

c) ¿Cuáles son las Compañías de dueños Chilenos y cuáles de dueños extranjeros?

Todas las Compañías que ofrecen Rentas Vitalicias están radicadas en Chile y se rigen por la ley Chilena. La nacionalidad de los accionistas principales de las Compañías es:

Compañías con Accionistas mayoritarios Chilenos:

A, B, C, D, E, F

Compañías con Accionistas mayoritarios extranjeros:

WW, XX, YY, ZZ

d) ¿Cuál es el riesgo de que las Compañías no puedan cumplir sus compromisos?

La ley y normativa, se preocupa de permitir ofertar Rentas Vitalicias, **solamente a Compañías que demuestran capacidad de cumplir sus compromisos**. Adicionalmente, estas Compañías son evaluadas externamente a fin de saber si esa capacidad de cumplir se podría ver afectada en caso de cambios en las condiciones económicas u otros elementos. La mejor calificación corresponderá a compañías que tengan "la más alta capacidad de cumplir y menor riesgo de verse afectada por cambios en el entorno", lo que es representado con clasificación AAA. Le siguen aquellas compañías que tienen "Muy buena capacidad de cumplir y menor riesgo de verse afectada por cambios en el entorno", representadas con clasificación AA y más abajo en la escala están las compañías que tienen "buena

capacidad de cumplir, pero que podrían verse afectadas levemente por cambios en el entorno” representadas con clasificación A.

La peor calificación que puede tener una compañía que oferte rentas vitalicias corresponderá a aquellas que tengan “suficiente capacidad de cumplir, pero que podrían verse afectadas por cambios en el entorno”, lo que es representado con clasificación BBB.

A continuación, se muestran las actuales clasificaciones de las Compañías de seguro de vida:

Compañía	Capacidad de cumplimiento de las obligaciones	Clasificación de Riesgo
AAAAAAAAAAAAAAAAAAAA	Muy buena	AA+
BBBBBBBBBBBBBBBBBBBB	Muy buena	AA+
CCCCCCCCCCCCCCCCCCCC	Muy buena	AA
DDDDDDDDDDDDDDDDDD	Muy buena	AA
EEEEEEEEEEEEEEEEEEEE	Muy buena	AA-
FFFFFFFFFFFFFFFFFFFFFF	Suficiente	BBB+

Cuarto Paso: Decidir entre los caminos a seguir con la información recibida

Con la información recibida y las ofertas que contiene el Certificado, Usted tiene el derecho de optar por los siguientes caminos:

1.- Elegir alguna de las opciones contenidas en el Certificado:

Usted puede acudir a su AFP o a la Compañía de Seguros que le hizo la oferta que le parece mejor, para indicar que seleccionará formalmente esa alternativa.

Es relevante que sepa que la Compañía de Seguros está obligada a otorgarle lo que ofreció en el Certificado.

2.- Acudir a la Compañía de Seguros o a alguna de sus competidoras a solicitar que mejoren lo ofrecido:

Usted tiene el derecho de acudir a la Compañía de Seguros que le hizo la oferta que le parece mejor, para pedirle que le hagan una mejor oferta, lo que se conoce como “Oferta Externa”. Del mismo modo, tiene derecho a solicitar una mejor oferta en cualquiera de las demás Compañías.

Es relevante que sepa que nunca podrán ofrecerle un monto menor de pensión a la que ya recibió a través del Certificado. Es decir, las “Ofertas Externas” solamente pueden mejorar lo que cada Compañía ofreció originalmente.

3.- Contratar los servicios de un Asesor Previsional o solicitar el apoyo de un Agente de Ventas de alguna Compañía de Seguros:

Usted tiene el derecho de contratar los servicios de asesoría o ayuda en el trámite de pensión, a un Asesor Previsional, quien le guiará para elegir entre todas las instituciones que ofrecen, a cambio de una comisión. Dado este cobro, usted deberá sacrificar monto de pensión a cambio de la labor realizada por el Asesor.

Del mismo modo, puede requerir la ayuda de un Agente de Ventas de alguna Compañía. En este caso, el Agente solamente le ayudará en el trámite dentro de la Compañía para la cual presta servicios, por lo cual no le podrá asegurar optar a la mejor alternativa de todas, sino a la mejor dentro de esa Compañía. Adicionalmente, el costo de ese trabajo indirectamente será descontado del monto de la pensión que esa misma Compañía podría ofrecerle sin intervención del Agente.

b) Sobre el Punto 1. Carta Conductor. Información de advertencia.

La carta conductora del certificado de ofertas o en la aceptación de modalidad de pensión para un caso con intermediario debiera contener la siguiente información:

“El ofrecimiento de sumas de dinero distintas a las indicadas en este certificado de ofertas, o de cualquier bien u objeto de valor, como estímulos o regalos para obtener su decisión de contratación de la renta vitalicia o retiro programado, está prohibido y puede perjudicarlo en el monto de su pensión. La infracción de esta norma es considerada una falta grave y puede ser sancionada”

c) Sobre el Punto 1. Carta Conductor. Información de montos de pensión.

Se debe señalar que el monto de pensión ofrecido corresponde a un monto bruto, es decir, sin descuento de Salud e impuestos si correspondiesen. Esto podría ser incluido en la carta conductora del certificado de ofertas o en la aceptación de modalidad de pensión.

La relevancia del punto radica en que no a todos los clientes les queda claro que la pensión informada en el certificado de ofertas corresponde a montos brutos y ello genera problemas posteriores.

d) Sobre el Punto 2. Carátula del Certificado de Ofertas.

El Anexo N° 1 se propone un formato con algunas sugerencias de mejora.

e) Sobre el Punto 4. Información de la tasa de descuento del período garantizado de pago.

Se considera que cuando un pensionable opta por contratar una renta vitalicia con periodo garantizado, entonces la tasa de descuento es un dato importante para su decisión entre diferentes compañías. En ese sentido, se considera que la tasa debiera acompañar al monto ofertado por cada compañía, como es actualmente y no ser dejada en una hoja al final del certificado, lo que descontextualiza la información.

f) Sobre el Punto 5. Información de la Clasificación de Riesgo de las Compañías.

El utilizar colores en la impresión de los certificados de oferta no resulta recomendable en la práctica, debido a que traerá problemas operativos por calidad y tipo de impresión necesarias, aparte de los propios que afectan a personas que tengan problemas visuales.

Alternativamente, se sugiere que las diferencias entre las clasificaciones sean indicadas usando los conceptos que indica cada Clasificación dándole más relevancia que a la sigla/código de ella. En el Anexo N° 2 se incorpora una propuesta de formulario.

7. Sobre el Capítulo XII ACEPTACIÓN Y SELECCIÓN.

a) Punto a) Pre aceptación de la oferta de renta vitalicia.

Se entiende que este documento se genera inmediatamente antes de proceder con la aceptación. A efectos de no confundir al pensionable y que tienda a pensar que firma el mismo formulario de aceptación dos veces, se recomienda modificar el nombre de este formulario, indicando claramente el objeto del mismo, cuál es, dejar constancia de que la persona pretende optar por una alternativa que le ofrece menos monto que otras.

Al efecto, se sugiere que el formulario sea denominado “Rechazo de mejores ofertas de monto de Pensión”

El formato de este documento, a su vez, debería poner al comienzo y en forma destacada, lo que se está rechazando, para luego exponer todos los demás detalles:

Anexo 16

Rechazo de mejores ofertas de monto de Pensión

Declaro estar en conocimiento de que existen Ofertas de monto de pensión o de ELD mayores, para la misma modalidad de pensión y condiciones de cobertura que deseo aceptar. Estas ofertas mejores se indican a continuación:

Tipo de Oferta	Código de Oferta	Compañía	Fecha de término de Vigencia	Monto de RV ofrecido (UF)	Máximo ELD	Diferencia de Excedente ofrecido	Clasificación de Riesgo de la Compañía oferente
							Muy Buena AA+
							Muy Buena AA
							Suficiente BBB+

El Monto excedente convertido de UF a pesos con el valor de la UF señalado en el presente documento. El Excedente de Libre Disposición es pagado por la Administradora. El monto a pagar podría variar respecto al señalado en esta oferta, dependiendo del saldo disponible en la cuenta individual, una vez transada la prima a la aseguradora. Corresponde a la diferencia a recibir por Excedente de Libre Disposición respecto de la oferta que se pretende aceptar.

Pese a lo anterior he decidido aceptar la oferta que se individualiza a continuación:

Código de Oferta	
Compañía de Seguros	
Clasificación de Riesgo	
Monto de Renta Vitalicia (UF)	
Monto de Renta Vitalicia (\$)	
Monto ELD Máximo (\$)	
Pago total al Agente/Asesor (UF)	
Pago total al Agente/Asesor (\$)	

Al P. compañía que ingresa pre-aceptación: Fecha de pre-aceptación:
 Código pre-aceptación: N. Solicitud Oferta SCOMP:
 Valor UF: Tipo de pensión:

Modalidad de pensión: **Condiciones de la Renta Vitalicia:**
 Renta Vitalicia Inmediata (RVB) Meses garantizados:
 Renta Vitalicia Diferida a meses Tasa de descuento: %
 RVI con Retiro Programado Asegurado(s) garantizado(s):
 % de aumento: %
 Excedente de libre disposición: Máximo ELD Beneficiario base aumento:
 RVD: % RVI

b) Sobre el Punto 2 Selección

- Párrafo 7 dice: *"Inmediatamente de ingresada al Sistema una selección o cambio de modalidad de pensión, éste deberá:*
 - ▣ *Notificar a la Administradora seleccionada o a la Compañía seleccionada y al partícipe de ingreso de la solicitud de ofertas. Esta notificación deberá indicar el plazo para remitir la póliza electrónica a la Administradora de Origen, el que corresponde al tercer día hábil siguiente y contener la información señalada en el párrafo anterior.*
 - ▣ *Liberar el Certificado Electrónico de Saldo, para la Administradora o Compañía seleccionada.*
 - ▣ *Información respecto a si el asesor está afecto a algún gravamen, si corresponde".*

En este punto, resulta importante volver a insistir en que el envío de información a las administradoras y compañías seleccionadas, debe incluir al menos la siguiente información actualizada:

- i. Dirección particular: A fin de poder enviar la póliza de su seguro de renta vitalicia contratado con la compañía y cualquier otra comunicación de interés para el contratante.
- ii. Teléfono celular: El contar con el número de teléfono móvil y en caso de no contar con este servicio, el número de teléfono fijo, es muy importante tomar contacto con el cliente para entregarle información relevante de la póliza de renta vitalicia que contrató, como por ejemplo la forma de pago que requiere para su pensión, validar información de su sistema salud y además realizar controles del proceso de venta.
- iii. Dirección email: Este es un canal más directo y oportuno de comunicación, usado ampliamente.
- iv. Informar la institución de salud vigente del pensionado para enterar el descuento de su pensión a la institución correspondiente, evitando que el pensionado tenga que regularizar posteriormente, en caso que el descuento fuere pagado equivocadamente. Esto último ocurre principalmente con ofertas anónimas aceptadas directamente en la AFP y el cliente no se contacta con la compañía.

Los procesos sucesivos que tienen tanto las compañías como AFP, requieren de comunicación efectiva con los pensionados a fin de informar plazos y temas relativos a su pensión.

c) Punto 2 Selección (pág. 55).

- Al momento de seleccionar la modalidad de pensión, se debieran actualizar los saldos a la fecha desde la AFP a SCOMP (tal como se hace para los procesos de traspasos entre AFP) y simular cual sería la nueva pensión. De este modo el pensionado podrá estar en conocimiento de las variaciones en los fondos y el efecto de ello sobre el monto de pensión que recibirá al momento del traspaso definitivo de la prima.
- En caso de gatillarse una anulación por variaciones que hacen quedar la pensión debajo de la mínima para contratar una renta vitalicia, se sugiere que ello sea informado a la Compañía de modo que revise si existe la posibilidad de que el intermediario ceda parte de su comisión o de que la compañía absorba el costo para pagar la pensión mínima. Con esto se evita que el pensionable deba efectuar un nuevo trámite que considere este ajuste.

d) Punto 3 Término del Proceso (pág. 57).

- **Letra b) Manual, punto xii (pág. 58).**

La Administradora de Fondos de Pensiones debe informar los saldos separados con los regímenes de tributación que están afectos por cada cuenta que el cliente tiene en la AFP, con ello podrá revisarse correctamente del pago de impuestos que corresponde al caso de cada pensionado. Este tema se va haciendo cada vez más crítico al aumentar los saldos provenientes de distintas fuentes de ahorro (diversos regímenes de APV).

ANEXO N° 1

ANEXO N° 5
CERTIFICADO DE OFERTAS – PENSIÓN DE VEJEZ



PENSIÓN DE VEJEZ
(Incorporar texto que corresponda de acuerdo al número 1, del Anexo 9)
Ofertas válidas hasta el dd/mm/aaaa

Código Solicitud de Oferta

A continuación, encontrará sus datos y los de sus beneficiarios. En caso que alguno de ellos esté incorrecto, comuníquese con su AFP, ya que datos incorrectos podrían invalidar este Certificado de Ofertas de Montos de Pensión.

Datos del Afiliado:

Apellido Paterno	Apellido Materno	Nombres	
Rut	Fecha Nacimiento	Sexo	Estado Civil
AFP			

Beneficiarios:

Usted informó los siguientes beneficiarios legales al suscribir su Solicitud de Pensión para que, en caso que fallezca, se les otorgue pensión de sobrevivencia:

N°	Nombre	RUT	Parentesco	Sexo	Invalidez	Fecha Nacimiento
1						
...						
n						

Datos del partícipe que ingresó la consulta:

Nombre		Rut	
AFP <input type="checkbox"/>	Compañía de Seguros <input type="checkbox"/>	Asesor Previsional	<input type="checkbox"/>

Datos del Agente, representante del Asesor Previsional, funcionario de la Administradora o de la Compañía.

Apellido Paterno	Apellido Materno	Nombres	Rut

EL SALDO DESTINADO A PENSIÓN ES:

UF \$

A continuación, se presentan las ofertas en las modalidades de pensión por las que puede optar.

RETIRO PROGRAMADO

El monto de la pensión en la modalidad de Retiro Programado se recalcula anualmente, pudiendo subir o bajar.

El Retiro Programado es adecuado para personas que:

- Piensan que sus expectativas de vida son menores que el resto de las personas de su edad, puesto que presentan un estado de salud inferior a ellos.
- Están dispuestas a correr el riesgo de sobrevida, es decir, tener una vida más extensa que la del promedio de la gente de su edad y por ende, que sus saldos financien una pensión menor a futuro.
- Consideran que el monto de su pensión no será su fuente principal de ingresos.
- No se verán afectadas de forma relevante, si el monto de la pensión eventualmente disminuye.
- Quieren dejar herencia, porque no tienen beneficiarios legales de sobrevivencia.
- Presentan muchas dudas respecto de la modalidad a elegir y prefieren poder cambiar a futuro.

A continuación, se muestra la pensión para el primer año y luego una proyección de su pensión mensual en AFP xxxxxxxxxxxx.

MONTO DE PENSIÓN MENSUAL DURANTE EL PRIMER AÑO

	AFP1	AFP2	AFP3	AFP4	AFPn
Pensión Mensual en UF (a)	UF x,xx				
Pensión Mensual en Pesos (b)	\$ xxx.xxx				
Diferencia anual de pensión (c)	\$ xx.xxx				

- (a) Las diferencias en monto de pensión entre las AFP se deben a las distintas comisiones de administración que estas cobran mensualmente (AFP1 x,xx%, AFP2 x,xx% ... AFPn x,xx%)
- (b) Para expresar el monto de pensión en pesos se utilizó el valor de la UF al día de la fecha de emisión del presente Certificado de Ofertas.
- (c) La **Diferencia anual de pensión** representa cuánto deja de recibir cada año si opta por la AFP señalada respecto de la AFP que paga la pensión más alta.

PROYECCIÓN DE LA PENSIÓN MENSUAL EN AFP xxxxxxxx EN UF

(Incorporar gráfico que corresponda de acuerdo al número 13 1 , del Anexo 9)

Esta proyección utiliza la rentabilidad proyectada que informa la Superintendencia de Pensiones.

EXCEDENTE DE LIBRE DISPOSICIÓN

(Incorporar texto que corresponda de acuerdo al número 14., del Anexo 9)

Importante:

(Incorporar texto que corresponda de acuerdo al número 15., del Anexo 9)

RENDA VITALICIA INMEDIATA

(La información que se presenta a continuación debe ceñirse a lo señalado en el número 19., del Anexo 9).

La Renta Vitalicia Inmediata es para personas que:

- Dependerán del monto de su pensión
- No tolerarían cambios en el monto de su pensión y por ello necesitan garantizar un monto fijo para siempre
- Piensan que van a tener una vida igual o mayor a la de las personas de su misma edad
- Tienen beneficiarios de pensión que son generalmente cónyuge e hijos menores de 24 que estén estudiando
- Tienen beneficiarios que dependerán de por vida de esta pensión

PENSIÓN MENSUAL EN RENTA VITALICIA INMEDIATA SIMPLE, SIN RETIRO DE EXCEDENTE

Código Oferta	Compañía de Seguros	Pensión sin retiro de excedentes		Diferencia anual de pensión en pesos (b)
		Pensión mensual en UF	Pensión mensual en pesos (a)	

PENSIÓN MENSUAL EN RENTA VITALICIA INMEDIATA SIMPLE, CON RETIRO DE EXCEDENTE FIJO

Código Oferta	Compañía de Seguros	Pensión con retiro de excedentes UF xxx,xx (\$xxx.xxx) (c)		Diferencia anual de pensión en pesos (b)
		Pensión mensual en UF	Pensión mensual en pesos (a)	

PENSIÓN MENSUAL EN RENTA VITALICIA INMEDIATA SIMPLE, CON RETIRO DE EXCEDENTE MÁXIMO

Código Oferta	Compañía de Seguros	Pensión con retiro de excedentes máximo			Diferencia de Excedente en pesos (b)
		Pensión mensual en UF	Pensión mensual en pesos (a)	Excedente en pesos (c)	

(Incorporar título que corresponda de acuerdo al número 19.1., del Anexo 9)

Código Oferta	Compañía de Seguros	Pensión sin retiro de excedentes		Diferencia anual de pensión en pesos (b)	Tasa de descuento período garantizado
		Pensión mensual en UF	Pensión mensual en pesos (a)		

(Incorporar título que corresponda de acuerdo al número 19.1., del Anexo 9)

Código Oferta	Compañía de Seguros	Pensión con retiro de excedentes UF-xxx,xx (\$xxx.xxx) (c)		Diferencia anual de pensión en pesos (b)	Tasa de descuento período garantizado
		Pensión mensual en UF	Pensión mensual en pesos (a)		

(Incorporar título que corresponda de acuerdo al número 19.1., del Anexo 9)

Código Oferta	Compañía de Seguros	Pensión con retiro de excedentes máximo			Diferencia de Excedente en pesos (b)	Tasa de descuento período garantizado
		Pensión mensual en UF	Pensión mensual en pesos (a)	Excedente en pesos (c)		

(Incorporar notas que correspondan, de acuerdo al número 19.2. del Anexo 9)

- (a) El contrato de renta vitalicia se expresa en UF y la pensión es pagada considerando la UF del día de pago. En esta columna se han convertido las UF a pesos, considerando el valor de la Unidad de Fomento a la fecha de emisión de este Certificado.
- (b) La **Diferencia anual de pensión** representa cuánto deja de recibir cada año si elige esa Compañía respecto de la oferta de mayor monto de pensión. La **Diferencia de Excedente** señala cuánto pierde usted por concepto de retiro de Excedente de Libre Disposición (ELD), respecto de elegir la oferta de mayor monto de ELD. Lo anterior, independientemente de la clasificación de riesgo de la Compañía (y de la tasa de descuento del período garantizado).
- (c) El Excedente de Libre Disposición será pagado por la Administradora, independientemente de la modalidad de pensión que se seleccione. En el caso de las rentas vitalicias, el monto del excedente a pagar podría variar respecto al señalado en este Certificado de Ofertas, dependiendo del saldo disponible en la cuenta individual, una vez traspasada la prima a la aseguradora.
- (d) La Cláusula Aumento de Porcentaje, corresponde a una cobertura adicional que se contrata para establecer porcentajes superiores a los obligatorios para los beneficiarios legales de pensiones de sobrevivencia.

Importante:

(Incorporar texto que corresponda de acuerdo al número 20., del Anexo 9)

RENDA TEMPORAL CON RENTA VITALICIA DIFERIDA

PENSIÓN EN RENTA TEMPORAL

La Renta Temporal estimada corresponde a x veces la Renta Vitalicia Diferida

Su monto definitivo es calculado por la AFP después de traspasar la prima para la Renta Vitalicia. Puede sufrir cambios por variaciones de los valores de la UF o de la cuota del Fondo de Pensiones, y por el pago de pensiones entre las fechas de la cotización y del traspaso efectivo de los fondos. Su monto estará afecto a la comisión mensual que cobre la AFP que usted seleccione.

El Período Diferido solicitado por usted es de xxx meses

Corresponde al período durante el cual se recibe la Renta Temporal en la AFP. A su término se iniciará el pago de la Renta Vitalicia Diferida.

La Renta Temporal con Renta Vitalicia Diferida es para personas que:

- Necesitan contar con una mayor pensión durante los primeros años.
- Quieren contar con un monto fijo para siempre con posterioridad.
- Podrán tolerar la baja brusca de pensión entre un tipo de renta y la otra.
- Tienen en general un mayor monto de capital ahorrado para pensión
- Piensan que van a tener una vida igual o más larga que la de las personas de su misma edad.

(La información que se presenta a continuación debe ceñirse a lo señalado en el número 19., del Anexo 9)

PENSIÓN MENSUAL EN RENTA VITALICIA DIFERIDA SIMPLE, SIN RETIRO DE EXCEDENTE

Código Oferta	Compañía de Seguros	Pensión sin retiro de excedentes		Diferencia anual de pensión en pesos (b)
		Pensión mensual en UF	Pensión mensual en pesos (a)	

PENSIÓN MENSUAL EN RENTA VITALICIA DIFERIDA SIMPLE, CON RETIRO DE EXCEDENTE FIJO

Código Oferta	Compañía de Seguros	Pensión con retiro de excedentes UF xxx,xx (\$xxx.xxx) (c)		Diferencia anual de pensión en pesos (b)
		Pensión mensual en UF	Pensión mensual en pesos (a)	

PENSIÓN MENSUAL EN RENTA VITALICIA DIFERIDA SIMPLE, CON RETIRO DE EXCEDENTE MÁXIMO

Código Oferta	Compañía de Seguros	Pensión con retiro de excedentes máximo			Diferencia de Excedente en pesos (b)
		Pensión mensual en UF	Pensión mensual en pesos (a)	Excedente en pesos (c)	

(Incorporar título que corresponda de acuerdo al número 19.1., del Anexo 9)

Código Oferta	Compañía de Seguros	Pensión sin retiro de excedentes		Diferencia anual de pensión en pesos (b)	Tasa de descuento período garantizado
		Pensión mensual en UF	Pensión mensual en pesos (a)		

(Incorporar título que corresponda de acuerdo al número 19.1., del Anexo 9)

Código Oferta	Compañía de Seguros	Pensión con retiro de excedentes UF xxx,xx (\$xxx.xxx) (c)		Diferencia anual de pensión en pesos (b)	Tasa de descuento período garantizado
		Pensión mensual en UF	Pensión mensual en pesos (a)		

(Incorporar título que corresponda de acuerdo al número 19.1., del Anexo 9)

Código Oferta	Compañía de Seguros	Pensión con retiro de excedentes máximo			Diferencia de Excedente en pesos (b)	Tasa de descuento período garantizado
		Pensión mensual en UF	Pensión mensual en pesos (a)	Excedente en pesos (c)		

(Incorporar título que corresponda de acuerdo al número 19.2., del Anexo 9)

- (a) El contrato de renta vitalicia se expresa en UF y la pensión es pagada considerando la UF del día de pago. En esta columna se han convertido las UF a pesos, considerando el valor de la Unidad de Fomento a la fecha de emisión de este Certificado.
- (b) La **Diferencia anual de pensión** representa cuánto deja de recibir cada año si elige esa Compañía respecto de la oferta de mayor monto de pensión. La **Diferencia de Excedente** señala cuánto pierde usted por concepto de retiro de Excedente de Libre Disposición (ELD), respecto de elegir la oferta de mayor monto de ELD. Lo anterior, independientemente de la clasificación de riesgo de la Compañía (y de la tasa de descuento del período garantizado).
- (c) El Excedente de Libre Disposición será pagado por la Administradora, independientemente de la modalidad de pensión que se seleccione. En el caso de las rentas vitalicias, el monto del excedente a pagar podría variar respecto al señalado en este Certificado de Ofertas, dependiendo del saldo disponible en la cuenta individual, una vez traspasada la prima a la aseguradora.
- (d) La Cláusula Aumento de Porcentaje, corresponde a una cobertura adicional que se contrata para establecer porcentajes superiores a los obligatorios para los beneficiarios legales de pensiones de sobrevivencia.

Importante:

(Incorporar texto que corresponda de acuerdo al número 21., del Anexo 9)

RENDA VITALICIA INMEDIATA CON RETIRO PROGRAMADO

Saldo destinado a Renta Vitalicia: UF xxxxx,xx (\$xxx.xxx)

Saldo destinado a Retiro Programado: UF xxxxx,xx (\$xxx.xxx)

La Renta Vitalicia con Retiro Programado es para personas que:

- El monto esperado de su pensión cubre más que sus necesidades básicas de modo que toleran cambios en ella. Sin embargo, desean al menos asegurar un monto fijo para siempre por parte de esa pensión.
- Piensan que van a tener una vida igual o más larga que la de las personas de su misma edad.

1. OFERTAS DE RENTAS VITALICIAS

(La información que se presenta a continuación debe ceñirse a lo señalado en el número 19., del Anexo 9)

PENSIÓN MENSUAL EN RENTA VITALICIA INMEDIATA SIMPLE, SIN RETIRO DE EXCEDENTE

Código Oferta	Compañía de Seguros	Pensión sin retiro de excedentes		Diferencia anual de pensión en pesos (b)
		Pensión mensual en UF	Pensión mensual en pesos (a)	

PENSIÓN MENSUAL EN RENTA VITALICIA INMEDIATA SIMPLE, CON RETIRO DE EXCEDENTE FIJO

Código Oferta	Compañía de Seguros	Pensión con retiro de excedentes UF xxx,xx (\$xxx.xxx) (c)		Diferencia anual de pensión en pesos (b)
		Pensión mensual en UF	Pensión mensual en pesos (a)	

(Incorporar texto que corresponda de acuerdo al número 19.1., del Anexo 9)

Código Oferta	Compañía de Seguros	Pensión sin retiro de excedentes		Diferencia anual de pensión en pesos (b)	Tasa de descuento período garantizado
		Pensión mensual en UF	Pensión mensual en pesos (a)		

(Incorporar texto que corresponda de acuerdo al número 19.1., del Anexo 9)

Código Oferta	Compañía de Seguros	Pensión con retiro de excedentes UF xxx,xx (\$xxx.xxx) (c)		Diferencia anual de pensión en pesos (b)	Tasa de descuento período garantizado
		Pensión mensual en UF	Pensión mensual en pesos (a)		

(Incorporar título que corresponda de acuerdo al número 19.2., del Anexo 9)

- (a) El contrato de renta vitalicia se expresa en UF y la pensión es pagada considerando la UF del día de pago. En esta columna se han convertido las UF a pesos, considerando el valor de la Unidad de Fomento a la fecha de emisión de este Certificado.

- (b) La **Diferencia anual de pensión** representa cuánto deja de recibir cada año si elige esa Compañía respecto de la oferta de mayor monto de pensión. La **Diferencia de Excedente** señala cuánto pierde usted por concepto de retiro de Excedente de Libre Disposición (ELD), respecto de elegir la oferta de mayor monto de ELD. Lo anterior, independientemente de la clasificación de riesgo de la Compañía (y de la tasa de descuento del período garantizado).
- (c) El Excedente de Libre Disposición será pagado por la Administradora, independientemente de la modalidad de pensión que se seleccione. En el caso de las rentas vitalicias, el monto del excedente a pagar podría variar respecto al señalado en este Certificado de Ofertas, dependiendo del saldo disponible en la cuenta individual, una vez traspasada la prima a la aseguradora.
- (d) La Cláusula Aumento de Porcentaje, corresponde a una cobertura adicional que se contrata para establecer porcentajes superiores a los obligatorios para los beneficiarios legales de pensiones de sobrevivencia.

Importante:

(Incorporar texto que corresponda de acuerdo al número 20., del Anexo 9)

2. MONTO DE LA PENSIÓN MENSUAL EN RETIRO PROGRAMADO DURANTE EL PRIMER AÑO

El monto de la pensión en la modalidad de Retiro Programado se recalcula anualmente, pudiendo subir o bajar.

A continuación se muestra la pensión para el primer año y luego una proyección de su pensión mensual en AFP xxxxxxxxxxxx.

MONTO DE PENSIÓN MENSUAL DURANTE EL PRIMER AÑO

	AFP1	AFP2	AFP3	AFP4	AFPn
Pensión Mensual en UF (a)	UF x,xx				
Pensión Mensual en Pesos (b)	\$ xxx.xxx				
Diferencia anual de pensión (c)	\$ xx.xxx				

- (a) Las diferencias en monto de pensión entre las AFP se deben a las distintas comisiones de administración que estas cobran mensualmente (AFP1 x,xx%, AFP2 x,xx% ... AFPn x,xx%)
- (b) Para expresar el monto de pensión en pesos se utilizó el valor de la UF al día de la fecha de emisión del presente Certificado de Ofertas.
- (c) La **Diferencia anual de pensión** representa cuánto deja de recibir cada año si opta por la AFP señalada respecto de la AFP que paga la pensión más alta.

PROYECCIÓN DE LA PENSIÓN MENSUAL EN AFP XXXXXXXX EN UF

(Incorporar gráfico que corresponda de acuerdo al número 13.1., del Anexo 9)

Esta proyección utiliza la rentabilidad proyectada que informa la Superintendencia de Pensiones.

EXCEDENTE DE LIBRE DISPOSICIÓN

El monto de excedente de libre disposición solicitado de UF xxxx,xx (\$xxx.xxx) sólo podrá ser retirado si la suma de la oferta de Renta Vitalicia seleccionada más el monto del Retiro Programado en la AFP elegida es mayor o igual a UF XXXX,XX (\$xxx.xxx). Con todo, de aceptar una de las ofertas de Renta Vitalicia podrá solicitar que el Retiro Programado se ajuste al monto necesario para cumplir el requisito, pudiendo retirar el saldo restante. (Ver número 22., del Anexo 9).

Importante:

(Incorporar texto que corresponda de acuerdo al número 15., del Anexo 9)

ANEXO N° 2

Anexo N° 18: Clasificación de riesgo de las compañías de seguros de vida

Clasificación de riesgo de las compañías de seguros

La Clasificación de riesgo de una compañía de seguros, pretende medir el riesgo que existe de que esa compañía no sea capaz de cumplir sus obligaciones.

La mejor calificación corresponderá a compañías que tengan "la más alta capacidad de cumplir y menor riesgo de verse afectada por cambios en el entorno", lo que es representado con clasificación AAA. Le siguen aquellas compañías que tienen "Muy buena capacidad de cumplir y menor riesgo de verse afectada por cambios en el entorno", representadas con clasificación AA y más abajo en la escala están las compañías que tienen "buena capacidad de cumplir, pero que podría verse afectada levemente por cambios en el entorno" representadas con clasificación A.

La peor calificación que puede tener una compañía que oferte rentas vitalicias corresponderá a aquellas que tengan "suficiente capacidad de cumplir, pero que podría verse afectada por cambios en el entorno", lo que es representado con clasificación BBB.

A continuación, se muestran las actuales clasificaciones de las Compañías de seguro de vida:

Compañía	Capacidad de cumplimiento de las obligaciones	Clasificación de Riesgo
AAAAAAAAAAAAAAAAAAAA	Muy buena	AA+
BBBBBBBBBBBBBBBBBBBB	Muy buena	AA+
CCCCCCCCCCCCCCCCCCCC	Muy buena	AA
DDDDDDDDDDDDDDDDDD	Muy buena	AA
EEEEEEEEEEEEEEEEEEEE	Muy buena	AA-
FFFFFFFFFFFFFFFFFFFFFF	Suficiente	BBB+

Usted puede obtener más información de las clasificaciones de riesgo de las compañías de seguros en el siguiente link: <http://www.cmfchile.cl/portal/estadisticas/606/w3-propertyvalue-19287.html>

Todas las rentas vitalicias gozan del beneficio de garantía estatal por quiebra. La garantía del Estado, equivaldrá al 100% de la pensión básica solidaria de vejez (PBS). Respecto de las rentas vitalicias de montos superiores a la PBS, la garantía del Estado cubrirá el 75% del exceso por sobre la PBS, con un tope mensual por cada pensionado o beneficiario, de 45 Unidades de Fomento.

Monto Pensión Básica Solidaria (PBS) hasta 30/06/20xx: \$

CSV Principal

Comentarios a la Propuesta de Modificación de la Norma de Carácter General N° 218, puesta en consulta por la Comisión para el Mercado Financiero

En relación al borrador de modificaciones a la Norma de Carácter General N° 218 y del Título II del Libro III del Compendio de Normas de la Superintendencia de Pensiones con relación al Sistema de Consultas y Ofertas de Montos de Pensión, que esa Comisión (CMF) ha puesto en consulta, nos permitimos hacer llegar a Uds. Nuestros comentarios y observaciones.

1. Consideraciones Generales

En primer lugar, quisiéramos hacer un comentario general relativo al contenido implícito de la normativa en comento, respecto de la naturaleza e importancia de la asesoría previsional -en su concepción amplia- al momento de tomar la decisión de pensionarse. Se debe tener presente que la decisión de pensionarse se toma en una única oportunidad y tiene impacto en el resto de la vida. Por lo mismo, no es una decisión que deba tomarse teniendo en cuenta un solo factor como el precio, por importante que este sea, sino que se deben tener en consideración todos los elementos de juicio que permitan tomar una decisión acertada. Sobre todo considerando el carácter irrevocable que tiene la aceptación de una renta vitalicia. Es así, que se deben tener en cuenta tanto el precio, la calidad de la compañía con que se contrata, como la situación personal del pensionable. A modo de ejemplo, la decisión y las opciones no son las mismas para quienes se pensionan por invalidez, en que se debe tener en cuenta la situación de salud particular del pensionable, que para quienes gozan de buena salud. También existen diferencias en razón del número de beneficiarios que una persona tiene, la edad y expectativa de vida de su cónyuge, por nombrar solo algunos. Todo lo anterior, sin considerar la complejidad de los términos y de las ofertas que se realizan a través del sistema SCOMP. La comprensión de las ofertas, tal como lo menciona la CMF en el borrador de norma, no es sencilla, y si bien estamos de acuerdo en cualquier cambio que vaya en la línea de facilitar su comprensión, algunos de los cambios propuestos, en nuestra opinión adolecen de algunos problemas a los que nos referiremos a continuación.

Dada su complejidad, la decisión de pensionarse requiere de acompañamiento. Y ese acompañamiento puede ser entregado tanto por agentes, como por asesores previsionales. Nos parece relevante señalar en este punto, que la normativa en comento en general minimiza la relevancia de la asesoría entregada por los agentes en comparación con la de los asesores. Esto se aprecia por ejemplo en el hecho que el pensionable no puede aceptar una oferta efectuada en el sistema o fuera de éste o incluso a través del remate, sin la participación del Asesor que realizó la consulta. Por el contrario, en el caso de los agentes, la norma establece específicamente que el pensionable puede solicitar ofertas externas asociadas a otro agente distinto del que participó en la consulta original, o incluso incorporando a un asesor previsional. Nos parece que dicha distinción no debiese existir, y que la regla debiese ser la misma para ambos tipos de asesoría.

El proyecto induce a pensar que el precio es la única variable relevante, lo que a nuestro juicio es incorrecto. Nos parece que la solución a las falencias del sistema no pasa por eliminar la asesoría en función de una elección por precio, sino que en reconocer que la asesoría es necesaria, pero que debe ser de calidad, teniendo siempre en cuenta las necesidades particulares del pensionable y no

los intereses de un intermediario en particular. Al respecto la normativa ya ha realizado avances, como es el caso de la Norma de Carácter General N° 420 sobre Conducta de Mercado, en la que se establece la importancia del trato justo, y de la idea de poner las necesidades del cliente en primer lugar, sobre toda otra consideración. Nos parece que ese camino es el más conveniente no sólo para la modificación de la NCG N° 218 en particular, sino que es el principio que debe orientar toda reforma que se realice al sistema previsional en general. La asesoría de calidad le da al pensionable la tranquilidad y confianza que necesita para adoptar una decisión tan relevante como la de pensionarse, y eliminarla sólo lo deja en una mayor indefensión.

Complementando lo anterior, es relevante tener presente que asignar al precio el carácter de única variable relevante, puede afectar la estabilidad del sistema, al incentivar a las compañías a asumir más riesgos de los convenientes en sus portafolios de inversión para ofrecer “mejores precios”.

2. Comentarios Específicos

1. Con relación a la propuesta de modificación establecida en el último párrafo del número 2.1 del Capítulo IV Operación del Sistema, referida a la oferta inicial “automática” que emitirá el sistema a los pensionables. En nuestra opinión este punto genera confusión a los pensionables, puesto que asume la entrega de las opciones más comunes, que no necesariamente recogen las necesidades particulares del cliente, lo que en definitiva es contradictorio con el principio de trato justo. Para un lego, sin conocimiento del sistema, esto puede limitar sus opciones, llevándolo por desconocimiento a aceptar una opción que no sea la más conveniente para él, negando nuevamente el valor que una asesoría de calidad tiene para muchos potenciales pensionados. En ese sentido, consideramos que esta alternativa debe ser eliminada, puesto que estandariza algo que en principio no es estandarizable. De no ser acogida nuestra propuesta, consideramos que esta opción automática debe tener sólo un carácter ilustrativo y no ser vinculante.

2. Sección V Contenido del Certificado de Ofertas, luego del punto 3. B.1) Renta Vitalicia Inmediata, señala que si la solicitud de oferta fue ingresada por un agente de venta, las pensiones deben informarse brutas, salvo la pensión de la Compañía a la que pertenece el agente que ingresó la solicitud. Sobre este punto, nos parece que las aclaraciones que contienen los formularios respecto de indicar que si en el proceso se utilizaron los servicios de un agente o asesor la pensión puede verse afectada por la comisión de estos son suficientes, no pareciendo apropiado que se genere una diferencia a nivel de la pensión ofrecida, la que siempre debe ser bruta. De no ser así, si el pensionable finalmente opta por pensionarse utilizando los servicios de un agente de otra compañía o de un asesor, igualmente no tendrá la información de las comisiones aplicables en el certificado, las que igualmente afectarán su monto de pensión. Ello ocasiona una discriminación respecto del agente que ingresó la solicitud, con relación a otros que puedan intervenir en el negocio. Adicionalmente, esta opción desconoce la posibilidad de que opere la cesión de comisión, por lo que en definitiva el monto que terminaría recibiendo el pensionable no sería el neto indicado en Certificado de Ofertas. Insistimos en el valor de una asesoría de calidad y en evitar medidas que van en contra de la asesoría per se.

3. En la Sección V Contenido del Certificado de Ofertas, en el literal b.2) del número 3, consideramos que las diferencias en el monto de pensión debiesen expresarse en meses y no años, puesto que la pensión tiene carácter mensual.

4. Respecto del numeral 5 de la Sección V Contenido del Certificado de Ofertas, no consideramos correcto que la información acerca de la clasificación de riesgo quede relegada a la última página del Certificado, totalmente descontextualizada del resto de la oferta de pensión. La clasificación de riesgos de las compañías es un elemento de juicio relevante al momento de elegir entre una compañía y otra, y restarle importancia, no contribuye a que la decisión de pensión sea adecuadamente informada. Además, el agrupamiento por colores que realiza la norma en comento, nos parece poco conveniente, puesto que todos los grados de clasificación tienen una implicancia y con esta medida se equipara lo que es distinto y se confunde al pensionable. Creemos que las clasificaciones de riesgo deben mantenerse en el lugar que ocupan hoy en día.

5. En la Sección XII Aceptación y Selección, reiteramos lo expuesto en el número 2 precedente, acerca de la oferta inicial “automática”.

Euroamérica

JEANNETTE Valdés

Supervisor RV

SOLICITUD EN LA SELECCION DE MODALIDAD INFORMADA EN SCOMP A LAS COMPAÑIAS DEBIERA VENIR LA INFORMACION DE TELEFONO Y MAIL DE PENSIONADO PARA CONTACTARLO Y DARLE LA BIENVENIDA Y ASI TENER ACCESO A LOS DOCUMENTOS DE EXPEDIENTE QUE DEBEMOS MANTENER SOBRE TODO EN LOS CASOS DIRECTOS SIN INTERMEDIARIOS -SUGERENCIA PORQUE NO SE ESTANDARIZA LA SELECCION DE MODALIDAD O DESICION DE CAMBIO QUE FIRMAN LOS PENSIONADOS EN LA AFP (PORQUE NO SE DESCARGA DE SCOMP IGUAL COMO LA ACEPTACION)

Juan Abbott

Gerente de riesgos

Vida Security

Generación de Certificado de Ofertas Automático

La Compañía no concuerda con esta propuesta.

Esta nueva "modalidad" otorga un rol muy protagónico a las AFP's entregando algún margen de duda en la transparencia del proceso al existir Instituciones ligadas a Compañías de seguros que comercializan RV, además de contar con la información de las distintas ofertas de las compañías en el sitio privado de dicha AFP.

Reforzar el funcionamiento del SCOMP

Actualmente la documentación de respaldo físico, entiéndase como expediente entregado por la AFP al pensionado o asesor, nos llega como Compañía en forma posterior a la oficialización del negocio, lo que implica que no contemos con toda la información necesaria para configurar y comparar los datos proporcionados en cada de uno los cierres.

Para efecto de mejorar el control y contar con toda la documentación de respaldo al momento del cierre, proponemos que la AFP notifique en forma electrónica la información del expediente previsional y que canalice su envío mediante SCOMP, al momento que se produzca el cierre de negocio. Con esto se evitaría cualquier falta de información para efecto de configurar la póliza y tener el control de la veracidad de información desde el inicio del negocio.

Administradoras de Fondos de Pensiones

Comentarios AFP CUPRUM al Proyecto NCG que modifica el Título II sobre Sistema de Consultas y Ofertas de Montos de Pensión, del Libro III, del Compendio de Normas del Sistema de Pensiones

1. Comentarios Generales.

Este proyecto de cambios al Sistema de Consultas y Ofertas de Montos de Pensión presenta una importante oportunidad de facilitar el proceso de pensión y diseñar un modelo acorde a las necesidades de los afiliados y sus beneficiarios, que:

- ✓ Tenga un componente digital importante, lo suficientemente robusto para asegurar la identidad del consultante y flexible, para aquellos que aún no están familiarizados o no tienen acceso a las herramientas digitales.
- ✓ Considere un diseño “paperless”, es decir, eliminando en lo posible la documentación física, para facilitar el trámite y la comunicación entre las partes involucradas.
- ✓ Considere las necesidades puntuales del afiliado que está a punto de pensionarse, o de un grupo familiar que debe enfrentar una importante decisión para su pensión de sobrevivencia.
- ✓ Utilice un lenguaje adecuado para facilitar la comprensión del consultante, con palabras simples, directas y al mismo tiempo amigables.

En este sentido sería de mucha utilidad contar con una asesoría experta que realice un estudio y pueda testear el formato del certificado de ofertas, por ejemplo, a través de focus group, para validar su contenido y tener una seguridad razonable de que los cambios cumplen con los objetivos propuestos de simplificar, mejorar la información y facilitar el análisis.

- ✓ Tenga como fin último proporcionar todos los antecedentes para que el consultante pueda elegir la mejor pensión posible de acuerdo con su saldo, características y necesidades.

2. Comentarios respecto del proceso.

- Consideramos que el proceso debe contar con alternativas adecuadas a las distintas realidades y necesidades de los afiliados y beneficiarios, y así como para algunos afiliados podría ser suficiente contar con un certificado estándar, existen otros que requieren y valoran la asesoría, teniendo en cuenta que ésta no sólo se limita a la etapa de hacer la Solicitud de Ofertas y tomar la decisión, sino que constituye en

muchos casos una importante orientación previa a la suscripción de la Solicitud de Pensión.

- En este mismo sentido, el número de alternativas a cotizar para las solicitudes de oferta no debería estar limitada a 2 alternativas de periodo garantizado y 2 de diferidos, sino a un número total de opciones a elegir, permitiendo por ejemplo decidir la combinación de alternativas con un máximo de 6 opciones. De esta forma, desde el punto de vista de la facilidad de análisis, los cuadros comparativos serían abordables, y al mismo tiempo el consultante contaría con información acorde a sus necesidades.
- El plazo de carencia de 4 días hábiles desde emitido el primer Certificado de Ofertas, antes de pedir una nueva oferta, nos parece que es excesivo, ya que en suma a lo anterior el cliente debe esperar 4 días hábiles más para que se genere el segundo Certificado de Ofertas y finalmente tendrá que esperar 8 días hábiles para contar con un certificado que contengan las opciones que necesita evaluar de acuerdo con sus condiciones particulares. Se sugiere acortar este plazo a 1 o 2 días hábiles.
- En esta misma línea, es importante que se le dé un nuevo rol a la oferta externa, para que ésta permita entregar alternativas ajustadas a las necesidades particulares del afiliado o sus beneficiarios, siendo un mecanismo que permita en forma transparente reflejar acuerdos de un monto menor en la asesoría, o capturar los antecedente adicionales de salud o condiciones del grupo familiar, que redunden en una oferta diferenciada y con mejores condiciones que una genérica.

Para lo anterior se sugiere que el sistema capture información adicional, dependiendo del tipo de pensión, que permita a los oferentes definir un “perfil” del consultante a través de un conjunto de preguntas al momento de suscribir la solicitud de pensión, las que pueden estar relacionadas con la salud del afiliado, longevidad de sus ascendentes, o situación financiera, de manera similar a las evaluaciones que se realizan en la contratación de otro tipo de seguros.

- Respecto de la asesoría, se deberían indicar algunos estándares mínimos de lo que se consideraría una asesoría y establecer algún mecanismo que permita evidenciar que esta existió. Por ejemplo, si el consultante decide contar con la asesoría de un Asesor Previsional o un Agente de Ventas, estos deberán concurrir junto al afiliado al momento de suscribir la pre-aceptación y aceptación, y posteriormente al momento de suscribir la selección o cambio de modalidad, lo que se debería acreditar presentando su cédula de identidad, debiendo también firmar la documentación que da cuenta de la decisión del consultante, corroborando de esta forma la asesoría prestada.
- Respecto de los documentos que se obtienen del sistema, se debería implementar un sistema de firma digital para la aprobación de los documentos que se generan

en el SCOMP, de manera de evitar la impresión y firma de documentación, agregando mayor seguridad al proceso, imprimiéndose sólo una copia para el consultante y dejando siempre copia digital de toda la documentación en la AFP.

3. Comentarios respecto de los cambios al formato del Certificado de Ofertas

- Si bien los cambios propuestos apuntan a simplificar el Certificado de Ofertas y que el consultante cuente con mejor información, con herramientas para comparar y tomar una decisión mejor informada, se estima conveniente hacer un cambio radical en el lenguaje utilizado y buscar alternativas simples que faciliten el entendimiento del consultante.

Por ejemplo, en el siguiente texto:

“Dado que en su proceso de pensión utilizó los servicios de un asesor previsional, los montos de Retiro Programado consideran un pago máximo al asesor de \$ (UF....). Su pensión podría aumentar en la medida que este pago sea inferior al señalado.

Se podría cambiar por:

“Dado que contrató a un asesor previsional, debe considerar que se realizará un pago al asesor como máximo de \$ (UF....). monto que será descontado del saldo de su cuenta individual, por lo que en la medida que este pago sea inferior, usted puede recibir una mejor pensión”.

En este otro ejemplo:

“La **Diferencia de Excedente** señala cuánto pierde usted por concepto de retiro de Excedente de Libre Disposición (ELD), respecto de elegir la oferta de mayor monto de ELD. Lo anterior, independientemente de la clasificación de riesgo de la compañía (y de la tasa de descuento del periodo garantizado).”

Se sugiere un texto como el siguiente:

“La **Diferencia de Excedente** muestra el monto que dejaría de recibir si elige esta opción, respecto de la oferta que le permite retirar el mayor monto de ELD. Esto no considera otras variables como la clasificación de riesgo de la compañía y la tasa de descuento del periodo garantizado.”

- Para los conceptos más complejos, como la clasificación de riesgos y la tasa de periodo garantizado, sería conveniente incorporar ejemplos que permitan a los afiliados y beneficiarios entender cabalmente su significado y las implicancias en la elección que están realizando.

Además, dada la relevancia de la clasificación de riesgos, esta debería mantenerse en los cuadros donde se presentan los montos de pensión, ya que de otra forma se pierde la relación del riesgo vs el monto de la pensión.

- En particular, respecto del Retiro Programado, pareciera que sólo se está dando foco a elegir el monto mayor de pensión, el que sólo puede garantizarse para el primer año, sin considerar otros factores que se deben tener en cuenta al momento de la elección, tales como rentabilidad, calidad de servicio, etc. En este sentido el certificado no proporciona información de las AFP comparable a la clasificación de riesgo y la tasa de descuento que se entregan para las Rentas Vitalicias.
- Se debe hacer más fácil la comparación de las modalidades de pensión. Por ejemplo, en el Anexo 14, Carta Conductor, sección ¿CUÁLES SON LAS MODALIDADES DE PENSIÓN POR LAS QUE USTED PUEDE OPTAR?, la información debería presentarse en forma paralela, para facilitar la comparación de los atributos y diferencias más relevantes entre el Retiro Programado y la Renta Vitalicia, haciendo énfasis en aspectos tales como:
 - Posibilidad de cambiar de modalidad vs Irrevocabilidad de la RV.
 - Pensión Variable que se recalcula cada año vs Pensión Fija en UF.
- En los cuadros comparativos propuesto para ofertas de Renta Vitalicia con y sin retiro de ELD, se sugiere destacar las palabras **Mensual** y **Anual**, para que el consultante pueda identificar con claridad que las diferencias se expresan en términos Anuales, o de lo contrario hacer las comparaciones solo en términos mensuales.
- Respecto del monto de pensión que el afiliado o beneficiario recibirá, también sería conveniente mostrar un monto líquido considerando el descuento del 7% de salud y retención de impuesto cuando el monto esté afecto. De acuerdo con nuestra experiencia, existe desconocimiento de los afiliados y beneficiarios respecto de estas obligaciones y sólo se percatan cuando ya han tomado la decisión y reciben su primer pago de pensión.
- Por otra parte, se debe incorporar y/o hacer mayor énfasis, en un formato fácil de identificar, de algunas advertencias tales como:
 - Si el afiliado solicita pago preliminar o retroactivo, en forma posterior a la emisión del certificado de saldo, puede que pierda el derecho de ELD o su pensión podrá ser distinta a la “estimada” dada la variación del saldo.
 - Si a la fecha de traspaso de la prima, no se cumple el requisito de pensión para pensionarse en forma anticipada, la selección de modalidad quedará sin efecto.
 - El monto de pensión definitivo de Renta Vitalicia dependerá del monto efectivamente traspasado a la Compañía de Seguros, el que puede variar respecto a lo señalado en el Certificado de Saldo.

- En el caso de Renta Diferida la Renta temporal definitiva sólo se determinará una vez traspasada la prima a la Cía. de seguros, por lo que el monto del certificado es referencial.
- Ídem respecto del ELD.

4. Seguridad de la Información y confidencialidad.

- Se sugiere eliminar la opción de envío por correo certificado, dado las debilidades de este medio respecto de la confidencialidad de la información, considerando además cuestionamientos como el realizado a la empresa Correos de Chile, respecto de la filtración de número de tarjetas de créditos, desde sus bases de datos.
- En materia de seguridad de la información, el sistema tiene una bitácora de actividades, que permite identificar y hacer un seguimiento del flujo del trámite y de los usuarios asociados. Se sugiere que el sistema arroje alertas a usuarios con un perfil de supervisor, cuando exista un exceso de consultas de la copia del Certificado de ofertas y/o cuando se descargue el CO original, y al mismo tiempo que se visualice en la bitácora las consultas o descargas de la copia del CO, ya que actualmente no son visibles para los partícipes.
- En el caso de las Sobrevivencias, cuando existe más de un grupo familiar, se deberían entregar certificados diferenciados por grupo familiar, para limitar el acceso a información del otro grupo familiar, teniendo en consideración las normas de protección de datos. De lo contrario, se deberían incluir cláusulas que permiten compartir ciertos datos con el otro grupo familiar.
- Dado que no es claro cuál es el objetivo de disponibilizar una copia del CO para los partícipes, estimamos que sólo debería existir una copia original para el consultante o quien lo represente. La experiencia ha demostrado que la Copia solo ha servido para dar un mal uso de esta.
- Finalmente, cuando un consultante acepta una RV en una compañía que no es el partícipe, además de notificar a la Compañía y liberar el Certificado de Saldo, se le debe permitir acceder a la información completa de la oferta aceptada y toda la información de contacto del consultante. Actualmente, para estos casos las Compañías de Seguro acuden a las AFP para obtener esta información, dado que sólo pueden visualizar las ofertas ingresadas por ellas como Partícipe.

AFP CAPITAL

Santiago, septiembre 14 de 2018
AAFP N° 065/2018

Señor
Osvaldo Macías Muñoz
Superintendente de Pensiones
PRESENTE

Ref.: Observaciones NT N° 322 Sistema de Consultas y Ofertas de Montos de Pensión

De mi consideración:

A través de la presente, las Administradoras de Fondos de Pensiones que participan en el Comité de Pensiones de esta Asociación Gremial, exponen las siguientes observaciones a las modificaciones propuestas al Compendio de Normas del Sistema de Pensiones:

1. Libro III, Título II, Letra E Operación del Sistema, Capítulo II. Transmisión del Certificado Electrónico de Saldo y Montos de Retiro Programado. 1. Reglas Generales.

Párrafo 1, segunda oración: "La información remitida deberá ser completa y consistente, siendo responsabilidad de las Administradoras de Fondos de Pensiones y de las Compañías de Seguros de Vida, que el Sistema efectúe todas las validaciones lógicas que sean necesarias."

OBSERVACIONES: Se sugiere mantener el texto original, dado que el cambio propuesto obliga a las AFP y a las Compañías de Seguros a asumir responsabilidades jurídicas sobre hechos que no dependen estrictamente de sus acciones u omisiones.

Párrafo 11: "Recibido el Certificado Electrónico de Saldo, el Sistema deberá solicitar ofertas a las Compañías de Seguro de Vida en las siguientes modalidades de pensión:

- Renta Vitalicia Inmediata simple
- Renta Vitalicia Inmediata simple con máximo ELD, en caso que el CES señale que el afiliado tiene derecho a ELD, para un monto de pensión igual a la pensión mínima requerida para acceder al retiro de excedente de libre disposición.
- Renta vitalicia inmediata garantizada a 180 meses.
- Renta Vitalicia Diferida a 2 años, en que la Renta Temporal sea 2 veces la Renta Vitalicia Diferida (Iguales en caso de pensiones de sobrevivencia)."

OBSERVACIONES: Sugerimos agregar la palabra "automáticamente" a continuación de "Certificado Electrónico de Saldo, " y antes de "el Sistema..".

Párrafo 12: "El Sistema deberá emitir un Certificado de Ofertas original dentro de los cuatro días hábiles siguientes de recibido el Certificado Electrónico de Saldo, el que deberá ser remitido a la AFP de origen para que ésta lo ponga a disposición del afiliado o beneficiarios, en el sitio web privado de éstos. Paralelamente, se enviará por correo electrónico al afiliado o beneficiarios, en caso de haberse registrado alguno. El Certificado de Ofertas se regirá por lo establecido en la Letra F del Título II."

OBSERVACIONES: Sugerimos incluir en la primera oración lo siguiente: "se deberá poner a disposición o remitir" antes de la frase "a la AFP de origen".

En la segunda oración, respecto a los beneficiarios, se instruye enviar el Certificado Electrónico de Saldo por correo electrónico. Las AFP proponen que el Certificado sólo quede por defecto disponible en la página web del afiliado, cuando correspondan a pensiones de vejez normal, anticipada e invalidez. Esta solución no sería aplicable para el caso de los beneficiarios de sobrevivencia, dado que en la web se accede con clave de afiliado, en cuyo caso deberán retirarlo en la agencia correspondiente.

Asimismo, se solicita eliminar el envío por correo certificado al domicilio, ya que no constituye un medio seguro y confidencial. En el mismo sentido, se requiere modificar Libro III, Título II, Letra E Operación del Sistema, Capítulo III. Consulta al Sistema, segunda oración del párrafo sexto, que hace referencia que "el partícipe deberá cuidar que la dirección del consultante sea lo suficientemente completa para que se asegure la recepción del Certificado de Ofertas en el domicilio de éste". Y en el Título II, Letra E, Capítulo VII Certificado de Ofertas, en el nuevo párrafo primero, tercera oración "Paralelamente, se enviará por correo certificado al domicilio del consultante."

2. Libro III, Título II, Letra E Operación del Sistema, Capítulo IV. Envío de las consultas al Sistema.

El párrafo quinto introducido señala: "No obstante lo señalado, si al momento de aceptar la consulta no han transcurrido al menos 4 días hábiles desde que se emitió el primer Certificado de Ofertas, el Sistema deberá solicitar ofertas a las Compañías de Seguros sólo una vez transcurrido dicho plazo."

OBSERVACIONES: Entendemos que se busca dejar claro que no se puede ingresar una nueva solicitud de ofertas antes de 4 días hábiles, pero es necesario incorporar que al momento de ingresar una nueva solicitud de ofertas el sistema debe generar una declaración indicando que tomó conocimiento del Certificado de Oferta automático y que de todas formas desea ingresar una nueva solicitud de ofertas.

3. Libro III, Título II, Letra E Operación del Sistema, Capítulo VII. Certificados de Ofertas.

Primer párrafo modificado "El Certificado de Ofertas original será el documento mediante el cual el consultante acreditará la recepción de la información del Sistema. Dentro de los cuatro días hábiles siguientes de ingresada la consulta, el Sistema remitirá

el Certificado de Ofertas Original a la AFP de origen para que ésta lo ponga a disposición del afiliado o beneficiarios, en el sitio web privado de éstos. Paralelamente, se enviará por correo certificado al domicilio del consultante y a su correo electrónico, en caso de haberse registrado uno. En todas las comunicaciones deberá señalarse que el documento válido para efectuar la aceptación de una oferta y selección de modalidad es el Certificado original.

Junto con enviar el Certificado de Ofertas original a la AFP de origen y al consultante, el Sistema pondrá a disposición del partícipe que ingresó la consulta, una copia de éste, la que deberá diferenciarse claramente del original y no podrá utilizarse para la aceptación de ofertas ni selección de modalidad de pensión. A solicitud del consultante, el partícipe deberá entregarle copia del Certificado de Ofertas.

El Certificado de Oferta original deberá contener un "Correlativo Emisión CO", que se encontrará impreso en todas las hojas del Certificado de Ofertas original a continuación de la palabra "(ORIGINAL)".

OBSERVACIONES: Se propone que el Certificado quede disponible en la página web para afiliados. Se solicita eliminar el envío por correo certificado al domicilio, ya que no constituye un medio seguro y confidencial. Asimismo, se propone evaluar la eliminación de la copia, dado que la AFP tiene la posibilidad de entregar el original, no sería necesario tener una versión copia.

4. Libro III, Título II, Letra F Contenido del Certificado de Ofertas.

2. c) Información de Montos de Pensión: "Todos los montos en UF y tasas contenidas en el Certificado deben expresarse con dos decimales. Los montos en pesos deben expresarse con separador de miles y sin decimales.

OBSERVACIONES: Se propone incluir nota que señale que se trata de valores referenciales, considerando que la conversión podría generar expectativas en afiliados, particularmente en casos de cumplimiento de requisitos como la pensión anticipada o requisito para acceder a una pensión de rentas vitalicias.

2. c) i. Información de la modalidad de Retiro Programado: "En base al monto en UF informado por la AFP, el Sistema deberá calcular la pensión en pesos, utilizando el valor de la Unidad de Fomento del día de emisión del Certificado de Ofertas."

OBSERVACIONES: Si se usa el valor de la Unidad de Fomento del día de emisión del Certificado de Ofertas, el afiliado podría tener certificados emitidos con distinta fecha y con valores en UF iguales, pero con montos en pesos distintos. Adicionalmente, al valorizar en UF de fecha de emisión del Certificado, se producen diferencias con valor de la prima a traspasar.

Se solicita que, en el cálculo de la pensión en pesos, se utilice el valor de la UF del Certificado Electrónico de Saldo (CES). Esta solicitud busca que la pensión no sufra fluctuaciones periódicas por conversión que puedan confundir al afiliado o a sus beneficiarios, si correspondiese.

Se solicita aplicar el valor de la UF de la fecha de emisión del Certificado de Saldo para todos los montos expresados en pesos y notas asociadas en el Certificado de Ofertas (saldo destinado a pensión, monto de la pensión mensual, notas, excedente de libre disposición, proyección de la pensión mensual, valor del Bono de Reconocimiento, proyección de la pensión mensual promedio, entre otros).

5. Libro III, Título II, Letra M Aceptación y Selección. Capítulo I. Aceptación de alguna de las Ofertas de Retiro Programado o Renta Vitalicia

a) Pre-aceptación de la oferta de renta vitalicia

OBSERVACIONES: El formulario de pre aprobación de la oferta de renta vitalicia (Anexo N° 16) incorpora una columna "en colores" para identificar clasificación de riesgo de las compañías. Las Administradoras solicitan cambiar por una identificación numérica, debido a que los formularios son impresos en forma descentralizada en 237 oficinas y sucursales en todo el país, las que no cuentan por lo general con impresora a color.

Adicionalmente, los consultantes podrían no contar con impresoras a color y al imprimir en blanco y negro se pierde el efecto deseado. Se requiere que la clasificación de riesgo se complemente con un lenguaje fácil de entender para el consultante.

Se estima que eliminar la clasificación de riesgo del formulario donde se indican las ofertas, podría desinformar al afiliado, quien no tendrá toda la información a la vista y deberá recurrir a otro formulario para obtenerla.

Además, se debe dejar claramente establecido que, de seleccionarse una de las ofertas presentadas en el certificado automático, el afiliado o beneficiario no pagará comisión por intermediación.

Se propone incluir por ejemplo una escala con números para identificar la clasificación de riesgo de las compañías de seguros.

Otra alternativa es construir una escala con calificaciones del tipo Riesgo Bajo, Riesgo Medio, Riesgo Alto, que sea de fácil comprensión para el consultante.

Categoría	Ranking Propuesto
AAA+	1
AAA	2
AAA-	3
AA+	4
AA	5

AA-	6
A+	7
A	8
A-	9
BBB+	10
BBB	11
BBB-	12
BB+	13
BB	14
BB-	15
B+	16
B	17
B-	18
C+	19
C	20
C-	21
D+	22
D	23
D-	24
E+	25
E	26
E-	27

En el mismo sentido, se propone modificar el Anexo N° 18 Clasificación de riesgo de las compañías de seguros de vida.

b) Aceptación de la oferta: nuevo inciso cuarto, segunda oración, la norma establece que *"En caso que una aceptación de renta vitalicia se efectúe en la AFP, el Sistema notificará esta situación en forma inmediata a la compañía aceptada."*

OBSERVACIONES: Al mismo tiempo, cuando se trate de la aceptación de una oferta que se ingresó al sistema a través de otro partícipe, el sistema SCOMP debería poner a disposición de las compañías de seguros los datos de contacto del consultante, ya que actualmente las compañías solo pueden consultar las aceptaciones de solicitudes ingresadas por ellas, por lo que deben recurrir a las AFP para obtener los datos de contacto del afiliado o consultante.

Aceptación por defecto de ofertas en invalidez y sobrevivencia

OBSERVACIONES: Se solicita incorporar en la normativa, que por defecto los pensionados de invalidez y los beneficiarios de sobrevivencia que no ingresen una aceptación de oferta y que son asignados a retiro programado, la aceptación que es ingresada por la AFP quede asociado al Certificado de Ofertas automático sin generar pago de asesoría, aun cuando existan solicitudes de ofertas ingresadas por asesores.

6. Libro III, Título II, Letra M Aceptación y Selección. Capítulo II. Selección

Segundo párrafo señala: "Al momento de suscribir el formulario mencionado, el consultante deberá presentar la Aceptación de la Oferta, el Certificado de Ofertas original y la Cotización Externa, si correspondiere. Estos antecedentes se entenderán parte integrante del contrato de renta vitalicia. La Administradora dará copia de estos documentos al consultante."

OBSERVACIONES: Se sugiere eliminar al máximo el uso de papel en esta fase. La Aceptación queda ingresada en el sistema, por lo que sólo sería suficiente entregar una copia al cliente y la AFP se puede quedar con una copia digital que cuente con firma electrónica del consultante. Del mismo modo, dados los controles actuales, la AFP no debería quedarse con copias en papel del certificado de ofertas y la Oferta externa, ya que ambos están en el sistema SCOMP.

7. Anexo N° 5 Certificado de Ofertas Pensión de Vejez

Notas Retiro Programado: "b) Para expresar el monto de pensión en pesos se utilizó el valor de la UF al día de la fecha de emisión del presente Certificado de Ofertas"

OBSERVACIONES: Consistente con lo observado en el punto 4. 2. c) se solicita que se utilice el valor de la UF de la fecha de emisión del Certificado Electrónico de Saldo.

Notas Retiro Programado: "c) La diferencia anual de pensión representa cuánto deja de recibir cada año si opta por la AFP señalada, respecto de la AFP que paga la pensión más alta."

OBSERVACIONES: Se propone ser más explícito, se sugiere lo siguiente: "c) la diferencia anual de pensión representa cuánto dejaría de recibir en el primer año, respecto de la AFP que pagaría la pensión más alta."

Notas Renta Vitalicia Inmediata – Renta Temporal con Renta Vitalicia Diferida: "a) El contrato de renta vitalicia se expresa en UF y la pensión es pagada considerando la UF del día de pago. En esta columna se han convertido las UF a pesos, considerando el valor de la Unidad de Fomento a la fecha de emisión de este Certificado"

OBSERVACIONES: Consistente con lo observado en el punto 4. 2. c) se solicita que se utilice el valor de la UF de la fecha de emisión del Certificado Electrónico de Saldo.

Notas Renta Vitalicia Inmediata – Renta Temporal con Renta Vitalicia Diferida: "b) La Diferencia anual de pensión representa cuánto deja de recibir cada año si elige esa compañía, respecto de la oferta de mayor monto de pensión. La Diferencia de Excedente señala cuánto pierde usted por concepto de retiro de Excedente de Libre

Disposición (ELD), respecto de elegir la oferta de mayor monto de ELD. Lo anterior, independientemente de la clasificación de riesgo de la compañía (y de la tasa de descuento del periodo garantizado)."

OBSERVACIONES: Se sugiere simplificar la redacción, de forma que sea de fácil lectura para el pensionado.

8. Anexo N° 9 Instrucciones para la Confección de los Certificados de Oferta

"4. Todos los montos en UF y tasas contenidas en los cuadros deben tener dos decimales. Los montos en pesos se expresarán con separador de miles y sin decimales. Las AFP y Compañías informarán los montos en UF y el Sistema los convertirá a pesos considerando el valor de la UF del día de emisión del Certificado de Ofertas."

OBSERVACIONES: Consistente con lo observado en el punto 4. 2. c) se solicita que se utilice el valor de la UF de la fecha de emisión del Certificado Electrónico de Saldo (CES).

13.1 Gráficos sobre proyección de retiro programado en UF

OBSERVACIONES: Se propone que los gráficos sobre proyección del retiro programado sean en pesos, considerando el valor de la UF de la fecha de emisión del Certificado Electrónico de Saldo (CES). Además, se sugiere que en forma visible se señale que se trata de valores referenciales. Se propone simplificar el gráfico, de manera de hacerlo más amable y fácil de interpretar.

13.3 Gráfico sobre proyección de pensión mensual estimada en retiro programado en casos de pensiones de sobrevivencia (beneficiarios cónyuge o conviviente civil o padre(s) o madre(s) de hijos de filiación no matrimonial o hijos inválidos)

OBSERVACIONES: Se sugiere eliminar de la normativa.

"15. La sección "Importante", debe incluirse sólo si la consulta fue ingresada por un Asesor Previsional, debiendo incorporarse la leyenda siguiente: "Dado que en su proceso de pensión utilizó los servicios de un asesor previsional, los montos de Retiro Programado consideran un pago máximo al asesor de \$ (UF....). Su pensión podría aumentar en la medida que este pago sea inferior al señalado."

La contratación de los servicios de un asesor previsional en el proceso de pensión es voluntaria y el monto final a pagar es acordado entre usted y el asesor."

OBSERVACIONES: Debiera eliminarse de la leyenda el monto en pesos (\$) de pago máximo al asesor previsional, porque este monto es un valor futuro, que se calcula con

la UF a la fecha de cierre. Alternativamente, podría señalarse que se trata de un monto estimado, en cuyo caso debiera considerarse el valor de la UF del Certificado Electrónico de Saldo.

También aplica para el Ingreso por Asesor Previsional (20.1, 20.2, 20.3, 20.4, 21.1, 21.2, 21.3, 21.4, 28.1.a), 28.2.a) e Ingreso por Agente de Ventas (20.5, 20.6, 20.7, 20.8, 21.5, 21.6, 21.7, 21.8, 28.1.b), 28.2.b).

Asimismo, considerar estas observaciones para el Anexo N° 10 Solicitud de Remate (Comisión en antecedentes del Asesor), Anexo N° 11 Certificado de Remate (3. Características de la pensión adjudicada, monto de comisión en pesos) y Anexo N° 12 Aceptación de la Oferta.

9. Anexo N° 12. Aceptación de la Oferta

Ítem 8. Renta Vitalicia a aceptar: *"En caso de pensiones de sobrevivencia se indicará el nombre del beneficiario, su relación con el causante de pensión, género, situación de invalidez y el monto de la pensión de cada uno de ellos. Este cuadro no se desplegará en caso de pensiones de vejez o invalidez."*

OBSERVACIONES: El DL N° 3.500 y sus modificaciones no contempla la calificación de invalidez de beneficiarios distintos a los hijos, por lo que estimamos oportuno revisar el requerimiento de informar la condición de invalidez de cónyuges, madre o padre de hijos de filiación no matrimonial, convivientes civiles y padres del afiliado.

10. Anexo N° 14. Carta Conductora

Sección ¿Cuáles son las modalidades de pensión por las que usted puede optar?

OBSERVACIONES: Se propone presentar en paralelo, de modo que permita comparar, en forma clara y fácil, los atributos y diferencias más relevantes entre las modalidades de Retiro Programado y Renta Vitalicia, con especial énfasis en aspectos tales como: Herencia, Posibilidad de cambiar de modalidad vs Irrevocable, Pensión Variable que se recalcula cada año vs Pensión Fija en UF.

11. Observaciones Generales

1. Postura Mínima de Remate. El cambio normativo propuesto no considera modificación en la determinación de la postura mínima de Remate. Esto puede provocar que el intermediario opte por sugerir la opción de Remate para evitar el camino de la Aceptación de Oferta, ya que en éste se evidenciarán las mejores ofertas del primer Certificado de Ofertas en la Pre Aceptación. Se sugiere considerar todas las ofertas vigentes, de todos los Certificados de Oferta, al determinar el monto de la postura mínima.

2. En atención a lo señalado en la Norma en Consulta, se requiere que en el Libro III, Título I, Letra A, Capítulo II, se incorpore en el punto 14. Honorarios por Asesoría que el pago del Asesor solo procede cuando el afiliado o los beneficiarios de pensión de sobrevivencia aceptan una oferta asociada a una solicitud de oferta ingresada con intermediación del mismo asesor.
3. Solicitamos evaluar la eliminación de las Ofertas Externas y que el Sistema SCOMP funcione como centralizador de la totalidad de las ofertas al que pueda optar el beneficiario desde un inicio. Estimamos que con ello se mitigan muchos de los riesgos existentes.
4. Asimismo, dado que han transcurrido 14 años desde la entrada en vigencia del SCOMP, se sugiere que se realice un estudio y/o un trabajo conjunto, que permita introducir modificaciones a la normativa, que faciliten la comprensión del Certificado de Ofertas y Montos de Pensión por parte de los afiliados, y que se incluya además un mecanismo para incluir mejoras en forma periódica.

Quedo a su disposición para complementar o aclarar el contenido de esta carta.

Le saluda atentamente,


Fernando Larraín Aninat
Gerente General


FAM/EFV

AFP HABITAT

Comentarios NT N° 322

NT322: Instrucciones sobre el Sistema de Consultas y Ofertas de Montos de Pensión. Modifica el Título II del Libro III del Compendio de Normas de la Superintendencia de Pensiones.

Fecha de publicación: 16/08/2018

Fecha máximo para recepción de comentarios: 14/09/2018

Respecto de la norma propuesta esta Administradora realiza los siguientes comentarios globales:

- Las modificaciones a la normativa del SCOMP deberían llevar a la eliminación de los documentos impresos en papel en el trámite de selección de modalidad de pensión (sin perjuicio que ellos puedan entregarse impresos para el estudio y análisis del pensionado o de los beneficiarios), dejando sólo como fuente válida la información para completar el proceso la que está contenida en las aplicaciones computacionales del SCOMP.
- Se debería buscar simplificar la información entregada a los pensionados o beneficiarios para una adecuada decisión respecto de la modalidad de pensión y del monto de la misma. En este sentido, la inclusión en los Certificados de Oferta de nuevos datos (como el monto de la pensión en pesos y el monto de la diferencia de pensión anual, que son sólo referenciales hasta ese momento) pueden terminar confundiendo al pensionado, (cabe recordar que la pensión puede cambiar desfavorablemente dependiendo la evolución de la cuota y de la UF en el periodo que demora la selección de modalidad).
- Asimismo, el criterio de comparación de las ofertas de pensión recibidas establecido en la norma propuesta (la pensión más alta), puede no ser el más relevante para los pensionados o beneficiarios, lo que podría inducir a la toma de decisiones de selección de modalidad de pensión y compañía asegurado con mayores niveles de riesgo o peores niveles de servicio, los que pueden no ser adecuadamente considerados en las decisiones de los pensionados.
- Debemos manifestar también la necesidad de, mediante cambios legislativos, eliminar las ofertas externas y el remate en el proceso de selección de modalidad de pensión, como la disminución de los montos máximos de las comisiones pagadas a los asesores externos y la eliminación del sesgo en favor de las Rentas Vitalicias al establecer el monto de las referidas comisiones máximas.

En cuanto a aspectos específicos de la normativa propuesta que modifican el Título II del Libro III del Compendio de Normas de la Superintendencia de Pensiones, nuestras observaciones y comentarios son:

- En el acápite 1.4, del N° II.1, que modifica el cambiar la expresión “ambos supervisores”, por “los supervisores”, dado que en la definición de “Supervisores” de la letra B del Título II, se establece que corresponde tanto a la Superintendencia de Pensiones y a la Comisión para el Mercado Financiero, lo que hace innecesario el uso del término

“ambos” y evita confusiones interpretativas respecto de cuando se refiere a ellos solo con el término “los” (en el texto compendiado ver letra D).

- Se sugiere incluir en la letra E de este Título, en el Capítulo II, N° 1, en el primer párrafo, después de expresión “Certificado Electrónico de Saldo”, la siguiente expresión “(CES)”, que es la forma en que se presenta abreviado en diversas partes de este Título, sin que se señale expresamente a que se refiere.
- En el punto 2, que modifica la Letra E, en el segundo párrafo de la letra b) del punto 1, apartado 2.1, respecto de los beneficiarios de pensión, se establece que el Certificado de Oferta debe agregarse al sitio privado de los mismos, lo que no puede ser posible dado que la AFP no disponen de sitio privados para beneficiarios (puede ser afiliado de otra AFP) y solo se dispone del sitio privado del causante; por lo que solicitamos eliminar la referencia a los beneficiarios.

Adicionalmente se señala que debe obtenerse los emails de los distintos beneficiarios, lo que se estima será de alta complejidad su administración, por lo que se propone mantener sólo el email del beneficiario que suscriba la respectiva solicitud.

- En el punto 3, que modifica la Letra F, en el punto 2, apartado 3.1, y en la letra c) del N° 3 del mismo apartado, respecto de la valorización en pesos de la pensión calculada, se establece que para tal conversión “el valor de la Unidad de Fomento del día de emisión del Certificado de Ofertas”, lo que podría significar distintos valores en pesos de la pensión dado que pueden emitirse más de un Certificado de Ofertas en el proceso de selección de modalidad de pensión, por lo que proponemos que la valorización en pesos de la pensión se calcule con un único valor de la UF (aquella que se utilizó en el CES) y presentarse en miles (ya sea en formato M\$ 254, o ajustando los tres últimos dígitos a mil más cercano M\$ 254.000), de modo de facilitar la lectura por los pensionados, lo mismo aplica para la diferencia anual de pensiones y la diferencia de Excedentes. Además se debería incluir una nota que se refiere a valores referenciales o estimados.
- En los puntos 16.3, 19.3 y punto 15 del anexo 9, Se establece que el costo de la Asesoría Previsional se presente en UF y en pesos, se propone que se exprese en meses de pensión equivalente (en números enteros), dado que es una forma más fácil de dimensionar por el pensionado.
- En el anexo 16 y en el anexo 18, se incluye la emisión de Certificados de Oferta que requieren la impresión en color, dado que se establece el ranking de las clasificaciones de riesgo de las compañías de seguros debe presentarse en esos términos. Este aspecto, si bien puede ser útil para las personas que están acostumbradas a las metodologías de comparación basadas en semáforos, puede ser difícil de entender para la mayoría de los pensionados o beneficiarios quienes pueden confundirse con este método de comparación y las sutilezas de los colores, por lo anterior proponemos que establecer el ranking basado en números correlativos (que es la forma más usual por ejemplo en los ranking deportivos).
- En los Certificados de Oferta no se presenta una situación que es muy relevante, como es la evolución de la pensión de sobrevivencia de la/el cónyuge o conviviente civil, al momento de fallecer el/la pensionada, por lo que se sugiere agregarla.

Asociaciones Gremiales



2018090160052

14/09/2018 10:53 Operador: PFRANCO
DEPARTAMENTO TECNICO Y SEGUROS PREVISIO

ASC
**ASEGURADORES
DE CHILE A.G.**

Santiago, 13 de septiembre de 2018
PR-042/2018

Señor
Joaquín Cortez Huerta
Presidente
Comisión para el Mercado Financiero
Presente

Ref.: Proyecto modificación NCG N° 218.

De nuestra consideración:

Con relación a la materia de la referencia, nos permitimos adjuntar, como anexo, un detalle de las observaciones que hemos recogido de las diversas compañías miembros de nuestra Asociación, sin perjuicio de otras que éstas últimas puedan realizar en forma directa a esa Comisión.

En complemento a lo anterior, nos permitimos exponer a usted lo siguiente:

1.- Como es de su conocimiento, el Sistema de Pensiones del Decreto Ley N° 3.500, cuya vigencia data del mes de mayo de 1981, ha sido objeto de diversas modificaciones a lo largo de sus casi cuatro décadas de vigencia, de forma tal que, en su versión actual, su texto difiere sustancialmente de aquel que dio inicio al nuevo régimen de pensiones.

2.- No obstante, pese a todas aquellas modificaciones a que hemos aludido, el régimen de pensiones mantiene determinados principios que le han dado sustentabilidad. Entre ellos, por ejemplo, se pueden destacar: a) la afiliación automática; b) la propiedad de los recursos de los fondos de pensiones; y c) la libertad manifestada a través de diversas opciones que el cuerpo legal entrega a la decisión de afiliados y beneficiarios.

3.- En cuanto a la libertad y capacidad de adoptar decisiones, como principio básico, es destacable que durante todos los años de su vigencia, tanto los diversos gobiernos, como legisladores y autoridades administrativas reguladoras, han respetado el principio en comentario como un pilar central del régimen de pensiones, lo que, sin duda, ha hecho que las modificaciones normativas en general han fortalecido y mejorado el régimen, pero han resguardado e incluso incrementado el ámbito de tal principio, como ocurre, por ejemplo, con la posibilidad de que los afiliados accedan a distintos fondos de pensiones y con una mayor gama de opciones para las modalidades de pensión.

4.- En lo referente al Sistema de Consultas y Ofertas de Montos de Pensión, cuya eficacia se acredita actualmente por el volumen de sus operaciones y por el porcentaje de disponibilidad alcanzado, cercano al 100% en los últimos cinco años, resulta útil tener presente que el sentido de su instauración contempló el respeto al principio de libertad y capacidad de adoptar decisiones, como queda de manifiesto en una larga intervención que el senador señor Sebastian Piñera Echenique tuvo en la Sesión de Sala del Senado del 18 de Julio de 1996, en la que, entre otras cosas, expuso lo siguiente: *“En este punto, deseo recordar que inicialmente el Gobierno planteó un esquema en que automáticamente se iba al sistema de remate obligatorio, lo cual significaba que la persona debía escoger obligadamente la mejor oferta en un rango de medio por ciento hacia arriba o hacia abajo. Nosotros hemos sido acérrimos contrarios a esta tesis, por creer que el Estado tiene obligación de informar pero no el derecho de quitar la capacidad de decisión a los imponentes chilenos respecto de recursos provenientes de su aborro particular durante su vida de trabajo, y que van a afectar su pensión durante la etapa pasiva”,* agregando que, *“por ello, el proyecto establece un sistema obligatorio de información y permite optar por negociar directamente o someterse voluntariamente a un sistema de remate obligatorio, caso en el cual deberá escoger la mejor oferta. Creo que, de esta manera, se compatibiliza muy bien la obligación del Estado de informar con el respeto al derecho de cada imponente a decidir libremente su pensión”.*

5.- Consecuentemente, y tal como se expresa en el artículo 61 bis del D.L. 3.500, el Sistema de Consultas y Ofertas de Montos de Pensión es un sistema obligatorio de consultas, dado que bajo ningún aspecto o circunstancia dicho Sistema fue instaurado para reemplazar la libertad y la capacidad de opción y decisión de los ciudadanos afiliados y de sus beneficiarios, según corresponda, motivo por el cual todas aquellas normas administrativas que han regulado tal Sistema, siempre han cuidado que se cumplan ambos objetivos, es decir, por un lado, entregar información completa conforme a lo dispuesto por la Ley y, por otro, la libertad para la capacidad de decisión de los ciudadanos afiliados y de sus beneficiarios.

6.- Teniendo en cuenta lo anterior, nos parece que no resulta concordante con el principio de entrega de información completa, que el proyecto de modificaciones disponga que contra la recepción del Certificado Electrónico de Saldo, el Sistema deberá solicitar ofertas a las compañías de seguros, sólo y exclusivamente respecto a “las modalidades de pensión más frecuentes, de utilidad para la mayoría de los pensionables” (Informe Normativo pág.19), dado que de ello se infiere que la autoridad reguladora ha resuelto, en definitiva, a su juicio, qué es o no es de utilidad para los pensionables, decisión que estimamos no le corresponde. Es más, ni siquiera se trata de “modalidades de pensión” de aquellas consignadas taxativamente en el artículo 61 del D.L. 3.500, sino que la autoridad reguladora ha decidido que lo más útil para los pensionables es una condición de cobertura (un plazo predeterminado de 180 meses de periodo garantizado) de una de esas Modalidades (Renta Vitalicia Inmediata) o un plazo de diferimiento (un plazo predeterminado de 2 años) de uno de los componentes de otra Modalidad (Renta Temporal con Renta Vitalicia Diferida). De aprobarse esta modificación, podría darse el caso que un ciudadano afiliado se pensione sin haber contado con información completa, lo que sería, a todas luces, un tremendo contrasentido.

En consecuencia, expresamos nuestra preocupación y estimamos más acorde con el Sistema que no se incorpore una solicitud de ofertas parcelada, ya que conduce a información incompleta, todo siempre, por cierto, sin perjuicio que el afiliado requiera un certificado de ofertas con menor información.

Adicionalmente, hay que tener presente que el artículo 61 bis del D.L. 3.500 dispone que las ofertas de rentas vitalicias deberán referirse, a lo menos, a los tipos de renta vitalicia indicados

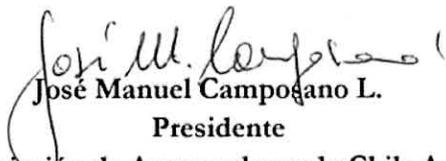
por “el afiliado” y, si éste nada dijo, a una renta vitalicia inmediata simple, pero nada señala acerca de la facultad de la autoridad reguladora para fijar cuales son las más útiles para el afiliado.

7.- En el mismo sentido de los dos puntos anteriores, es decir, mantener el principio de la información completa para una adecuada decisión, observamos los siguientes aspectos:

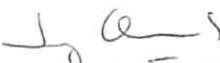
- 7.1. La ley dispone que las ofertas de rentas vitalicias deberán presentarse en Unidades de Fomento y que dicha oferta consiste en el pago “mensual” de una renta denominada pensión. A este respecto, la incorporación en la Oferta o Certificado de Ofertas de una cifra en moneda nacional de curso legal transforma a esa cifra en parte integrante de aquella, por lo que legítimamente el pensionado sería formalmente acreedor de la compañía por al menos la cifra mensual expresada en moneda nacional, sin considerar que la equivalencia de la mencionada Unidad de Fomento admite la posibilidad de un detrimento en su valor. Si bien valoramos el esfuerzo de informar, pensamos que los valores en pesos chilenos no deben ser parte integrante de un Certificado de Ofertas, dado las Ofertas se hacen en Unidades de Fomento y las pensiones se pagarán conforme al valor de esta Unidad, sea que esta tenga incrementos o detrimentos.
- 7.2. Como se señala en el punto anterior, la Oferta de una renta vitalicia previsional se hace en Unidades de Fomento y consiste en el pago “mensual” de una renta denominada pensión, de forma tal que la unidad de riesgo es un mes. Pretender comparar derechos mensuales anualizando esos derechos a un período anual, significa la creación de una falsa expectativa formalizada en un Certificado de Ofertas, dado que, si el pensionado fallece durante dicho periodo anual, no existe ningún derecho de acreencia sobre el lapso que falte para completar el periodo anual. Aún más, el proyecto modifica el Certificado de Ofertas agregando una nueva columna en los tipos de Renta de Vitalicia (Páginas 85, 86, 87, 88, 90, 91, 96,97,98, 99, 101,102, 108, 109,111,112, 114, 115, 122,124, 126), denominada “Diferencia Anual de Pensión”, que se comparará por razones de ubicación con la columna “Pensión Mensual”, lo que hará que dicha información sea totalmente confusa, ya que una misma la fila tendrá un valor mensual y una diferencia de valor anual. Por razones obvias, cualquier comparación debe hacerse en base a datos y periodos uniformes. Exhibir un monto mensual de pensión y una diferencia anualizada, no ayuda al afiliado que debe tomar la decisión, sino todo lo contrario, lo confunde.
- 7.3. Dentro de este mismo ámbito, en la página 34 del texto que incorpora las modificaciones, se señala que el Certificado de Ofertas debe contener las pensiones en valor bruto, salvo la de la compañía a que pertenece el agente que ingresó la Solitud de Ofertas, la que se informará en valor neto. Conforme a la página 24 del mismo documento, las ofertas de las compañías se hacen en términos de montos de pensión neta y bruta, considerando la comisión de referencia que se encuentre vigente, lo que permite, por tanto, una comparación sobre bases homogéneas. Por ello, las pensiones ofertadas deben ser informadas en forma igualitaria, facilitando con ello la comprensión de la información y las comparaciones que deban hacerse entre ellas. Además, la disparidad propuesta limitará derechos del propio afiliado, ya que luego de contar con el Certificado no podrá solicitar asesoría previsional.

- 7.4. En cuanto a la Clasificación de Riesgo como parte de la información que se entrega al afiliado o beneficiarios, según corresponda, solicitamos que esta mantenga su ubicación actual dentro del Certificado de Ofertas, por cuanto consideramos que se trata de un dato de la mayor importancia. Así, cuando se legisló respecto a la clasificación mínima que las compañías debían tener para ofrecer rentas vitalicias previsionales, el señor Superintendente de Valores y Seguros de aquella época señaló, en la Comisión de Trabajo (conjunta), que la exigencia de una determinada clasificación de riesgo *“contribuye también a una adecuada competencia y transparencia, evitando una competencia desleal por ofrecimientos que se hagan con un riesgo de crédito desmedido”*. Bajo esta premisa, estimamos que la clasificación de riesgo de las compañías debe mantenerse en el mismo lugar donde hoy se informa, dándole la importancia que hasta la fecha se le ha dado y fomentar el entendimiento de tal variable mediante la pertinente educación previsional antes que optar simplemente por bajar su exposición y replegarla a una página distinta a aquella donde se encuentran las ofertas. A nuestro juicio, mover el dato de la clasificación de riesgo a la página final, equivale a ocultar ese dato, lo que enfatiza excesivamente la variable precio en el proceso de decisión del afiliado, que tiene derecho a considerar otros aspectos.

Sin otro particular, saludamos muy atentamente,


José Manuel Camposano L.
Presidente

Asociación de Aseguradores de Chile A.G.
A.G.


Jorge Claude B.
Vicepresidente Ejecutivo
Asociación de Aseguradores de Chile

JMCL/JCB/fsa/abh..

c.c.: archivo

adj.: lo indicado

Modificaciones NCG N° 218, que imparte instrucciones sobre el Sistema de Consultas y Ofertas de Montos de Pensión (SCOMP)

Observaciones:

N° página	Título	Se indica	Comentario
14	IV Operaciones del Sistema, 2. Transmisión del Certificado Electrónico de Saldo y Montos de Retiro Programado, 2.1 Reglas Generales.	La información remitida deberá ser completa y consistente, siendo responsabilidad de las Administradoras de Fondos de Pensiones y de las Compañías de Seguros de Vida, que el Sistema efectúe todas las validaciones lógicas que sean necesarias.	Entendemos que el sentido de este cambio es aclarar que la responsabilidad de efectuar todas las validaciones lógicas en el Sistema, en los diferentes procesos de ingreso de información respectiva, es de las AFPs y CSV. Sugerimos que debe incorporarse en el punto anterior, número 1. Aspectos generales, y no en el que es específico para el Certificado Electrónico de Saldo. Cada partícipe debe ser responsable de la completitud y consistencia de la información que ingresa al sistema. Por ejemplo, la información del saldo del pensionable es ingresada por la AFP de origen.
15 y 16	Mismo punto anterior	<p>Recibido el Certificado Electrónico de Saldo, el Sistema deberá solicitar ofertas a las Compañías de Seguros de vida en las siguientes modalidades de pensión:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Renta Vitalicia Inmediata simple. • Renta Vitalicia Inmediata simple con máximo ELD, en caso 	Si bien la modificación indica que se regirá por lo establecido en el Título V de la presente norma, este Certificado de Oferta (CO) automático no menciona todas las "modalidades de pensión" de aquellas consignadas en el artículo 61 del D.L. 3.500, sino que señala algunas condiciones de cobertura para la modalidad de Renta Vitalicia Inmediata y sólo un tipo de pensión bajo otra modalidad, como es la Renta Temporal con Renta Vitalicia Diferida a dos años. En este mismo sentido, nada se dice del Retiro Programado en este punto.

		<p>que el CES señale que el afiliado tiene derecho a ELD, para un monto de pensión igual a la pensión mínima requerida para acceder al retiro de excedente de libre disposición.</p> <ul style="list-style-type: none">• Renta Vitalicia Inmediata garantizada a 180 meses.• Renta Vitalicia Diferida a 2 años, en que la Renta Temporal sea 2 veces la Renta Vitalicia Diferida (Iguales en caso de pensiones de sobrevivencia)	<p>Además, creemos que este Certificado automático, va en contra de los principios básicos de conducta de mercado que rigen para las compañías de seguros, ya que se están ofreciendo productos que puedan no ser los más convenientes para el pensionable.</p> <p>La mejor alternativa depende de la realidad personal del pensionable y, en este caso, se muestran las 3 modalidades de pensión más utilizadas, no necesariamente la más conveniente.</p> <p>Insistimos en la necesidad de una toma de decisión informada y en la necesidad de asesoramiento, en especial, si el pensionable no tiene clara sus alternativas o necesita ayuda en su tramitación.</p> <p>Junto con lo anterior, pareciera contradictorio que, por un lado, la norma señale como requisito necesario, suscribir personalmente ante el partícipe el formulario de Solicitud de Ofertas (número 3. Consulta al Sistema, párrafo segundo) para ingresar los datos al sistema y, por otro, señale que, recibido el Certificado Electrónico de Saldo, el Sistema deberá solicitar ofertas a las Compañías de Seguros de Vida para generar el CO automático ¿Qué pasará en los casos en que el pensionable no quiera suscribir la consulta y, por ejemplo, sólo quiera saber su saldo?</p> <p>Sugerimos que este CO (automático) sólo sea generado cuando el pensionable lo solicite y en ese caso sólo tenga carácter de informativo y no sirva para realizar</p>
--	--	---	--

			<p>aceptaciones: Por ende, no se considere para la comparación con la oferta más alta en la pre-aceptación.</p> <p>Adicionalmente, no queda claro quién tendrá acceso al CO automático en el sitio de la AFP del pensionable en los casos de sobrevivencia. En los casos de varios grupos familiares, ¿se dará acceso a todos? o ¿sólo será por correo electrónico?</p> <p>Creemos que este CO automático, podría confundir al pensionable y llevarlo a tomar una mala decisión, pues podría no enterarse que existen más alternativas de pensión que sean más convenientes para él.</p> <p>En este punto es importante destacar el estudio del "<i>International Longevity Centre</i>" que demuestran en una forma estadísticamente robusta la importancia de la asesoría para sus clientes.¹</p>
30	En el número IV Operación del sistema, 7. Certificado de Ofertas	El Certificado de Oferta original deberá contener un "Correlativo Emisión CO", que se encontrará impreso en todas las hojas del Certificado de Ofertas original a continuación de la palabra "(ORIGINAL)".	Se sugiere que este correlativo sea más robusto que el incorporado recientemente (3 números), por ejemplo, que se conforme por 6 letras o una combinación de letras y números.

¹ 13 Jul 2017 – International Longevity Centre: "The value of financial advice"

Enlace al documento en inglés: http://www.ilcuk.org.uk/images/uploads/publication-pdfs/ILC-UK_The_Value_of_Financial_Advice.pdf

Enlace a traducción no oficial, independiente realizada por Easy English Background Ltda. (EEB Ltda.): <http://portal.aach.cl/ContenidoPrivado.aspx?A=1708>

32	V Contenido del Certificado de Ofertas, 3. Información de Montos de Pensión	Los montos en pesos deben expresarse con separador de miles y sin decimales.	El DL 3500 dispone que las ofertas de rentas vitalicias deberán presentarse en Unidades de Fomento.
34	V Contenido del Certificado de Ofertas, 3. Información de Montos de Pensión, b.1) Renta Vitalicia Inmediata,	Si la Solicitud de Ofertas fue ingresada por un agente de ventas, se informarán las pensiones brutas, salvo la pensión de la Compañía a la que pertenece el agente de ventas que ingresó la Solicitud de Ofertas, la cual se informará neta.	Creemos necesario aclarar que la retribución por venta de un agente es un pago que realiza la compañía a su agente y es acordado entre esas partes, sin participación del afiliado. Por ello, a diferencia de la comisión del asesor, cualquier descuento debe ser acordado entre la compañía y el agente. Por lo tanto, y entendiendo que lo que se quiere es no confundir al pensionable, proponemos que todas las pensiones listadas en el CO y que hayan sido ingresadas por un agente sean consideradas brutas, independiente de la compañía a la que pertenezca el agente, dando la posibilidad a otras compañías, dentro de los límites legales, de competir por ofrecer al afiliado una pensión atractiva, debiendo hacerse cargo del monto de la retribución del agente la que en definitiva cierre el contrato
35	V Contenido del Certificado de Ofertas, 3. Información de Montos de Pensión b.2) Renta Temporal con Renta Vitalicia Diferida y Renta Vitalicia Inmediata con Retiro Programado.	Por otra parte, cuando se trate de rentas vitalicias sin ELD o con ELD fijo, el Sistema deberá calcular la "Diferencia anual de pensión". Este monto se obtendrá de restar al monto anual de pensión ofrecido por cada Compañía, el monto anual de la oferta de mayor monto, para la misma modalidad y condiciones especiales	Se sugiere, para una mayor claridad de comparación, realizar los cálculos de diferencias con la mayor pensión, bajo las mismas unidades de riesgo de tiempo, es decir, mensual.

		<p>de cobertura. Por lo tanto, para la Compañía que efectúe la mayor oferta, su "Diferencia anual de pensión" será cero.</p> <p>Tratándose de ofertas con ELD máximo, el Sistema deberá calcular la "Diferencia de Excedente" para cada una de las ofertas de renta vitalicia. Este monto se obtendrá de restar al ELD máximo señalado por cada Compañía, el mayor monto máximo de ELD ofrecido, para la misma modalidad y condiciones especiales de cobertura. Por lo tanto, para la Compañía que señale el mayor monto de ELD, su "Diferencia de Excedente" será cero.</p> <p>Tratándose de pensiones en la modalidad de Renta Temporal con Renta Vitalicia Diferida, la diferencia anual se determinará considerando la pensión anual total; esto es, sumando la Renta Temporal y la Renta Vitalicia Diferida.</p>	
--	--	---	--

36	V. Contenido del certificado de Ofertas, Números 4. y 5.	<p>4. Información de la tasa de descuento del periodo garantizado de pago La penúltima página del Certificado contendrá la información sobre tasa de descuento del periodo garantizado de pago, de acuerdo con lo establecido en el Anexo N° 17.</p> <p>5. Información de la Clasificación de Riesgo de las Compañías La última página del Certificado contendrá la Clasificación de Riesgo de las Compañías, de acuerdo con lo establecido en el Anexo N° 18.</p>	<p>No estamos de acuerdo en dejar esta información en anexos al CO. Creemos que el pensionable no visualizará de manera fácil y rápida una información relevante, perdiendo la posibilidad de comparar a las compañías por su riesgo, en el caso de la clasificación o por el monto del pago único que recibirían sus beneficiarios garantizados, si elige esa opción. Es importante recordar que el precio no es la única variable de elección, la seguridad es casi tan importante como el monto de la pensión, ver Encuesta realizada por GFK, Dic 2017²</p> <p>Adicionalmente, nos llama la atención el agrupamiento particular de colores que realiza la autoridad de las clasificaciones de riesgo. Por lo anterior, creemos que estas medidas no hacen más que dificultar una toma de decisión informada. Creemos necesario dejar la información, dónde y cómo está actualmente.</p>
53	XII. Aceptación y selección, punto 1, letra a) Pre-aceptación de la oferta de rentas vitalicias,	Una vez ingresado al Sistema el código de la renta vitalicia que desea aceptar el consultante en forma previa a la formalización de ésta, el Sistema deberá verificar si existen ofertas internas o externas vigentes de mayor monto, para la misma modalidad	<p>Reiteramos lo señalado en el número 2 de este documento, referido a que el CO automático no sea utilizado para realizar aceptaciones y, por ende, no sean ofertas sujetas a esta comparación.</p> <p>Se insiste, además, en que la mejor decisión a veces no es la mayor pensión. Para algunos pensionables importan otras variables, como tener una sucursal cerca, la intervención del intermediario en todo el proceso, antes y después del CO, la clasificación de riesgo, etc., ver Encuesta realizada por GFK, Dic 2017³</p>

² Página 8 del Estudio de Rentas Vitalicias realizado por GFK: <http://portal.aach.cl/ContenidoPrivado.aspx?A=1573>

³ Página 8 del Estudio de Rentas Vitalicias realizado por GFK: <http://portal.aach.cl/ContenidoPrivado.aspx?A=1573>

		de pensión y mismas condiciones especiales de cobertura, de la misma Compañía que se pretende aceptar o de otras Compañías de Seguros.	
77	Anexo N° 3, Solicitud de Ofertas, Reverso formulario Solicitud de Ofertas	<p>En Retiro Programado su pensión es pagada por la AFP, cuyo monto es descontado mensualmente del saldo de su cuenta individual destinado a pensión, el que continuará siendo administrado por la AFP. Dicha pensión se recalculará anualmente en función del saldo, la rentabilidad de los fondos, su expectativa de vida y/o la de sus beneficiarios y la tasa de cálculo de los retiros programados vigente. Lo anterior significa que su monto varía cada año disminuyendo con el tiempo. En esta modalidad usted mantiene la propiedad de sus fondos y puede cambiarse de AFP y de modalidad de pensión. En caso que usted fallezca, con el saldo remanente se continuará pagando pensiones de sobrevivencia a sus beneficiarios y si éstos no existen, los fondos</p>	<p>Se sugiere decir: En Retiro Programado su pensión es pagada por la AFP, cuyo monto es descontado mensualmente del saldo de su cuenta individual destinado a pensión, el que continuará siendo administrado por la AFP. Dicha pensión se recalculará anualmente en función del saldo, la rentabilidad de los fondos, su expectativa de vida y/o la de sus beneficiarios y la tasa de cálculo de los retiros programados vigente, la que podría ajustarse de forma trimestral. Lo anterior significa que su monto varía cada año y podría llegar a ajustarse cada trimestre, disminuyendo con el tiempo. En esta modalidad usted mantiene la propiedad de sus fondos y puede cambiarse de AFP y de modalidad de pensión. En caso de que usted fallezca, con el saldo remanente se continuará pagando pensiones de sobrevivencia a sus beneficiarios y si éstos no existen, los fondos que eventualmente quedaren se pagarán como herencia.</p>

		que eventualmente quedaren se pagarán como herencia.	
	Renta Temporal con Renta Vitalicia Diferida	<p>En Renta Temporal con Renta Vitalicia Diferida usted o sus beneficiarios contratan con una Compañía de Seguros de Vida el pago de una pensión mensual, fija en UF, a partir de una fecha futura, establecida por ambas partes en el contrato. Previamente a percibir esta pensión vitalicia, la AFP le pagará mensualmente una renta temporal, con cargo al saldo mantenido en la cuenta individual.</p> <p>Para que le puedan ofrecer esta modalidad usted debe definir la relación entre la Renta Vitalicia Diferida (RVD) y la Renta Temporal (RT) que desea: Usted puede optar porque sean iguales (RVD = 100% RT); que la renta vitalicia sea la mitad de la Renta Temporal (RVD = 50% RT) o por cualquier porcentaje que esté entre 50% y 100% (RVD = ...RT). Además, usted debe indicar los meses que desea diferir la Renta Vitalicia, pudiendo solicitar ofertas hasta por tres dos</p>	<p>Se sugiere decir: En Renta Temporal con Renta Vitalicia Diferida usted o sus beneficiarios contratan con una Compañía de Seguros de Vida el pago de una pensión mensual, fija en UF, a partir de una fecha futura, establecida por ambas partes en el contrato. Previamente a percibir esta pensión vitalicia, la AFP le pagará mensualmente una renta temporal, con cargo al saldo mantenido en la cuenta individual.</p> <p>Para que le puedan ofrecer esta modalidad usted debe definir la relación entre la Renta Vitalicia Diferida (RVD) y la Renta Temporal (RT) que desea: Usted puede optar porque sean iguales (RVD = 100% RT); que la renta vitalicia sea la mitad de la Renta Temporal (RVD = 50% RT) o por cualquier porcentaje que esté entre 50% y 100% (RVD = ...RT).</p> <p>Además, usted debe indicar los meses que desea diferir la Renta Vitalicia, pudiendo solicitar ofertas hasta por tres dos opciones de meses de diferimiento. Por ejemplo, si indica 24 meses, significa que los primeros 24 meses la AFP le pagará una pensión en Renta Temporal y finalizado ese período, la Compañía de Seguros de Vida iniciará el pago de la Renta Vitalicia Diferida.</p> <p>En el período de Renta Temporal su pensión es pagada por la AFP, cuyo monto es descontado mensualmente del saldo de su cuenta individual destinado a pensión, el que continuará siendo administrado por la AFP. Dicha pensión se recalculará anualmente en función del saldo, la rentabilidad de los fondos, su expectativa de vida y/o la de sus beneficiarios y la tasa de cálculo de los retiros programados y rentas temporales vigente, la que podría</p>

		<p>opciones de meses de diferimiento. Por ejemplo, si indica 24 meses, significa que los primeros 24 meses la AFP le pagará una pensión en Renta Temporal y finalizado ese período, la Compañía de Seguros de Vida iniciará el pago de la Renta Vitalicia Diferida.</p> <p>Asimismo, para cada período de diferimiento usted tiene la posibilidad de indicar hasta dos condiciones especiales de cobertura: meses garantizados y cláusula adicional de aumento al porcentaje legal, definidos al final de esta página.</p>	<p>ajustarse de forma trimestral. Lo anterior significa que su monto varía cada año y podría llegar a ajustarse cada trimestre, disminuyendo con el tiempo. Asimismo, para cada período de diferimiento usted tiene la posibilidad de indicar hasta dos condiciones especiales de cobertura: meses garantizados y cláusula adicional de aumento al porcentaje legal, definidos al final de esta página.</p>
	<p>Renta Vitalicia Inmediata con Retiro Programado</p>	<p>En Renta Vitalicia Inmediata con Retiro Programado usted puede distribuir su saldo destinado a pensión para obtener simultáneamente una pensión por Retiro Programado y otra en Renta Vitalicia Inmediata. Para solicitar ofertas de este tipo debe indicar obligatoriamente el monto del saldo destinado a Renta Vitalicia, excluyendo el Bono de Reconocimiento si lo tuviere. También deberá indicar el destino del Bono de</p>	<p>Se sugiere decir: En Renta Vitalicia Inmediata con Retiro Programado usted puede distribuir su saldo destinado a pensión para obtener simultáneamente una pensión por Retiro Programado y otra en Renta Vitalicia Inmediata. Para solicitar ofertas de este tipo debe indicar obligatoriamente el monto del saldo destinado a Renta Vitalicia, excluyendo el Bono de Reconocimiento si lo tuviere. También deberá indicar el destino del Bono de Reconocimiento: Retiro Programado o Renta Vitalicia. Respecto de la Renta Vitalicia, usted tiene la posibilidad de solicitar condiciones especiales de cobertura, en la forma señalada al final de esta página.</p> <p>Ver características del Retiro Programado y de la Renta Vitalicia Inmediata, señalada en los párrafos anteriores.</p>

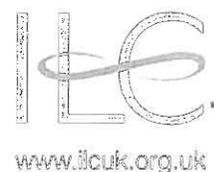
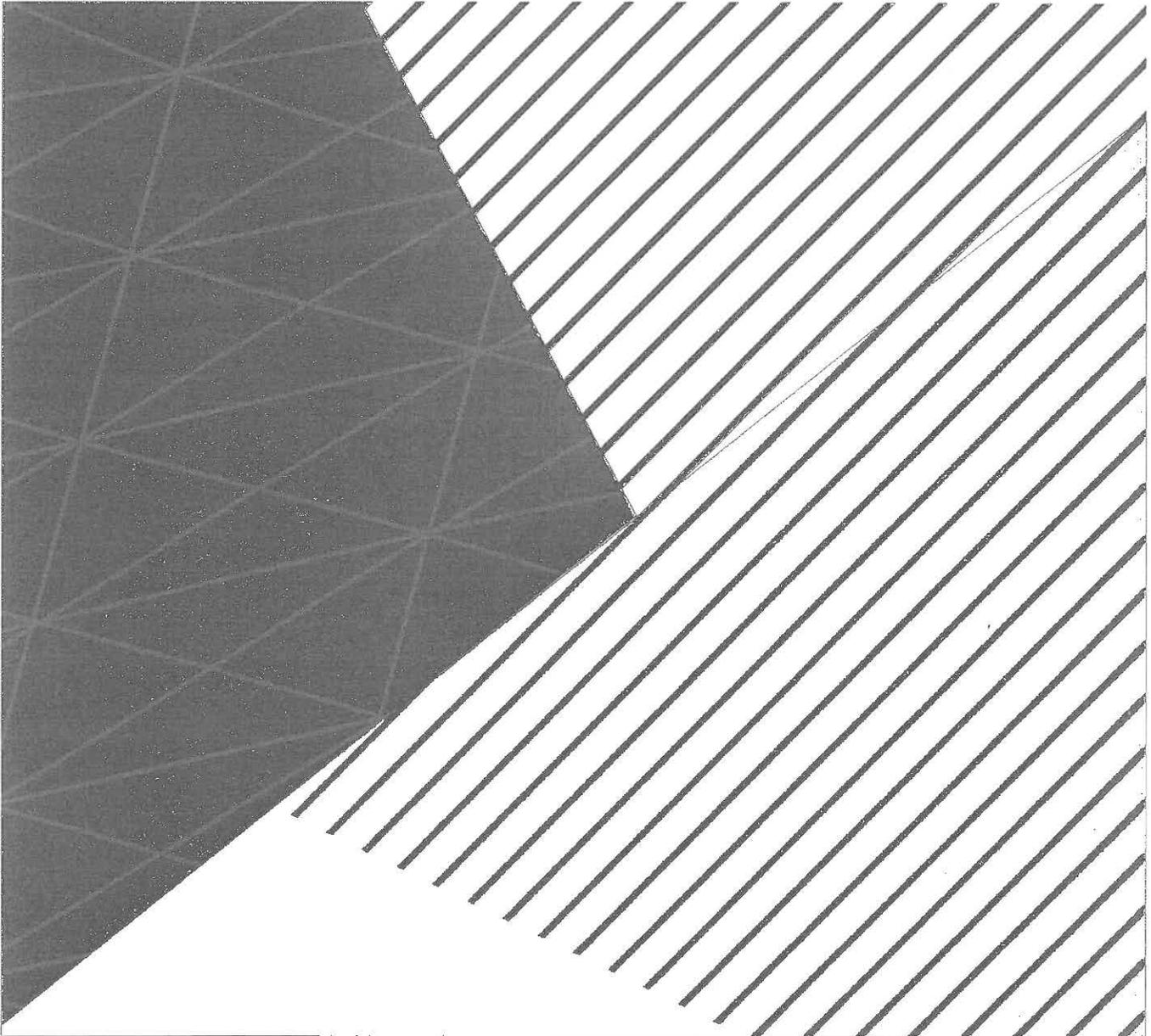
		<p>Reconocimiento: Retiro Programado o Renta Vitalicia. Respecto de la Renta Vitalicia, usted tiene la posibilidad de solicitar condiciones especiales de cobertura, en la forma señalada al final de esta página.</p>	
138, 139, 141 y 142	<p>En ingreso por Agente de Ventas, punto 20.5., 20.6, 20.7, 20.8, 21.5, 21.6, 21.7 y 21.8</p>	<p>La utilización de los servicios de un agente de ventas en el proceso de pensión es voluntaria y el monto final a pagar es acordado entre usted y el agente.</p>	<p>Solicitamos corregir, ya que la retribución por venta es acordada entre la compañía y el agente, sin participación del afiliado.</p>
165	<p>En el anexo N°14. Reverso de la Carta Conductor.</p>	<p>descripción de las modalidades de pensión</p>	<p>Creemos conveniente aclarar algunos puntos del retiro programado como, por ejemplo, que éste es solo comparable con la pensión de rentas vitalicias inmediata simple.</p>
170	<p>Instrucciones para generar la carta conductora del primer Certificado de Ofertas,</p>	<p>Hacer una nueva Solicitud de Ofertas</p>	<p>Si el primer CO es automático, pensamos que el pensionable no tendrá claro que, para un segundo CO, debe seleccionar él las modalidades de pensión. Por lo anterior, insistimos en que, en caso de mantenerse la instrucción de que se emita un CO automático, la generación de ese CO automático debe ser voluntaria por parte del afiliado.</p>

The value of financial advice

A Research Report from ILC-UK

Cesira Urzi Brancati, Ben Franklin and Brian Beach

July 2017



Santiago, septiembre 14 de 2018
AAFP N° 065/2018

Señor
Osvaldo Macías Muñoz
Superintendente de Pensiones
PRESENTE

Ref.: Observaciones NT N° 322 Sistema de Consultas y Ofertas de Montos de Pensión

De mi consideración:

A través de la presente, las Administradoras de Fondos de Pensiones que participan en el Comité de Pensiones de esta Asociación Gremial, exponen las siguientes observaciones a las modificaciones propuestas al Compendio de Normas del Sistema de Pensiones:

1. Libro III, Título II, Letra E Operación del Sistema, Capítulo II. Transmisión del Certificado Electrónico de Saldo y Montos de Retiro Programado. 1. Reglas Generales.

Párrafo 1, segunda oración: "La información remitida deberá ser completa y consistente, siendo responsabilidad de las Administradoras de Fondos de Pensiones y de las Compañías de Seguros de Vida, que el Sistema efectúe todas las validaciones lógicas que sean necesarias."

OBSERVACIONES: Se sugiere mantener el texto original, dado que el cambio propuesto obliga a las AFP y a las Compañías de Seguros a asumir responsabilidades jurídicas sobre hechos que no dependen estrictamente de sus acciones u omisiones.

Párrafo 11: "Recibido el Certificado Electrónico de Saldo, el Sistema deberá solicitar ofertas a las Compañías de Seguro de Vida en las siguientes modalidades de pensión:

- Renta Vitalicia Inmediata simple
- Renta Vitalicia Inmediata simple con máximo ELD, en caso que el CES señale que el afiliado tiene derecho a ELD, para un monto de pensión igual a la pensión mínima requerida para acceder al retiro de excedente de libre disposición.
- Renta vitalicia inmediata garantizada a 180 meses.
- Renta Vitalicia Diferida a 2 años, en que la Renta Temporal sea 2 veces la Renta Vitalicia Diferida (Iguales en caso de pensiones de sobrevivencia)."

OBSERVACIONES: Sugerimos agregar la palabra "automáticamente" a continuación de "Certificado Electrónico de Saldo, " y antes de "el Sistema..".

Párrafo 12: "El Sistema deberá emitir un Certificado de Ofertas original dentro de los cuatro días hábiles siguientes de recibido el Certificado Electrónico de Saldo, el que deberá ser remitido a la AFP de origen para que ésta lo ponga a disposición del afiliado o beneficiarios, en el sitio web privado de éstos. Paralelamente, se enviará por correo electrónico al afiliado o beneficiarios, en caso de haberse registrado alguno. El Certificado de Ofertas se regirá por lo establecido en la Letra F del Título II."

OBSERVACIONES: Sugerimos incluir en la primera oración lo siguiente: "se deberá poner a disposición o remitir" antes de la frase "a la AFP de origen".

En la segunda oración, respecto a los beneficiarios, se instruye enviar el Certificado Electrónico de Saldo por correo electrónico. Las AFP proponen que el Certificado sólo quede por defecto disponible en la página web del afiliado, cuando correspondan a pensiones de vejez normal, anticipada e invalidez. Esta solución no sería aplicable para el caso de los beneficiarios de sobrevivencia, dado que en la web se accede con clave de afiliado, en cuyo caso deberán retirarlo en la agencia correspondiente.

Asimismo, se solicita eliminar el envío por correo certificado al domicilio, ya que no constituye un medio seguro y confidencial. En el mismo sentido, se requiere modificar Libro III, Título II, Letra E Operación del Sistema, Capítulo III. Consulta al Sistema, segunda oración del párrafo sexto, que hace referencia que "el partícipe deberá cuidar que la dirección del consultante sea lo suficientemente completa para que se asegure la recepción del Certificado de Ofertas en el domicilio de éste". Y en el Título II, Letra E, Capítulo VII Certificado de Ofertas, en el nuevo párrafo primero, tercera oración "Paralelamente, se enviará por correo certificado al domicilio del consultante."

2. Libro III, Título II, Letra E Operación del Sistema, Capítulo IV. Envío de las consultas al Sistema.

El párrafo quinto introducido señala: "No obstante lo señalado, si al momento de aceptar la consulta no han transcurrido al menos 4 días hábiles desde que se emitió el primer Certificado de Ofertas, el Sistema deberá solicitar ofertas a las Compañías de Seguros sólo una vez transcurrido dicho plazo."

OBSERVACIONES: Entendemos que se busca dejar claro que no se puede ingresar una nueva solicitud de ofertas antes de 4 días hábiles, pero es necesario incorporar que al momento de ingresar una nueva solicitud de ofertas el sistema debe generar una declaración indicando que tomó conocimiento del Certificado de Oferta automático y que de todas formas desea ingresar una nueva solicitud de ofertas.

3. Libro III, Título II, Letra E Operación del Sistema, Capítulo VII. Certificados de Ofertas.

Primer párrafo modificado "El Certificado de Ofertas original será el documento mediante el cual el consultante acreditará la recepción de la información del Sistema. Dentro de los cuatro días hábiles siguientes de ingresada la consulta, el Sistema remitirá

el Certificado de Ofertas Original a la AFP de origen para que ésta lo ponga a disposición del afiliado o beneficiarios, en el sitio web privado de éstos. Paralelamente, se enviará por correo certificado al domicilio del consultante y a su correo electrónico, en caso de haberse registrado uno. En todas las comunicaciones deberá señalarse que el documento válido para efectuar la aceptación de una oferta y selección de modalidad es el Certificado original.

Junto con enviar el Certificado de Ofertas original a la AFP de origen y al consultante, el Sistema pondrá a disposición del partícipe que ingresó la consulta, una copia de éste, la que deberá diferenciarse claramente del original y no podrá utilizarse para la aceptación de ofertas ni selección de modalidad de pensión. A solicitud del consultante, el partícipe deberá entregarle copia del Certificado de Ofertas.

El Certificado de Oferta original deberá contener un "Correlativo Emisión CO", que se encontrará impreso en todas las hojas del Certificado de Ofertas original a continuación de la palabra "(ORIGINAL)".

OBSERVACIONES: Se propone que el Certificado quede disponible en la página web para afiliados. Se solicita eliminar el envío por correo certificado al domicilio, ya que no constituye un medio seguro y confidencial. Asimismo, se propone evaluar la eliminación de la copia, dado que la AFP tiene la posibilidad de entregar el original, no sería necesario tener una versión copia.

4. Libro III, Título II, Letra F Contenido del Certificado de Ofertas.

2. c) Información de Montos de Pensión: "Todos los montos en UF y tasas contenidas en el Certificado deben expresarse con dos decimales. Los montos en pesos deben expresarse con separador de miles y sin decimales.

OBSERVACIONES: Se propone incluir nota que señale que se trata de valores referenciales, considerando que la conversión podría generar expectativas en afiliados, particularmente en casos de cumplimiento de requisitos como la pensión anticipada o requisito para acceder a una pensión de rentas vitalicias.

2. c) i. Información de la modalidad de Retiro Programado: "En base al monto en UF informado por la AFP, el Sistema deberá calcular la pensión en pesos, utilizando el valor de la Unidad de Fomento del día de emisión del Certificado de Ofertas."

OBSERVACIONES: Si se usa el valor de la Unidad de Fomento del día de emisión del Certificado de Ofertas, el afiliado podría tener certificados emitidos con distinta fecha y con valores en UF iguales, pero con montos en pesos distintos. Adicionalmente, al valorizar en UF de fecha de emisión del Certificado, se producen diferencias con valor de la prima a traspasar.

Se solicita que, en el cálculo de la pensión en pesos, se utilice el valor de la UF del Certificado Electrónico de Saldo (CES). Esta solicitud busca que la pensión no sufra fluctuaciones periódicas por conversión que puedan confundir al afiliado o a sus beneficiarios, si correspondiese.

Se solicita aplicar el valor de la UF de la fecha de emisión del Certificado de Saldo para todos los montos expresados en pesos y notas asociadas en el Certificado de Ofertas (saldo destinado a pensión, monto de la pensión mensual, notas, excedente de libre disposición, proyección de la pensión mensual, valor del Bono de Reconocimiento, proyección de la pensión mensual promedio, entre otros).

5. Libro III, Título II, Letra M Aceptación y Selección. Capítulo I. Aceptación de alguna de las Ofertas de Retiro Programado o Renta Vitalicia

a) Pre-aceptación de la oferta de renta vitalicia

OBSERVACIONES: El formulario de pre aprobación de la oferta de renta vitalicia (Anexo N° 16) incorpora una columna "en colores" para identificar clasificación de riesgo de las compañías. Las Administradoras solicitan cambiar por una identificación numérica, debido a que los formularios son impresos en forma descentralizada en 237 oficinas y sucursales en todo el país, las que no cuentan por lo general con impresora a color.

Adicionalmente, los consultantes podrían no contar con impresoras a color y al imprimir en blanco y negro se pierde el efecto deseado. Se requiere que la clasificación de riesgo se complemente con un lenguaje fácil de entender para el consultante.

Se estima que eliminar la clasificación de riesgo del formulario donde se indican las ofertas, podría desinformar al afiliado, quien no tendrá toda la información a la vista y deberá recurrir a otro formulario para obtenerla.

Además, se debe dejar claramente establecido que, de seleccionarse una de las ofertas presentadas en el certificado automático, el afiliado o beneficiario no pagará comisión por intermediación.

Se propone incluir por ejemplo una escala con números para identificar la clasificación de riesgo de las compañías de seguros.

Otra alternativa es construir una escala con calificaciones del tipo Riesgo Bajo, Riesgo Medio, Riesgo Alto, que sea de fácil comprensión para el consultante.

Categoría	Ranking Propuesto
AAA+	1
AAA	2
AAA-	3
AA+	4
AA	5

AA-	6
A+	7
A	8
A-	9
BBB+	10
BBB	11
BBB-	12
BB+	13
BB	14
BB-	15
B+	16
B	17
B-	18
C+	19
C	20
C-	21
D+	22
D	23
D-	24
E+	25
E	26
E-	27

En el mismo sentido, se propone modificar el Anexo N° 18 Clasificación de riesgo de las compañías de seguros de vida.

b) Aceptación de la oferta: nuevo inciso cuarto, segunda oración, la norma establece que *"En caso que una aceptación de renta vitalicia se efectúe en la AFP, el Sistema notificará esta situación en forma inmediata a la compañía aceptada."*

OBSERVACIONES: Al mismo tiempo, cuando se trate de la aceptación de una oferta que se ingresó al sistema a través de otro partícipe, el sistema SCOMP debería poner a disposición de las compañías de seguros los datos de contacto del consultante, ya que actualmente las compañías solo pueden consultar las aceptaciones de solicitudes ingresadas por ellas, por lo que deben recurrir a las AFP para obtener los datos de contacto del afiliado o consultante.

Aceptación por defecto de ofertas en invalidez y sobrevivencia

OBSERVACIONES: Se solicita incorporar en la normativa, que por defecto los pensionados de invalidez y los beneficiarios de sobrevivencia que no ingresen una aceptación de oferta y que son asignados a retiro programado, la aceptación que es ingresada por la AFP quede asociado al Certificado de Ofertas automático sin generar pago de asesoría, aun cuando existan solicitudes de ofertas ingresadas por asesores.

6. Libro III, Título II, Letra M Aceptación y Selección. Capítulo II. Selección

Segundo párrafo señala: "Al momento de suscribir el formulario mencionado, el consultante deberá presentar la Aceptación de la Oferta, el Certificado de Ofertas original y la Cotización Externa, si correspondiere. Estos antecedentes se entenderán parte integrante del contrato de renta vitalicia. La Administradora dará copia de estos documentos al consultante."

OBSERVACIONES: Se sugiere eliminar al máximo el uso de papel en esta fase. La Aceptación queda ingresada en el sistema, por lo que sólo sería suficiente entregar una copia al cliente y la AFP se puede quedar con una copia digital que cuente con firma electrónica del consultante. Del mismo modo, dados los controles actuales, la AFP no debería quedarse con copias en papel del certificado de ofertas y la Oferta externa, ya que ambos están en el sistema SCOMP.

7. Anexo N° 5 Certificado de Ofertas Pensión de Vejez

Notas Retiro Programado: "b) Para expresar el monto de pensión en pesos se utilizó el valor de la UF al día de la fecha de emisión del presente Certificado de Ofertas"

OBSERVACIONES: Consistente con lo observado en el punto 4. 2. c) se solicita que se utilice el valor de la UF de la fecha de emisión del Certificado Electrónico de Saldo.

Notas Retiro Programado: "c) La diferencia anual de pensión representa cuánto deja de recibir cada año si opta por la AFP señalada, respecto de la AFP que paga la pensión más alta."

OBSERVACIONES: Se propone ser más explícito, se sugiere lo siguiente: "c) la diferencia anual de pensión representa cuánto dejaría de recibir en el primer año, respecto de la AFP que pagaría la pensión más alta."

Notas Renta Vitalicia Inmediata – Renta Temporal con Renta Vitalicia Diferida: "a) El contrato de renta vitalicia se expresa en UF y la pensión es pagada considerando la UF del día de pago. En esta columna se han convertido las UF a pesos, considerando el valor de la Unidad de Fomento a la fecha de emisión de este Certificado"

OBSERVACIONES: Consistente con lo observado en el punto 4. 2. c) se solicita que se utilice el valor de la UF de la fecha de emisión del Certificado Electrónico de Saldo.

Notas Renta Vitalicia Inmediata – Renta Temporal con Renta Vitalicia Diferida: "b) La Diferencia anual de pensión representa cuánto deja de recibir cada año si elige esa compañía, respecto de la oferta de mayor monto de pensión. La Diferencia de Excedente señala cuánto pierde usted por concepto de retiro de Excedente de Libre

Disposición (ELD), respecto de elegir la oferta de mayor monto de ELD. Lo anterior, independientemente de la clasificación de riesgo de la compañía (y de la tasa de descuento del periodo garantizado)."

OBSERVACIONES: Se sugiere simplificar la redacción, de forma que sea de fácil lectura para el pensionado.

8. Anexo N° 9 Instrucciones para la Confección de los Certificados de Oferta

"4. Todos los montos en UF y tasas contenidas en los cuadros deben tener dos decimales. Los montos en pesos se expresarán con separador de miles y sin decimales. Las AFP y Compañías informarán los montos en UF y el Sistema los convertirá a pesos considerando el valor de la UF del día de emisión del Certificado de Ofertas."

OBSERVACIONES: Consistente con lo observado en el punto 4. 2. c) se solicita que se utilice el valor de la UF de la fecha de emisión del Certificado Electrónico de Saldo (CES).

13.1 Gráficos sobre proyección de retiro programado en UF

OBSERVACIONES: Se propone que los gráficos sobre proyección del retiro programado sean en pesos, considerando el valor de la UF de la fecha de emisión del Certificado Electrónico de Saldo (CES). Además, se sugiere que en forma visible se señale que se trata de valores referenciales. Se propone simplificar el gráfico, de manera de hacerlo más amable y fácil de interpretar.

13.3 Gráfico sobre proyección de pensión mensual estimada en retiro programado en casos de pensiones de sobrevivencia (beneficiarios cónyuge o conviviente civil o padre(s) o madre(s) de hijos de filiación no matrimonial o hijos inválidos)

OBSERVACIONES: Se sugiere eliminar de la normativa.

"15. La sección "Importante", debe incluirse sólo si la consulta fue ingresada por un Asesor Previsional, debiendo incorporarse la leyenda siguiente: "Dado que en su proceso de pensión utilizó los servicios de un asesor previsional, los montos de Retiro Programado consideran un pago máximo al asesor de \$ (UF....). Su pensión podría aumentar en la medida que este pago sea inferior al señalado."

La contratación de los servicios de un asesor previsional en el proceso de pensión es voluntaria y el monto final a pagar es acordado entre usted y el asesor."

OBSERVACIONES: Debiera eliminarse de la leyenda el monto en pesos (\$) de pago máximo al asesor previsional, porque este monto es un valor futuro, que se calcula con

la UF a la fecha de cierre. Alternativamente, podría señalarse que se trata de un monto estimado, en cuyo caso debiera considerarse el valor de la UF del Certificado Electrónico de Saldo.

También aplica para el Ingreso por Asesor Previsional (20.1, 20.2, 20.3, 20.4, 21.1, 21.2, 21.3, 21.4, 28.1.a), 28.2.a) e Ingreso por Agente de Ventas (20.5, 20.6, 20.7, 20.8, 21.5, 21.6, 21.7, 21.8, 28.1.b), 28.2.b).

Asimismo, considerar estas observaciones para el Anexo N° 10 Solicitud de Remate (Comisión en antecedentes del Asesor), Anexo N° 11 Certificado de Remate (3. Características de la pensión adjudicada, monto de comisión en pesos) y Anexo N° 12 Aceptación de la Oferta.

9. Anexo N° 12. Aceptación de la Oferta

Ítem 8. Renta Vitalicia a aceptar: *"En caso de pensiones de sobrevivencia se indicará el nombre del beneficiario, su relación con el causante de pensión, género, situación de invalidez y el monto de la pensión de cada uno de ellos. Este cuadro no se desplegará en caso de pensiones de vejez o invalidez."*

OBSERVACIONES: El DL N° 3.500 y sus modificaciones no contempla la calificación de invalidez de beneficiarios distintos a los hijos, por lo que estimamos oportuno revisar el requerimiento de informar la condición de invalidez de cónyuges, madre o padre de hijos de filiación no matrimonial, convivientes civiles y padres del afiliado.

10. Anexo N° 14. Carta Conductora

Sección ¿Cuáles son las modalidades de pensión por las que usted puede optar?

OBSERVACIONES: Se propone presentar en paralelo, de modo que permita comparar, en forma clara y fácil, los atributos y diferencias más relevantes entre las modalidades de Retiro Programado y Renta Vitalicia, con especial énfasis en aspectos tales como: Herencia, Posibilidad de cambiar de modalidad vs Irrevocable, Pensión Variable que se recalcula cada año vs Pensión Fija en UF.

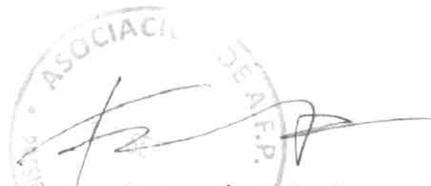
11. Observaciones Generales

1. Postura Mínima de Remate. El cambio normativo propuesto no considera modificación en la determinación de la postura mínima de Remate. Esto puede provocar que el intermediario opte por sugerir la opción de Remate para evitar el camino de la Aceptación de Oferta, ya que en éste se evidenciarán las mejores ofertas del primer Certificado de Ofertas en la Pre Aceptación. Se sugiere considerar todas las ofertas vigentes, de todos los Certificados de Oferta, al determinar el monto de la postura mínima.

2. En atención a lo señalado en la Norma en Consulta, se requiere que en el Libro III, Título I, Letra A, Capítulo II, se incorpore en el punto 14. Honorarios por Asesoría que el pago del Asesor solo procede cuando el afiliado o los beneficiarios de pensión de sobrevivencia aceptan una oferta asociada a una solicitud de oferta ingresada con intermediación del mismo asesor.
3. Solicitamos evaluar la eliminación de las Ofertas Externas y que el Sistema SCOMP funcione como centralizador de la totalidad de las ofertas al que pueda optar el beneficiario desde un inicio. Estimamos que con ello se mitigan muchos de los riesgos existentes.
4. Asimismo, dado que han transcurrido 14 años desde la entrada en vigencia del SCOMP, se sugiere que se realice un estudio y/o un trabajo conjunto, que permita introducir modificaciones a la normativa, que faciliten la comprensión del Certificado de Ofertas y Montos de Pensión por parte de los afiliados, y que se incluya además un mecanismo para incluir mejoras en forma periódica.

Quedo a su disposición para complementar o aclarar el contenido de esta carta.

Le saluda atentamente,



Fernando Larraín Aninat
Gerente General



FAM/EFV

Santiago, 19 de octubre de 2018
AAFP N° 071/2018

Señor
Osvaldo Macías Muñoz
Superintendente de Pensiones
PRESENTE



Ref.: Mejoras en SCOMP

Estimado señor Superintendente:

Por medio de la presente carta pongo en su conocimiento las mejoras que los Comités de Operaciones y de Gerentes Generales de esta Asociación, consideran pertinentes para perfeccionar el sistema SCOMP. A 14 años desde la entrada en vigencia de este sistema, estimamos conveniente que se realice un estudio y un trabajo conjunto, que permita introducir modificaciones a la normativa, que faciliten la comprensión del Certificado de Ofertas y Montos de Pensión por parte de los afiliados. Nos parece fundamental la creación de un mecanismo para incluir mejoras en forma periódica.

Nuestras principales propuestas son las siguientes:

- 1) **Simplificar y automatizar el proceso de pensión y los tiempos involucrados:** Se propone disminuir los pasos para pensionarse, hacer más simple y fácil el proceso. Avanzar hacia un sistema en línea: en el momento que se entregue el Certificado de Saldos, se podría suscribir la solicitud de ofertas, para luego seleccionar la oferta en la página web.

Con este mismo propósito, se sugiere:

- **Certificado SCOMP disponible en la página web:** Esto, para los casos de pensiones de vejez normal, anticipada e invalidez. En el caso de los beneficiarios de sobrevivencia, se propone que lo retiren en la agencia de la AFP correspondiente, dado que a la web se accede con clave de afiliado.
- **Eliminar el envío por correo certificado al domicilio:** Este envío no constituye en la actualidad un medio seguro y confidencial. Se propone asimismo evaluar la eliminación de la copia, dado que la AFP tiene la posibilidad de entregar el original, no sería necesario tener una versión en copia.

- 2) **Oferta Externa:** Se propone hacer mejoras en la oferta externa, haciéndola abierta, transparente, pública y no vinculante.

Avda. Nueva Providencia 2155, Torre B-Piso 14, Providencia | Santiago | Chile
Teléfono (56-2) 229353300 | www.aafp.cl | contacto@aaafp.cl

SP SUP
N° 31901

Recepcionado Of. Partes
2018-10-19 18:26:33



113237118



- 3) **Revisar los incentivos y comisiones de los asesores previsionales:** Se propone terminar con las comisiones diferenciadas para las distintas modalidades de pensión. Si un afiliado quiere contratar una asesoría debe poder hacerlo, y el monto a pagar por esto debe ser claro, transparente y conocido antes de usar el servicio). El costo de las asesorías previsionales podría ser menor, beneficiando así las pensiones.
- 4) **Listado Público:** Se propone evaluar utilidad del Listado Público y su eventual eliminación. Se debiera buscar eliminar por completo el acceso de asesores y agentes a los afiliados próximos pensionarse.

Sin otro particular y quedando a su disposición para aclarar o complementar las propuestas señaladas lo saluda atentamente,

Fernando Larraín Aninat
Gerente General

Asociación de Administradoras de Fondos de Pensiones AG.



También estamos de acuerdo con la leyenda del agente por cuanto es necesario que el afiliado sepa lo que está pagando en este caso.

En cuanto al ingreso por asesor, debieran existir las siguientes leyendas puesto que el pagador es diferente en Retiro Programado que en Renta Vitalicia:

“Dado que en su proceso de pensión utilizó los servicios de un asesor previsional, las ofertas de Retiro Programado consideran un pago máximo promedio al asesor de \$..... (36UF). Su pensión podría aumentar en la medida que este pago sea inferior a lo señalado.”

“La contratación de los servicios de un asesor previsional en el proceso de pensión es voluntaria y el monto final a pagar es acordado entre usted y el asesor.

En el caso de elegir un Retiro Programado, el pago es descontado de sus fondos Previsionales. En el caso de la Renta Vitalicia, es pagada por la Compañía de Seguros de su Patrimonio (), por lo que no es descontada de su prima ni de su pensión.”*

() Resolución N°10667 CMF y N°26428 SVS*

6.- Entrega del Certificado de Ofertas Original:

Apoyamos la publicación al cuarto día del Certificado de Ofertas Original en la página del afiliado sin embargo creemos bueno que si el afiliado no cuenta con un Asesor Previsional que lo ayude, tenga al menos un día para leer los resultados y terminar con su trámite con toda la información leída. Creemos que los Asesores Previsionales no requerimos del día extra ya que realizaremos el cierre cuando el afiliado esté listo ya que somos los que tenemos un contrato, mandato, póliza de garantía y de Responsabilidad Civil, sin considerar además que somos quienes en primer lugar, pagamos por el documento.

Creemos que tener acceso a este documento, facilitará muchísimo el cierre de los casos, por cuanto ayudará a que los afiliados tengan acceso a sus papeles a tiempo ya que muchos de ellos no se sienten cómodos con el uso del sistema electrónico.

Finalmente, si bien concordamos en general con los impactos mencionados en el Informe Normativo Preliminar de la CMF, quisiéramos hacer notar una vez más, que los agentes no están capacitados para realizar Asesoría, por lo cual mal puede haber un “valor agregado de la asesoría entregada por el agente” (pag.35 “Impacto en los agentes de venta de Rentas Vitalicias”).

Del mismo modo, NO existe ningún riesgo de no tener la capacidad de satisfacer la demanda por asesoría en caso de que disminuya el número de agentes de venta (pag.37 “Principales riesgos de emitir la norma”), por cuanto, ellos NO realizan y nunca han realizado asesoría, ya que su función en esta industria es netamente de venta.



Modificaciones al SCOMP

1.- Solicitud de Ofertas Automáticas:

Hoy las AFPs y las Compañías de Seguros ya emiten Solicitud de Ofertas directas al momento de entregar el certificado de Saldo, por lo que el problema no está en el acceso a solicitar el documento sino que en la interpretación del mismo. A la fecha, menos del 25% de las personas pueden entender lo que dice este documento; sabemos que uno de los objetivos básicos de la modificación es la de simplificar el SCOMP, sin embargo, aunque las personas comprendan lo que se les está ofreciendo, si el documento es emitido en forma automática, podría haber una fuerte tendencia a creer que lo que se ofrece es todo lo que existe en el mercado y no tendrán acceso a saber que podrían existir otras opciones más acordes a su situación personal.

Debido a lo anterior es que no creemos que este sea el momento para implementar esta medida, sin embargo, y tal como ustedes lo indican, una vez que el mercado avance en temas de educación financiera y previsional y que sea implementada la simplificación, se podría evaluar esta opción.

2.- Número de Rentas Vitalicias a cotizar:

Bajar de 3 a 2 el número de períodos garantizados a cotizar y el número de períodos de diferimiento, solo hará que sea menos factible obtener la pensión más rentable para el afiliado ya que las tasas aplicadas para cada modalidad dependen, en algunos casos, de las metas de ventas de las compañías, por lo que sucede a veces que hay compañías que ofrecen mayor o igual pensión por mayores períodos garantizados, hecho que solo es conocido cuando se tiene la posibilidad de cotizar por más períodos.

3.- Diferencia Anual de pensión:

Mostrar la diferencia entre las ofertas de pensión en pesos, nos parece un avance significativo en la simplificación del Certificado de Ofertas, sin embargo, creemos que éste debe ser mensual y no anual para no inducir a error, ya que a pesar de que está indicado que la diferencia es anual, es posible que se crea que es mensual por error de lectura.

4.- Gráfico de Clasificación de Riesgo:

Tal como le expresamos a la Fiscalía Nacional Económica, concordamos con la necesidad de no distraer a los afiliados con esta variable, por cuanto el riesgo de todas las compañías que están permitidas para participar en las ofertas es muy bajo o casi nulo. Sin embargo, quisiéramos indicar que quizás la idea de mostrar la clasificación en colores puede no ser una buena idea, ya que no todos tienen acceso a impresoras a colores y al ser impresos en blanco y negro se puede perder su intención. Se sugiere buscar un sistema que elimine esta variable.

5.- Comprensión del monto a pagar por servicios de asesor o agente de ventas:

Apoyamos la modificación que entrega el monto neto de la pensión ofrecido por el agente de la Compañía en conjunto con los montos brutos de las otras compañías sin agentes, así como explicitar el monto pagado al agente en pesos también nos parece saludable.

Asociación Gremial de Corredores de Seguros y Asesores Previsionales de
Concepción A.G.
Personalidad Jurídica N° 165 – 8
26 de agosto de 1992

Concepción 11 de septiembre 2018

Señores
Comisión para el Mercado Financiero
Superintendencia de Pensiones
Presente



2018090157862

12/09/2018 09:56 Operador PFRANCO
DEPARTAMENTO TECNICO Y SEGUROS PREVISIO

De nuestra consideración:

Nos dirigimos a ustedes con el objetivo de entregar nuestra opinión como gremio, respecto de las propuestas de modificaciones que ustedes como autoridad plantean realizar a la información entregada por el Certificado de ofertas, Scomp. Tras la propuesta publicada por la CMF, como participantes del sistema previsional, las analizamos en la Asamblea General de la Asociación Gremial de Asesores Previsionales de Concepción, realizada el 29 de agosto del año en curso. Tras lo decidimos hacer llegar nuestra opinión a ustedes.

Primero que todo, queremos hacer presente que la creación del sistema de ofertas y consultas de montos de pensión (SCOMP), en virtud de la Ley N°19.934 de 2004, trajo consigo el beneficio para los pensionables, como recibir las diferentes ofertas de pensión, tanto de las AFP's como de las diferentes Compañías de Seguros en un solo documento, el que además llega al domicilio del pensionable o sus beneficiarios.

Este nuevo sistema de cotizar montos de pensión permitió resolver el llamado conflicto de interés de la época, además de entregar un sin número de datos estadísticos a los administradores del sistema y a la autoridad fiscalizadora.

Para la seguridad y confiabilidad de la información del certificado de ofertas SCOMP, se licitó a una empresa tecnológica (SONDA) quienes debían resguardar los datos de los cotizantes, utilizando los medios de seguridad disponibles. Lamentablemente los administradores no implementaron sistemas de control suficientes para evitar la ocurrencia de adulteraciones de los certificados de ofertas.

Hacemos presente que las anomalías ocurridas, fueron denunciadas por un asesor previsional y dejó en evidencia la falta de control de los administradores, como por ejemplo un "lector de código de barra" donde la funcionaria de la AFP o Compañía de seguros autorizada para operar en SCOMP, pudiera validar el certificado scomp, antes de una aceptación de ofertas.

Asociación Gremial de Corredores de Seguros y Asesores Previsionales de
Concepción A.G.
Personalidad Jurídica N° 165 – 8
26 de agosto de 1992

Queremos hacer presente que las medidas propuestas por la autoridad sólo en algunos casos permitirán una mayor comprensión por parte de los afiliados y futuros pensionables, mayoritariamente será para aquellos afiliados con un mejor nivel educacional.

Dada nuestra experiencia diaria con los futuros pensionables de todo nivel educacional, la cantidad de información que contiene el certificado de ofertas actual, genera un alto nivel de dudas y si sumamos esto a la baja comprensión lectora de los chilenos, no creemos que el agregar más datos al informe permitirá una mejor toma de decisiones por la mayor parte de los pensionables, como aquellos que no se encuentran en una condición privilegiada en términos de educación, ingreso y obviamente de monto de pensión.

Si consideramos que la mayoría de los pensionables, provienen de sectores de menores ingresos, es muy necesaria una asesoría previsional sin conflicto de interés, como la que otorgamos los asesores previsionales.

Según datos de la encuesta Suplementaria de Ingresos (ESI) 2016 del Instituto Nacional de Estadísticas: La mayor parte de la población ocupada (20.5%) percibió ingresos entre \$ 200.001 y \$ 300.000.- Le siguieron quienes obtuvieron ingresos en el tramo de \$ 300.001 a \$ 400.000 (17,3% de los ocupados) y de \$0 a \$ 100.000 (11.0%).- En contraste, un 9.7% de los ocupados tuvo ingresos mayores a \$ 1.000.000 y solo un 1,2% de los trabajadores alcanzó montos superiores a \$ 3.000.000.-

Esta encuesta también informó que: **“a mayor estudio y calificación, mayor ingreso.”** Según la ESI en 2016, se mantuvo la relación entre ingreso y nivel educacional que mostraron las mediciones de los años anteriores.

Los trabajadores con menores ingresos tienen menor acceso a la educación y una menor comprensión lectora, razón por la cual les es más difícil comprender las informaciones técnicas que entrega el Certificado de Ofertas (SCOMP). Según el estudio del año 2011 del Consejo de la Cultura y el Centro de Microdatos de la Universidad de Chile: “el 84% de los chilenos no entiende lo que lee. Y según el estudio de la OCDE del año 2016: “Chile es uno de los países con más baja comprensión lectora y matemática en la población adulta”

Como deja en evidencia la primera encuesta de previsión social (Historia Laboral y Seguridad Social, 2002), existe un desconocimiento generalizado dentro de los afiliados sobre cómo funciona el sistema de AFP, más allá del nivel de calificación de los trabajadores. Un 78,4% de los encuestados revela no saber cómo se calcula la pensión en

Asociación Gremial de Corredores de Seguros y Asesores Previsionales de
Concepción A.G.
Personalidad Jurídica N° 165 – 8
26 de agosto de 1992

el sistema de AFP y un 62% de los afiliados desconoce las distintas modalidades existentes. Lo anterior, revela la importancia de contar con actores independientes a las instituciones pagadoras (AFP y Compañías de Seguros), que sean capaces de demostrar y validar sus conocimientos con las instituciones reguladoras, que orienten y asesoren al afiliado en su decisión, considerando las múltiples variables que diferencian a cada individuo.

No queremos dejar pasar la oportunidad de hacer mención del amplio informe entregado por la Fiscalía Nacional Económica, el que sugirió la Eliminación del registro de "Agentes de Venta" de rentas vitalicias, ya que estos ofrecen menores montos de pensión.

Por último, hacemos llegar nuestra opinión como gremio respecto de los 9 puntos de modificación al actual certificado de oferta y esperamos como participes, como afiliados y futuros pensionables del sistema previsional, ser considerados para retroalimentar con nuestra experiencia directa con los clientes, las mejoras que vayan en directo beneficio de ellos.

RESPECTO DE LAS PROPUESTAS DE LA CMF AL CERTIFICADO DE OFERTAS SCOMP

1.- MAYOR CLARIDAD EN EL CERTIFICADO DE OFERTAS

Encontramos como Gremio una excelente medida, el que se transparente los valores del Certificado de ofertas (Scomp), informando en UF y pesos, ya que como lo manifestó la FNE, esto permite discriminar de mejor manera el beneficio de los pensionables.

Nuestra propuesta:

Como lo que se busca es entregar información más nítida y transparente del Certificado de Ofertas, sugerimos también se informe de igual manera la comisión mensual cobrada por las AFP en la pensión de Retiro Programado, que esta se exprese en UF y pesos y no solamente como porcentaje.

2.- GENERACIÓN DEL CERTIFICADO DE OFERTAS AUTOMÁTICO

La ley 20.255, que hizo en Chile la última Reforma Previsional, contempló respecto de los Tipos de Pensión y de la elección de Modalidad de Pensión para cada uno de los afiliados, integralidad en la información previsional, análisis de la situación particular de cada afiliado o afiliada, responder a sus intereses, además de analizar las prestaciones y beneficios que busca como individuo.

Como Asociación Gremial de Asesores Previsionales de Concepción, NO estamos de acuerdo con esta especie de "Plantilla" para escoger una modalidad de Pensión (Certificado

Asociación Gremial de Corredores de Seguros y Asesores Previsionales de
Concepción A.G.
Personalidad Jurídica N° 165 – 8
26 de agosto de 1992

Automático), pues como lo señala la ley N° 20.255 remarca que, cada pensionable es un caso particular, y así, en esa condición previsional se debe tratar. (Esa fue la idea original del legislador)

De la misma forma planteamos como grupo organizado, que la Ley 19.934 (Ley Scomp), fija tres partícipes para hacer una Solicitud de Ofertas de Pensión: AFP, Compañía de Seguros y Asesor Previsional, nos preguntamos ¿quién va a emitir este Certificado Automático? nos parece que, esta medida una vez más, atenta con lo establecido en el espíritu de esta Ley

Esta decisión, debe ajustarse a las necesidades individuales de cada afiliado y su grupo familiar, por lo que NO puede dejarse en manos de una plantilla obtenida por estadísticas, porque esta plantilla, genera una impresión sesgada, de las alternativas que tiene un pensionable.

3.- INCORPORAR DIFERENCIA ANUAL ENTRE OFERTAS DE PENSIÓN

Al indicar las diferencias anuales entre las RENTA VITALICIAS, también sería interesante mostrar los parámetros que se relacionan con el RETIRO PROGRAMADO, a saber:

- 1.- Factor de ajuste mensual. –
- 2.- Comisión mensual cobrada por la AFP. –
- 3.- Rentabilidad fija aplicada a los fondos, para la confección del grafico en montos de pensiones futura. –
- 4.- Tasa equivalente fija aplicada al cálculo futuro de pensiones reflejadas en el grafico

De esta manera se podría ver claramente que las diferencias anuales, en montos de pensión entre la Renta Vitalicia y Retiro Programado, son inciertas.

4.- PRESENTACIÓN DE OFERTAS DE PENSIÓN INTERMEDIADAS POR AGENTES DE VENTA DE RENTAS VITALICIAS, NETAS DE COMISIÓN

Nuestra opinión como Gremio, y a la luz de las evidencias concretas como son los 2 informes emanados por la Fiscalía Nacional Económica, y el estudio entregado por el Fiscal Andrés Montes, sobre las irregularidades en los Certificados de Ofertas, podemos concluir que mayoritariamente (en porcentajes vergonzosos) las decisiones de pensión tomadas a través de agentes de ventas, de las compañías de seguros no se encuentran ni siquiera dentro de las 3 mejores ofertas.

Por lo cual, frente a esta evidencia estadística, a nuestro juicio se debe eliminar la figura del agente de ventas, en la intermediación de Seguros Previsionales.

Mientras se implementa esta medida solicitada, creemos acertado que se implemente la propuesta sugerida en relación a informar comisión del agente de ventas.

Asociación Gremial de Corredores de Seguros y Asesores Previsionales de
Concepción A.G.
Personalidad Jurídica N° 165 – 8
26 de agosto de 1992

5.- CREACIÓN DE FORMULARIO DE PRE ACEPTACION DE RENTAS VITALICIAS

Creemos que esta medida puede atentar contra la libertad de elección, de la mejor oferta que puede elegir el pensionable, favoreciendo la práctica habitual de los agentes de ventas de Rentas Vitalicias al dar una menor pensión, ya que firmar un formulario de pre-aceptación de una Renta Vitalicia, podría confundir al afiliado respecto de un compromiso contraído con el agente de ventas, y evitar como ocurre en actualidad que el afiliado no opte por la mejor opción, ofrecida en el certificado de oferta.

6.- INFORMACIÓN SOBRE PAGOS POR ASESORIAS

Creemos que actualmente el certificado de ofertas es bastante claro y transparente, además esta información queda absolutamente clara en el contrato de Asesoría Previsional, firmado al inicio de la prestación de servicio para el afiliado

El pago por la prestación del servicio de asesorías, no se limita a la interpretación del Certificado de Ofertas solamente, sino que, a una Asesoría larga, con muchos puntos de vistas que favorecer al futuro pensionable y su grupo familiar. Entre otras obtener la mejor pensión ofrecida por las distintas compañías de Seguro y AFP, a través de Ofertas externas que mejoran lo ofertado en el certificado de ofertas, y de la cual hemos hecho una herramienta diferenciadora que sólo favorece a los pensionables.

7.- FACILITAR LA DISPOSICIÓN DE DOCUMENTOS PARA EL AFILIADO

Excelente Medida: Ayuda a la facilidad del trámite de pensión, muy en relación con los tiempos modernos.

8.- REFORZAR EL FUNCIONAMIENTO DEL SCOMP

Nos parece muy acertado, todo lo que lleve a mejorar la seguridad para los afiliados, ya que la falta de control de la Asociación Gremial de Aseguradores y Asociación de Administradoras de Fondos de Pensiones (administradores del sistema SCOMP) y la responsabilidad que les competen a la Superintendencia de Pensiones y Comisión para el Mercado Financiero como fiscalizadores; provocó el fraude de Certificados de Ofertas adulterados, que, dicho sea de paso, esta irregularidad fue denunciado por un Asesor Previsional.

La normativa vigente desde la creación del sistema SCOMP asignó la responsabilidad de administración y control de las operaciones digitales, a las Asociaciones mencionadas anteriormente y fueron estas las que no implementaron las medidas de control adecuadas, dejando espacios para que se produjeran las irregularidades que nos llevan a esta propuesta de modificación de la normativa.

Asociación Gremial de Corredores de Seguros y Asesores Previsionales de
Concepción A.G.
Personalidad Jurídica N° 165 - 8
26 de agosto de 1992

9 - FACILITAR EL ANALISIS Y COMPARACIÓN DE LAS OFERTAS DE PENSIÓN

Absolutamente en desacuerdo en este punto. Al igual que en el punto 2. No está en el espíritu de la ley encasillar a los afiliados a tomar decisiones acomodaticias por las grandes empresas.

Insistimos cada caso es distinto, cada grupo familiar es distinto, cada persona vive realidades diferentes. El crear una plantilla a través de estadísticas, será solo, para confundir aún más a los afiliados.

El ayudar a tomar buenas decisiones que se ajusten a la realidad de cada pensionado, es labor de los Asesores Previsionales.

Esperando ser un aporte a las futuras modificaciones y propuestas que vayan en beneficio de nuestros afiliados y futuros pensionables, les saluda cordialmente


Rodrigo Leniz Gaete
Secretario


Vivian Payez Tondi
Vice Presidenta


Wilibaldo Fehrmann P.
Presidente

C/Arch. Personal
C/Abogado



2018090158803

13/09/2018 13:37 Operador: PFRANCO
DEPARTAMENTO TECNICO Y SEGUROS PREVISIO

COMENTARIOS A MODIFICACIONES DE SCOMP.

1.- Solicitud de Ofertas Automáticas

Las AFPs y Compañías de Seguros emiten Solicitud de Ofertas directas al momento de la entrega del Certificado de Saldo, **por lo tanto el problema no existe**. Actualmente un % menor a un 50% pueden entender lo que dice este documento.

Uno de los objetivos básicos de la modificación es la de simplificar el SCOMP, sin embargo si el documento es emitido en forma Automática, el pensionable entendería que lo que ofrece el SCOMP automático es todo lo que ofrece el sistema y no tendrá acceso a saber que podrían existir otras opciones que podrían cumplir con sus intereses y necesidades familiares. Los Asesores Previsionales comprobamos diariamente esta realidad, especialmente en personas de un nivel cultural menor o ajenas a la tecnología, aunque también se ve en personas con formación universitaria.

Creemos que No es el momento de implementar esta medida. Cuando el mercado avance en temas de educación financiera y previsional y que sea implementada la simplificación, se podría evaluar esta opción.

2.- Número de Rentas Vitalicias a Cotizar:

Con frecuencia los Asesores Previsionales nos encontramos con pensionables que al no conocer las opciones posibles, es imposible que decidan la modalidad de pensión, sin conocer los montos que obtendrían en las diferentes opciones de pensión.

Bajar de 3 a 2 el número de periodos garantizados a cotizar y el número de periodos de diferimiento, solo hará que sea menos factible obtener la pensión más rentable para el pensionable (afiliado) ya que las tasas aplicadas para cada modalidad depende, en algunos casos, de la meta de ventas de las compañías que ofrecen mayor o igual pensión por mayor períodos garantizados, sólo lo conocemos cuando existe la posibilidad de cotizar por mas periodos.



3.-Diferencia anual de pensión:

La diferencia entre las ofertas de pensión en pesos, es un avance significativo en tratar de simplificar el Certificado de Ofertas; solicitamos que sea mensual y anual, es la forma de no inducir a error, ya que a pesar de que está indicado que la diferencia es anual, la persona por falta de instrucción previsional piense que es mensual por error de lectura.

Para los Asesores Previsionales será importante agregarlo en el informe final ya que es parte de la asesoría.

4.- Gráfico de Clasificación de Riesgo:

El riesgo de todas las compañías que están permitidas para participar en las ofertas es muy bajo o casi nulo. Y no molesta si va indicada en colores es importante incluirlas en certificado de ofertas de pensiones.

5.-Comprensión del monto a pagar por servicios de asesor o Agente de Ventas:

Encontramos una buena medida la modificación que entrega el monto neto de la pensión ofrecida por el agente de la compañía en conjunto con los montos brutos de las otras compañías sin agente, así como explicar el monto pagado al agente en pesos.

Nos parece que la leyenda del agente es necesario que el pensionable (afiliado) tome conocimiento de lo que está pagando.

En el caso del Asesor Previsional debieran existir las siguientes leyendas, puesto que el pagador es diferente en Retiro Programado que en Renta Vitalicia:

“Dado que en el proceso de pensión acepto los servicios de un Asesor Previsional, las ofertas de Retiro Programado consideran un pago máximo de UF 36 pesos. Su pensión podría aumentar en la medida que este pago sea inferior a lo señalado.”

“La contratación de los servicios de un asesor previsional en el proceso de pensión es voluntaria y el monto final a pagar es acordado entre las partes (asesor y Ud.)



En el caso de seleccionar Retiro Programado, el pago es descontado de sus fondos Previsionales. En el caso de Renta Vitalicia, es pagada por la Compañía de Seguros de su Patrimonio*, por lo que no es descontada de su prima ni de su pensión.”

(*)Resolución N° 10667CMF y N° 26428 SVS.

Información adicional a la de montos de pensión.

Tasa de descuento del periodo garantizado de pago. El pensionable debe conocer esta tasa, especialmente cuando no hay beneficiarios obligatorios. Son pocas las personas que se dan el tiempo y logran encontrar la información en la página web de la CMF.

6.-Entrega del Certificado de Ofertas Original:

Nos parece adecuada y bien la publicación al cuarto día del Certificado de Ofertas Original en el correo del pensionable, que no tiene un Asesor Previsional que lo ayude, le otorguen al menos un día para leer los resultados y finiquitar trámite con toda la información leída.

En el caso de los Asesores Previsionales no requerimos de un día más ya que somos los profesionales capaces de analizar en conjunto con el Pensionable (afiliado) las opciones de ofertas del certificado de ofertas de pensiones. Los Asesores Previsionales pagamos para ingresar al Sistema de consulta y trabajamos con contrato de honorarios y mandato, acompañamos al pensionable y contamos con un respaldo de dos pólizas Garantía y Responsabilidad Civil de Asesores Previsionales.

Tener acceso a este documento facilitará en gran parte el cierre de los casos o selecciones de pensiones. Los afiliados o pensionables no se sienten cómodos al hacer uso del sistema y el Asesor Previsional podrá dar acceso más rápido a los documentos.

El Colegio de Corredores de Seguros estamos de acuerdo con impactos mencionados en el Informe Normativo Preliminar de la CMF, queremos hacer notar que los agentes de venta de las compañías de seguros de vida no están capacitado para realizar Asesoría, por lo cual No puede haber un valor agregado de la asesoría un agente de venta. (página 35 ”impacto en los agentes de venta de Renta Vitalicia). Los agentes de venta nunca han realizado asesoría ,ya que la única función en esta industria es netamente Venta.



El Colegio de Corredores de Seguros está de acuerdo con impactos mencionados en el Informe Normativo Preliminar de la CMF.

Solicitamos se tome en cuenta, que si bien los agentes de venta de las compañías de seguros de vida están autorizados según ley y normativa y que en ello conlleva exigencias diferentes con los Asesores Previsionales en cuanto a la Garantización y Responsabilidad, en cuanto a la intachabilidad de los antecedentes comerciales y la capacitación o pruebas de evaluación de conocimientos que acredite que están suficientemente preparados tanto ética como profesionalmente para asesorar a un futuro pensionado, deberían ser las mismas que se les exige a los Asesores Previsionales, la igualdad de condiciones es necesaria para un mercado mucho más transparente.



Comisión Previsional del Colegio de Corredores de Seguros

Santiago, 13 de Septiembre de 2018

cc.:/ Presidencia Colegio de Corredores de Seguros/Comisión Previsional Colegio de Corredores de Seguros/ Archivo

Asesores Previsionales

ASESORES PREVISIONALES DE LA V REGION

1. MONICA BENÍTEZ RAMÍREZ
2. HÉCTOR ARAVENA ORTIZ
3. JEANNETTE CASTILLO BADILLA
4. SARA ESCUDERO AHUMADA
5. CARMEN TORO JARA
6. BLANCA CÁCERES RIVERA
7. GLORIA SAAVEDRA
8. BEATRIZ MARIN
9. FERNANDO ALARCÓN
10. FABIAN TORREJON
11. MÓNICA OSSANDON
12. CECILIA MORENO

OBSERVACIONES Y CONTRAPROPUESTAS A LA PROPOSICION QUE MODIFICA LA NORMA DE CARÁCTER GENERAL N° 218 QUE IMPARTE INSTRUCCIONES SOBRE EL SISTEMA DE CONSULTAS DE OFERTAS DE MONTOS DE PENSION

La Superintendencia de Pensiones y Seguros y la Comisión para el Mercado Financiero, han puesto en consulta la propuesta que modifica la norma de carácter general N°218 que imparte instrucciones sobre el sistema de consultas de ofertas de montos de pensión, en adelante –SCOMP-.

El objetivo de las propuestas consultadas es facilitar al afiliado **el proceso de análisis y decisión al momento de jubilarse.**

La abogado que suscribe el presente documento junto a los asesores previsionales que se encuentran válidamente registrados en el Registro de Asesores Previsionales proponemos observar lo siguiente a la modificación de normativa:

1.- Mayor claridad en el Certificado de Oferta

1.1.- Que los montos de pensión se presenten en U.F. y en pesos, junto a los excedentes de Libre Disposición; De forma unánime, los asesores previsionales están de acuerdo en este punto de modificación con las siguientes observaciones y contrapropuestas:

Observaciones:

Que el capital en U.F., al momento de cierre del Certificado de Saldo, se congele. Esto permitiría que no exista fluctuación en el valor de la pensión deflactada por la U.F., y la variación de la cuota del fondo de pensiones entre la fecha de cierre y el traspaso efectivo de los fondos.

Contrapropuesta:

Por su parte, se propone crear un -Fondo Común de Compensación-, con los valores generados que contenga la rentabilidad positiva versus negativa de la cuota del fondo de pensión entre la fecha de cierre del certificado de saldo y el traspaso efectivo de los fondos de todos los pensionados, manteniendo el capital en el fondo E.

1.2.- Clasificación de Riesgo: En consideración de los asesores previsionales, no es necesario que la clasificación de riesgo se manifieste en el Sistema de Ofertas de Montos de Pensión por los siguientes motivos.

Observaciones:

No se le puede dar a esta columna la misma importancia que la pensión. El Regulador es quien debe evaluar la capacidad aseguradora de una Compañía de Seguros para estar presente en el SCOMP. Al respecto, éstas últimas son las encargadas de construir métodos a las Clasificadoras de Riesgo, en cuanto a Evaluación de la Posición de Mercado, Evaluación de Desempeño Técnico, Evaluación del Programa y Procedimientos de Reaseguro, Evaluación de la Estructura Financiera, Evaluación de la Rentabilidad y Eficiencia, Evaluación de la Cartera de Inversiones y finalmente Evaluación de la Solvencia Global.

A mayor abundamiento, la garantía del Estado para la seguridad del pensionable se expresa a través de la siguiente fórmula:

Fórmula actual: $PBS + 0,75 (RV-PBS)$, con tope 45 U.F.: El desarrollo de la fórmula demuestra que a la actualidad las rentas vitalicias gozan de un 80%-85% de la garantía del estado

Contrapropuesta:

Para contrastar la inseguridad de la compañía de seguro al pensionable: **Nuestra observación es que las rentas vitalicias gocen del 100% del beneficio de la garantía del Estado por quiebra, con tope de 45 U.F.¹**

¹ ¿Porque un tope 45 U.F.? , Una renta Vitalicia mayor a 45U.F., es difícil que sea financiada con cuenta obligatoria de un causante con cuarenta años de servicio y cotización tope. Las experiencias demuestran

1.3.- Tasa de descuento del periodo garantizado: Respecto de este punto no existen observaciones.

2.- Generación de Certificado de Oferta Automático:

La creación de la ley 19.934 que modificó el Decreto Ley N°3500 estableció el SCOMP a fin de facilitar a las personas que se encuentran en edad de jubilar una decisión informada y transparente.

Al respecto y en cuanto a la propuesta de creación de este nuevo certificado denominado de - Oferta Automático, tenemos la obligación de señalar lo siguiente:-

Observaciones

En un primer aspecto, para efectos de que el futuro pensionado pueda recibir y evaluar una mejor opción entregada por el SCOMP se requiere de un estudio acucioso previo a la solicitud del certificado de oferta. Es labor de los asesores previsionales asistir al pensionable y medir factores tales como²;

A) Situación socioeconómico de la familia y su constitución, cantidad de hijos, cargas alimentarias, nivel educacional actual de los hijos al momento de pensionarse, eventual discapacidad de los hijos, estado de salud de los integrantes del grupo familiar, estado civil del futuro pensionado.

A modo de ejemplo queremos ilustrar las siguientes hipótesis que no son contempladas en el contenido del certificado automático que propone incorporar vuestra entidad:

- *Ejemplo 1: Un pensionable sobreviviente que tiene un hijo de dos años.*

El certificado automático no satisface en su totalidad las necesidades del futuro pensionado pues no cuenta con la garantía de 20 años de pensión.

- *Ejemplo 2: Pensión de vejez de causante mujer con un hijo a un año de terminar la universidad o sus estudios superiores.*

que para la obtención de una pensión superior a 45 U.F. se requiere incorporar ahorro previsional voluntario.

² Artículo 171, D.L. N°3500.

El certificado automático no satisface en su totalidad las necesidades del futuro pensionado pues se encuentra fuera diferida un año.

- *Ejemplo 3: Pensión de vejez del futuro pensionado, varón casado con una cónyuge que es dependiente económicamente del primero.*

El certificado automático no satisface en su totalidad las necesidades del futuro pensionado pues no se considera garantizado a 10 años.

- *Ejemplo 4: Pensionable con vejez anticipada forzado que requiere ordenarse económicamente sin hipotecar su pensión vitalicia debido a que se encuentra cesante o insolvente.*

El certificado automático no satisface en su totalidad las necesidades del futuro pensionado pues no se considera diferido a un año.

- *Ejemplo 5: Un pensionable con capital proveniente de cuenta obligatoria, depósito convenido, ahorro previsional voluntario, con menos de 48 meses de antigüedad y parte más de 48 meses de antigüedad.*

Se debe estudiar si puede retirar excedente libre de impuesto.

- *Ejemplo 6: Pensionable vejez mujer con pequeña cuenta de cotización obligatoria.*

Para determinar su modalidad necesaria se deben conocer los años cotizados.

B) Factores que dicen relación puntualmente con antecedentes previsionales del futuro pensionable:

Los asesores previsionales están contestes en que la información que debe recibir el pensionable del sistema de pensiones regulado en el D.L.3.500 es abundante y difícil de comprender y ponderar de acuerdo al factor uno. Pero a su turno, la propuesta puesta en consulta con respecto a la emisión del certificado automático tampoco soluciona la entrega de información específica según la hipótesis que a continuación se describe:

Ejemplo: No es indiferente que el pensionables se encuentre afiliado en una determinada AFP, su historial previsional, de si cuenta o no con bono de reconocimiento, se requiere de la revisión del antecedente del bono de reconocimiento, certificado de imposiciones, reclamo al bono, (70% app se encuentran mal calculados por cajas no consideradas, o tiempo de afiliación incompleto), cuenta individual, ahorro previsional voluntario, depósitos convenidos, tipo de fondo, cartolas históricas, rezagos, año de servicio, comportamiento tributarios de las diferentes cuentas, sistema de salud, administradora de fondo de cesantía.

- C) La compatibilización de los dos factores expuestos en la letra a y b con el sistema de pensión del D.L. 3500., la información que los asesores deben entregar a los consultantes es abundante y difícil de entender y ponderar.³

Los asesores previsionales cumplen con la obligación de orientar y facilitar la entrada al sistema de oferta de pensión del futuro pensionado compatibilizando los factores que se explican detalladamente en los apartados a, b y c. Por su parte, la confianza que el pensionable genera con el asesor previsional que lo atiende se perfecciona a través de la suscripción del contrato de prestaciones de servicio mencionado en la ley.⁴

La emisión del certificado automático derechamente excluye modalidades de pensión tales como renta vitalicia con retiro programado regulados en el D.L.3500 y coberturas de pensión como cláusula adicional de aumento de porcentaje de pensión de sobrevivencia, otros periodos garantizados que coinciden plenamente con la satisfacción de proteger al beneficiario por parte del pensionable, montos de excedentes de libre disposición afecto a la exención tributaria⁵.

Según lo establecido en el párrafo precedente se pueden producir errores por excesos de retiro que se gravarán con el impuesto del global complementario. También se pueden generar errores en la elección automática del futuro pensionado de una renta vitalicia a dos años que puede hipotecar su pensión futura.

De acuerdo al informe de rentas vitalicias previsionales por tipo de pensión y por tipo de intermediario obtenido de las estadísticas de la Comisión para el Mercado Financiero la tasa de interés media o implícita de la pensión es la siguiente:

³ Libro III, título I,II,II, Y IV, Compendio de normas del sistema de pensiones de la Superintendencia de Pensiones.

⁴ Artículo 178, D.L.3500.- Para los efectos de prestar la asesoría previsional, deberá celebrarse un contrato de prestación de servicios entre la Entidad de Asesoría Previsional o el Asesor Previsional y el afiliado o sus beneficiarios, según corresponda, el que establecerá los derechos y obligaciones de ambas partes y cuyo contenido mínimo será establecido mediante norma de carácter general que dictarán en forma conjunta las Superintendencias de Pensiones y de Valores y Seguros.

⁵ Artículo 42 Ter, Ley de impuesto a la renta: El monto de los excedentes de libre disposición, calculado de acuerdo a lo establecido en el decreto ley N° 3.500, de 1980, determinado al momento en que los afiliados opten por pensionarse, podrá ser retirado libre de impuesto hasta por un máximo anual equivalente a 200 unidades tributarias mensuales, no pudiendo, en todo caso, exceder dicha exención el equivalente a 1.200 unidades tributarias mensuales. Con todo, el contribuyente podrá optar, alternativamente, por acoger sus retiros a una exención máxima de 800 unidades tributarias mensuales durante un año. Aquella parte del excedente de libre disposición que corresponda a recursos originados en depósitos convenidos, tributará de acuerdo al siguiente artículo. Para que opere la exención señalada, los aportes que se efectúen para constituir dicho excedente, por concepto de cotización voluntaria, depósito de ahorro voluntario o depósito de ahorro previsional voluntario colectivo, deberán haberse efectuado con a lo menos cuarenta y ocho meses de anticipación a la determinación de dicho excedente. Los retiros que efectúe el contribuyente se imputarán, en primer lugar, a los aportes más antiguos, y así sucesivamente.

	Tasa de interés media [%] (1)					
	Vejez	Vejez anticipada	Invalidez total	Invalidez parcial	Sobrevivencia (*)	Media
ASESORES PREVISIONALES	2,91%	2,91%	2,91%	2,55%	2,85%	2,90%
AGENTE DE VENTA DIRECTA	2,73%	2,76%	2,70%	2,29%	2,70%	2,72%
VENTA DIRECTA	2,92%	2,92%	2,88%	2,66%	2,87%	2,92%
CORREDORES	-	-	-	-	-	-
TOTAL MERCADO	2,83%	2,85%	2,79%	2,44%	2,77%	2,82%

Se desprende del cuadro anterior, que en vejez y vejez anticipada hay una diferencia en la tasa implícita de 0,34% entre la contratada por un asesor en relación a una venta directa. En el caso de invalidez total los asesores previsionales seleccionan una tasa implícita de renta superior a la de venta directa. Finalmente, el factor determinante en la obtención de una mayor pensión para el pensionable es que el asesor maximiza esta a través de su trabajo en el sistema de **oferta externa** y no a través de la oferta otorgada por el SCOMP.

Así las cosas, según un estudio realizado en Inglaterra se demostró, que es fundamental que exista un intermediario que genere una negociación de la pensión entre un pensionable y la compañía de seguros pues éstos intermediarios a través de la oferta externa maximizan la pensión negociando con las compañías de seguros. En las conclusiones del estudio realizado, quedó demostrado que de no mediar una negociación entre el pensionable y compañía de seguros las pensiones igualmente disminuyeron bajo las mismas condiciones al año siguiente.

A mayor abundamiento, como muy bien se sabe y conoce los partícipes llamados a solicitar el certificado de consulta al sistema son las administradoras, compañía de seguros y asesor previsional⁶. Este requisito es necesario para que se se ingresen los antecedentes al sistema.

La modificación que pretende el ente regulador no contempla a los partícipes del sistema de pensiones como legitimados para solicitar en una primera instancia el SCOMP, teniendo presente para ello que de acuerdo a la experiencia que presentan los asesores previsionales en materia de pensiones la guía hacia la obtención de una información eficaz es fundamental. En consecuencia se está perjudicando al futuro pensionable, por cuanto le quedarán tan solo dos oportunidades más para solicitar el SCOMP

⁶ Capítulo III, Título II, Libro III, compendio de Normas del Sistema de Pensiones: El afiliado o beneficiario podrá requerir el ingreso de su solicitud de consulta al Sistema, a través de una Administradora, una Compañía, o un Asesor

con la información del asesor previsional, perdiendo así una tercera opción que podría ser más beneficiosa.

A su turno, se está excluyendo a la asesoría previsional en la propuesta que genera un certificado de oferta automático en desmedro de los futuros pensionados. Ya se ha explicado que en definitiva existe una gama de antecedentes y factores que se deben estudiar al momento de evaluar los datos específicos que los asesores previsionales solicitan en una primera solicitud de SCOMP. Constituye un deber por parte de los asesores previsionales analizar el historial previsional del futuro pensionado, analizar el antecedente del bono de reconocimiento, solicitar certificado de imposiciones a las cajas del sistema antiguo, revisar cartolas históricas, verificar rezagos, orientarlos en el tipo de fondo, determinar comportamientos de fondos, en cuanto a APV, antigüedad, tributación, depósitos convenidos, etc.

La emisión de este nuevo certificado no garantiza en nada que su contenido expresado en una opción con el monto de pensión más elevado vaya a significar la mejor alternativa para el futuro pensionable.

A fin de ilustrar a vuestra Superintendencia, según las estadísticas correspondientes al número de nuevos pensionados en renta vitalicia por trimestre de pensión y tramo de meses garantizados según se observa en la siguiente tabla, se aprecia que el 60% de los pensionados quedaría excluido de las ofertas consideradas en la propuesta de vuestra entidad. Sin considerar que el porcentaje excluido puede aumentar debido a que muchos pensionados seleccionan renta vitalicia garantizada entre 121 y 179 meses que también quedarían excluidos.

1 **Número de nuevos pensionados en renta vitalicia por trimestre de pensión y tramo de meses garantizados**
 2 (incluye sólo a aquellos pensionados que ingresan al Sistema de Consultas y Ofertas de Monto de Pensión)

3	Trimestre pensión	[1, 120]	[121, 180]	[181, 240]	[241, 360]	Total
37	4T 2012	1.825	1.898	1.106	92	4.921
38	1T 2013	1.889	1.991	1.108	99	5.087
39	2T 2013	1.891	2.037	1.298	90	5.316
40	3T 2013	1.762	1.882	1.150	77	4.871
41	4T 2013	1.698	1.810	1.141	87	4.736
42	1T 2014	1.657	1.761	1.128	99	4.645
43	2T 2014	1.797	2.053	1.257	94	5.201
44	3T 2014	1.668	1.811	1.133	123	4.735
45	4T 2014	1.880	2.002	1.145	115	5.142
46	1T 2015	1.884	2.056	1.139	117	5.196
47	2T 2015	2.400	2.792	1.767	185	7.144
48	3T 2015	1.956	2.262	1.564	193	5.975
49	4T 2015	2.271	2.648	1.758	201	6.878
50	1T 2016	2.260	2.549	1.637	189	6.635
51	2T 2016	2.444	3.056	2.178	245	7.923
52	3T 2016	2.173	2.908	2.039	275	7.395
53	4T 2016	2.081	2.628	1.766	217	6.692
54	1T 2017	2.014	2.536	1.627	240	6.417
55	2T 2017	1.971	2.557	1.701	265	6.494
56	3T 2017	2.201	3.113	2.053	296	7.663
57	4T 2017	2.127	2.839	1.849	259	7.074

58
 59 Fuente: Superintendencia de Pensiones

3.- Incorporar diferencia anual de pensión. Respecto a este punto no tenemos mayores observaciones y adherimos a vuestra posición.

4.- Presentación de ofertas de pensión intermediadas por agentes de rentas Vitalicias, netas de comisión.

Observaciones:

De acuerdo al informe previsional de renta vitalicia de junio 2018 de la Comisión para el Mercado Financiero, la tasa de interés media implícita en la renta vitalicia contratada por un agente de venta presenta una diferencia de 6,25% en comparación a una tasa de interés contratada en forma directa. Se puede interpretar en consecuencia que la comisión real de un agente de venta equivale a un 6,25% del saldo destinado a pensión, pues la comisión se encuentra incorporada intrínsecamente en la tasa de interés media.

Por su parte, podría verse afectado directamente el monto de la pensión de un futuro pensionado por aquellas compañías de seguro con amplia potencia de agentes de venta tales como; MetLife, Principal,

Bicevida, Corp Seguros, Chilena Consolidada, considerando que la tasa implícita media de las compañías corresponde a un 6,25% menor que aquella que es contratada en forma directa. Sin embargo, las estadísticas a las que se hizo referencia en el punto 2.0., demuestra una diferencia de un 0,34% respecto de una tasa media de un asesor previsional a una venta directa.

Pues bien, de lo expuesto podemos apreciar que eventualmente podría existir una retribución que no es transparente por parte del agente de venta con la compañía de seguro que representa. La siguiente tabla expresa que respecto de las compañías que en ella se muestran, eventualmente por razones que desconocemos como Metlife en su caso que intermedia un 46% de venta directa en circunstancias que el promedio de las compañías que se muestran en la tabla corresponde a un 22,65%.

COMISIÓN PARA MERCADO FINANCIERO
 Estadística de Rentas Vitalicias Previsionales - Ranking de Compañías <
 ><
 > Número de pólizas <
 > Detalle por tipo de: INTERMEDIARIO <
 > Fecha período: ENERO 2018 - JUNIO 2018 <
 >

	PENTA	METLIFE	CONSORCIO NACIONAL	CONFUTURO	PRINCIPAL	BICE	CHILENA CONSOLIDADA	BTG PACTUAL
CORREDORES	-	-	-	-	-	-	-	-
AGENTES DE VENTA	866	1.389	2.390	2.307	837	1.045	979	-
VENTA DIRECTA	896	1.416	493	222	427	307	67	72
ASESORES PREVISIO	2.971	283	133	135	200	63	20	883
TOTAL MERCADO	4.733	3.088	3.016	2.664	1.464	1.415	1.066	955

Número de pólizas: Contratadas en compañías de seguros por personas que cumplen los requisitos establecidos en el D.L. N° 3.500, de 1980 <

Contrapropuesta:

Derechamente estimamos que no es prudente que los intereses comerciales de las compañías de seguros se manifiesten en el comportamiento de sus agentes de venta puesto que se perjudica al futuro pensionable.

5.- Creación de formulario de pre aceptación de rentas vitalicias: Respecto de este punto no tenemos mayores observaciones.

6.- Información sobre pagos por asesoría: Nuestra observación es que la contratación de asesoría versus la comisión es insignificante.

Observaciones:

La misión del asesor previsional está focalizado en satisfacer las necesidades del futuro pensionado y a la vez orientar al cliente a que maximice la pensión seleccionada, educándolo para satisfacer sus intereses familiares de bienestar.

En secciones anteriores se ha destacado la importancia del asesor previsional y su compromiso como partícipe en el sistema de ofertas de montos de pensión a fin de favorecer al pensionable.

Adicionalmente, también se ha explicado que para el futuro pensionado la contraprestación que efectúa en el pago de la comisión a su asesor previsional, no constituye un dolor que lo haga retractarse de su calidad de asesorado. Precisamente porque el daño que se le ha hecho a su pensión ha sido amortiguado con el aumento de pensión negociado en la oferta externa.

La modificación propuesta por vuestra autoridad se refiere única y exclusivamente al monto que por comisión desembolsa el futuro pensionado y no considera los gastos del asesor previsional relativos al pago de la póliza de garantía anual, póliza de responsabilidad civil, gastos administrativos, impuesto a la renta.

7.- Reforzar el funcionamiento del SCOMP: Respecto de este punto no existen observaciones.

8.- Facilitar el análisis y comparación de ofertas de pensión: No se está de acuerdo con este objetivo.

Observaciones:

El análisis y comparación de ofertas de pensión que pretende satisfacer el certificado automático propuesto, da pie para que la tramitación de la pensión del futuro pensionado lo gestionen las AFP y en consecuencia los ejecutivos dependientes de aquella como los únicos intervinientes.

Las AFP forman parte de la tramitación de la pensión al momento en que se jubila una persona y a la vez es parte comprometida en la presentación de una modalidad de pensión: retiro programado.

Los dependientes de las AFP que ofrecen los servicios de ésta última a fin de que una persona logre pensionarse, no poseen las habilidades ni los conocimientos suficientes para obtener un resultado que sea beneficioso para el interesado.

La siguiente tabla apoya nuestros fundamentos, según se explica:

Número de nuevos pensionados por pensión
(incluye sólo a aquellos pensionados)

Trimestre pensión	Intermediación	Vejez Edad			Invalidez					Sobrevivencia					Total
		Renta vitalicia inmediata con retiro programado	Retiro programado	Total	Renta vitalicia inmediata	Renta temporal con renta vitalicia diferida	Renta vitalicia inmediata con retiro programado	Retiro programado	Total	Renta vitalicia inmediata	Renta temporal con renta vitalicia diferida	Renta vitalicia inmediata con retiro programado	Retiro programado	Total	
1T 2017	Asesor Previsional	6	108	1.601	149	259	-	37	445	136	4	1	19	160	2.375
1T 2017	Sin Intermediario	7	2.373	3.502	39	53	-	304	396	69	1	1	457	528	4.835
1T 2017	Total	16	2.481	8.234	364	800	1	341	1.506	462	6	2	476	946	11.389
2T 2017	Agente	4	-	3.141	121	388	1	-	510	308	2	2	-	312	4.128
2T 2017	Asesor Previsional	3	97	1.636	117	231	11	34	393	158	12	-	12	182	2.386
2T 2017	Sin Intermediario	1	2.461	3.656	33	46	-	281	360	67	-	-	408	475	4.924
2T 2017	Total	8	2.558	8.433	271	665	12	315	1.263	533	14	2	420	969	11.438
3T 2017	Agente	4	-	3.532	168	578	3	-	749	279	3	1	-	283	4.764
3T 2017	Asesor Previsional	8	78	1.871	162	281	7	33	483	136	5	3	23	167	2.696
3T 2017	Sin Intermediario	3	2.329	3.835	44	75	-	313	432	87	2	-	500	589	5.205
3T 2017	Total	15	2.407	9.238	374	934	10	346	1.664	502	10	4	523	1.039	12.665
4T 2017	Agente	3	-	3.274	147	455	-	-	602	270	3	1	-	274	4.342
4T 2017	Asesor Previsional	3	60	1.837	168	232	5	42	447	146	5	-	16	167	2.631
4T 2017	Sin Intermediario	1	2.012	3.337	53	64	-	308	425	59	2	-	446	507	4.621
4T 2017	Total	7	2.072	8.448	368	751	5	350	1.474	475	10	1	462	948	11.594

Se observa que el 60% de los pensionables que hacen su trámite sin intermediación seleccionan el retiro programado con una prima promedio de 1754 U.F.(Fuente S.P., 4T 2017).

En ciertos casos, podría desplegarse una conducta por parte de dependientes de las AFP que incentiva a los futuros pensionados a seleccionar una modalidad de retiro programado, sin tomar en cuenta que se puede estar perjudicando a un interesado dado que no se tienen los conocimientos técnicos de evaluación ni el riesgo financiero y de longevidad de una persona.

Por su parte, se estima que no es adecuado que se le cobre una comisión al interesado por un monto ascendente al 1,25%, del monto de pensión en modalidad de retiro programado si tenemos en cuenta que el interesado durante su vida activa paga una comisión promedio historial a la AFP correspondiente al 15% de lo cotizado (10% de la renta imponible), para ser acumulado y administrado financieramente.

Lo anterior no hace sino ratificar la idea de que el sistema prioriza el interés comercial de las AFP por sobre el beneficio de las personas.

CONCLUSIONES.

1.- Los asesores previsionales no objetan que los montos de pensión y los excedentes de libre disposición se expresen en pesos. Sin embargo, la variación negativa de la pensión en pesos al traspaso efectivo de

los fondos afectará al futuro pensionado. Por lo mismo se propone congelar el capital en U.F., a la fecha de cierre del certificado de saldo.

2.- No es prescindible la clasificación de riesgo en el SCOMP, pues el ente regulador es quien tiene la potestad de valorar el riesgo. No obstante lo anterior, proponemos que se garantice el 100% de la pensión con tope de 45 U.F.

3.- En cuanto a la generación de un certificado de oferta automático, de forma unánime los asesores previsionales que en su misión velan en todas sus formas por el bienestar de sus clientes, no están de acuerdo con la generación de este certificado automático debido a que éste no representa al 60 o 70% al momento de seleccionar una modalidad de pensión.

6.- Respecto a la presentación de ofertas de pensión intermediadas por agentes de venta. Recomendamos que exista más educación y profesionalismo en las personas que desarrollan labores que impliquen asesorar a personas en el sistema de pensiones.

Adicionalmente podemos concluir sobre este punto, que el enfoque del agente de venta atiende más bien a los intereses de las compañías de seguros que ofrecen una tasa de venta muy por debajo de la tasa de venta directa promedio.

7.- Es posible concluir según informes estadísticos que el pago por asesoría no se refleja completamente en el valor de la pensión. Esto debido a que el asesor previsional negocia la pensión que satisface los requerimientos del futuro pensionado en su valor máximo.

8.- El certificado automático propuesto por vuestra Superintendencia en nada facilita el análisis y comparación de las ofertas de pensión. Lo único que se logrará obtener es que sea mayor la participación de los asistentes de las AFP (s) en pensionar a las personas en pos de los intereses comerciales de las Administradoras de Fondo de Pensiones.

9.- Desde luego se agradece que se nos haya otorgado la posibilidad de participar en esta consulta.

Recomendación:

1.- Los asesores previsionales contamos con conocimientos prácticos y técnicos específicos en la materia, estimamos como fundamental que se pueda valorar nuestra opinión en esta consulta y en otras que se puedan generar en el futuro.

2.- Las exigencias para ser investidos como asesores previsionales requieren de grandes exigencias. Por lo mismo, recomendamos que la evaluación de los mismos sea más riguroso al momento que ingresan al sistema.

ASESORES PREVISIONALES
PATRICIA ÁLVAREZ CASTILLO
IRENE CERÓN ARAYA
ROSA STARK AGUILERA

Sres. Superintendencia de Pensiones y Comisión para el Mercado Financiero :

En relación a la normativa en consulta, tenemos los siguientes comentarios.

- Nos parece muy interesante la incongruencia que se menciona en el Ejemplo señalado en el punto 5.5 del "Informe Normativo Modificación NCG No.218" respecto a las Ofertas Externas de Rentas Vitalicias Diferidas, pero más que el perfeccionamiento a la normativa que se plantea, consideramos que la modificación que se requiere, es incorporar en el Certificado de Ofertas el Monto de Capital destinado a financiar la Renta Temporal y la Renta Vitalicia Diferida (o uno de los dos Montos, pudiéndose obtener el otro por diferencia), ya que actualmente sólo se conoce esa información si se solicita una Oferta Externa, por lo que para los partícipes no es posible, tal como se presenta ahora, visualizar la incongruencia que muestra el Ejemplo, respecto a la oferta de una misma compañía de seguro.

- Por otra parte, el punto anterior, ilustra el hecho que por más interés que exista de simplificar el Certificado de Ofertas, que es uno de los objetivos de la Modificación Normativa que se está comentando, el no presentar todas las variables que influyen en el monto de pensión para las distintas modalidades, sólo reducen al pensionado las posibilidades de obtener una mejor pensión, y además, que el rol del Asesor Previsional es fundamental para entregar una opinión independiente de AFP's y Cías. de Seguros de Vida a los pensionados, luego de analizar todas esas variables.

Atte.

**ASESOR PREVISIONAL
MARÍA CRISTINA SALAS**

Antofagasta 13-09-2018

Señores

Oswaldo Macías Muñoz Superintendente de pensiones, y

Consejo de la Comisión del Mercado Financiero

En razón de los lamentables acontecimientos que impulsaron en forma conjunta a esta Superintendencia y a la Comisión del mercado financiero a emitir el Oficio N° 14.407/reservado N° 329 el 27 de Junio 2018. El cual estableció nuevas instrucciones para el proceso de aceptación de Ofertas a partir del 9 de julio 2018. En donde instruye que la aceptación de ofertas se podrá realizar a partir del tercer día hábil desde la emisión del respectivo Certificado de Ofertas, siendo obligatorio además ingresar y registrar el correlativo de emisión del Documento de referencia, el cual se incluirá en todas sus páginas. Con este oficio se pretende corregir la incapacidad del sistema para cumplir instrucciones de NCG 218- Circular 1525. Que instruye en el punto:

III . Requisitos de la Operación del Sistema: en el punto que indica: Textual

“Aprobación y Autorización para operar

El Sistema solo podrá iniciar sus operaciones cuando haya sido autorizado por las Superintendencias, mediante Resolución. La mencionada autorización se otorgará sólo cuando el Sistema cumpla los requerimientos establecidos por la Ley y en la presente norma.

Las Compañías y las Administradoras al solicitar la respectiva autorización de inicio de operaciones deberá presentar a las Superintendencias, junto con los antecedentes que se señalan en el anexo N°1, un informe de Auditoría externa que evalúe, al menos, la capacidad de Operación del Sistema y sus condiciones de seguridad de acuerdo a lo establecido en la Norma Chilena de Seguridad de la información o algún otro estándar equivalente. El mencionado informe deberá ser realizado por una entidad de reconocido prestigio, especializada en sistema electrónico de comunicación.

Teniendo en cuenta que el sistema no detecto la vulneración de su operación y se toma conocimiento por una denuncia recibida en abril del año en curso, por el Asesor Previsional Señor José Miguel Bello, quién personalmente se acercó a las oficinas de la Comisión para el mercado Financiero y la Superintendencia de Pensiones. Surge una inquietante interrogante frente a los hechos consumados, ¿quién o quiénes son los responsables?, lejos de hacer recaer toda la responsabilidad en personas que realizaron malas prácticas, se ha planteado el desafío de revisar los procesos de control y autenticación. Después de 14 años de operar el Sistema de Consultas y Ofertas de Modalidades de Pensión, denominado SCOMP, es susceptible de mejorar y corregir errores.

La Normativa de referencia es clara, la responsabilidad recae en primera instancia en ambas Superintendencias que deben revisar el cabal cumplimiento de la Norma. En segunda instancia la responsabilidad recae en los patrocinantes del sistema, es decir, Compañías de Seguros y Administradoras de Fondos de Pensiones, y finalmente, la empresa auditora externa, especialista en sistemas electrónicos debidamente certificada que tampoco fue capaz de cumplir el punto que establece la NCG 218 –Circular 1525 que citamos a continuación:

“3.-Rerequirimientos de Seguridad (página 8). Textual:

a) El Sistema deberá incorporar, al menos, el uso de certificados con llaves públicas y privadas, con el fin de contar con mecanismos que resguarden la confidencialidad, integridad, autenticación, no repudio y control de acceso en la transmisión de la información.

Se entenderá por:

Confidencialidad: Si la información contenida en las transmisiones sólo puede ser conocida y recibida por el o los destinatarios del mensaje.

Integridad: Si la información no es alterada durante la transmisión.

Autenticación: Si el destinatario puede verificar la identidad del emisor.

No repudio: Si el emisor de la información no puede negar su autoría y contenido.

Control de acceso: Si sólo pueden tener acceso al Sistema aquellas personas que cuenten con la autorización necesaria y sólo respecto a las áreas que les compete o en las que se encuentren autorizados.

b) El Sistema deberá contar con medidas que resguarden las bases de datos que contengan la información recibida y procesada y que impidan que personas no autorizadas accedan a ella. Así también, se deberá llevar un adecuado registro de los eventos de seguridad, que permitan la identificación oportuna de sucesos que afecten al sistema, sin perjuicio de aplicar las mejores prácticas en materias de seguridad de la información. “

punto e ;”

e) Los partícipes serán responsables de adoptar todas las medidas necesarias para garantizar la máxima seguridad en el acceso al Sistema, debiendo cuidar y resguardar debidamente los medios a través de los cuales se accede a éste.

f) El Sistema deberá utilizar firma electrónica avanzada al menos en los siguientes procesos:

- Envío del Certificado Electrónico de Saldo desde la Administradora de origen al Sistema.
- Envío de las ofertas de renta vitalicia desde las Compañías al Sistema.
- Envío electrónico del Certificado de Ofertas desde el Sistema al consultante.

g) Las Compañías y Administradoras deberán presentar anualmente a ambas Superintendencias, a más tardar el primer día hábil del mes de marzo, un informe de auditoría externa al 31 de diciembre

del año anterior, que evalúe la operación y condiciones de seguridad del Sistema y que se ajuste a lo establecido en el segundo párrafo del número 1. de este Título.

h) El sistema deberá contar con adecuados controles que permitan identificar eventos inusuales que afecten la seguridad de la información, dejando registro operacional de tal situación. Aquellos casos de mayor impacto y que puedan tener efecto sobre los consultantes y/o partícipes, deberán ser comunicados a las Superintendencias, en el momento en que se tome conocimiento del hecho. Para lo anterior, se tendrá en cuenta lo establecido en la Norma Chilena de Seguridad de la Información o algún otro estándar equivalente. “

Vistos y revisado lo citado, podemos concluir que el ingreso al Sistema se cumple eficazmente.

Cada partícipe: Asesores Previsionales, Compañías de Seguros y Administradoras de Fondos de Pensiones tiene acceso con clave y nombre de usuario. Los envíos de información son oportunos y libres de errores, con el correlativo contenido en la carta conductora se estima que ya no existe posibilidad de adulterar el Certificado de Ofertas a menos que internamente se filtre información de forma inadecuada. Sin embargo, aún hay dificultades y se presentan omisiones por parte de los partícipes que no son detectables por el Sistema, ni por la Norma Citada, ni por la Normativa en trámite. Por lo que, se requiere revisión y corrección:

.-Agentes de Ventas de Compañías de Seguros , no están obligados a llevar registro de entrega de la copia del certificado de Ofertas, al contrario, los agentes, suelen citar al afiliado al día noveno para concretar la venta en el acto. En caso que el afiliado no acepte, no le entregan la copia del Certificado de Ofertas respectivo, privando al consultante tomar conocimiento de estas. La Normativa en trámite modifica la manera de informar las ofertas cuando es ingresada por un Agente de Compañía de Seguros. Sin embargo, el entregar una oferta menor en el sistema nunca ha sido problemas para los agentes de ventas, ya que el afiliado generalmente no visualiza el certificado de Ofertas.

Sugiero, que exijan un medio de respaldo que certifique la recepción del Certificado por parte del agente de Venta y que éste sea controlado directamente por la Compañía de Seguros a la que representa.

Los Agentes de Venta expresan libremente que entregan "Asesoría Previsional" y que al ser trabajadores de una determinada Compañías de Seguros de Vida no existirá cobro de intermediación. Efectivamente en la aceptación de Ofertas muchas veces no aparece comisión de intermediación. Sin embargo, basta con hacer un cruzamiento de información con SII. Para notar la irregularidad de la situación ¿cómo harán ustedes para regularla?

Si una Compañía es capaz de incrementar la pensión en un 2% con tope de UF 60 y además pagar internamente la comisión integra a sus Agentes de ventas ¿es un indicador que hay margen para mejorar la oferta de pensión? O están en condiciones de pagar la comisión de intermediación también a los Asesores Previsionales sin afectar al Afiliado.

Las Administradoras de Fondos de Pensiones. Las AFPs suelen citar al afiliado al noveno día de ingreso de la consulta para así Asesorarlos, en lo referente a su elección de Modalidad, instando al afiliado a permanecer al menos un año en la AFP bajo la Modalidad Retiro Programado. Si el afiliado no acepta, lo derivan a las Compañías de mayor clasificación de Riesgos, aun cuando se han detectado diferencias en monto de pensión de hasta de más de UF 3 respecto a la mayor oferta contenida en el Certificado de Ofertas. Sugiero realizar estadísticas que permitan distinguir la o las Compañías de Seguros seleccionadas cuando la Selección se realiza en la administradora sin intervención de intermediario.

Generalmente, las compañías de mayor clasificación de Riesgos ofrecen pensiones menores respecto a otras Compañías de Seguros con menor clasificación de Riesgos. Además de manera poco ética, muchos de los encargados de beneficios sugieren a los afiliados que no consulte con un Asesor Previsional porque cobran una alta comisión.

La Normativa en trámite contempla:

.-Certificado de Ofertas que llegue al email del afiliado o pueda obtenerse de la página con su clave. Este cambio permite mayor transparencia para el afiliado, pudiendo realmente elegir lo que desea hacer, concurrir a la Administradora o solicitar Asesoría externa. También entrega facilidades a los afiliados que viven en zonas alejadas a las sucursales de cada AFP, los cuales se ven afectados incurriendo en gastos de traslados en varias oportunidades hasta el logro de su pensión.

.-Los trámites de pensión que derivan en la emisión de un Certificado de Saldo, también dificultan a los afiliados que viven en zonas lejanas a las oficinas de la AFP, o tienen horarios de trabajos que le impiden acercarse a su administradora, pudiendo otorgar mandato o solo acudir a gestionar su Solicitud. Los demás trámite podrían tener mayor flexibilidad; Una forma de facilitar su trámite y hacerlo más expedito, es permitir que el Certificado de Saldo lo pueda ser retirado desde la página de su Administradora. Esta fórmula estaría acorde con los tiempos tecnológicos y también descongestionarían las oficinas de la administradora obteniendo mayor rapidez en su atención, al reducir el número de consultantes físicos.

.-Para reflejar la transparencia que desea establecer la Normativa en Trámite, la comisión de las AFP debería salir en porcentaje y en pesos anualizada, dando coherencia a los cambios que se proponen para mayor claridad de la información.

.-Exigir a los encargados de Beneficios de Pensión de todas las AFP limitarse a sus funciones, evitando dedicarse a la Asesoría Previsional. Es habitual que dediquen tiempo en explicar detalladamente el certificado de ofertas, con especial interés. Esta Superintendencia debería exigir que las administradoras pongan especial interés en:

.- Explicar adecuadamente la cobertura del SIS cuando un afiliado desea gestionar un trámite de Invalidez. Informando detalladamente en pesos, monto de pensión con cobertura y sin cobertura. En vez de Gestionar el trámite de un afiliado sin informar que la cobertura del SIS le permite obtener mayor pensión. Los casos que acuden a un Asesor Previsional para revertir la situación, debido a la

falta de información son pocos. En general, quedan privados de un derecho legal de acceder a cobertura del SIS. Las Administradoras regularmente no evalúan el mayor beneficio para el afiliado.

.- En caso de fallecimiento del afiliado, explicar a las madres de filiación no matrimonial, lo que significa "vivir a expensas", ya que usualmente solo preguntan si trabajan y de hacerlo le piden firmar ante Notario formulario declarando que No vivía a expensas. Es habitual que esto ocurra impidiendo un derecho Previsional.

.-Explicar a los trabajadores Cesantes que es recomendable imponer al menos por el mínimo para conservar la cobertura del SIS, protegiéndose a sí mismo en caso de Invalidez, a su familia en caso de fallecimiento y a la vez, disminuyendo el requisito de pensión si su situación laboral no mejora.

.-exigir que junto con el Certificado de Saldos entreguen el cálculo del ingreso base, para poder revisar y detectar errores que suelen presentarse.

.-Instar a los afiliados a revisar el cálculo del Bono de Reconocimiento.

Asesores Previsionales: al cuarto día de la emisión del Certificado de Ofertas, tenemos la obligación de entregar copia del Certificado de ofertas al Afiliado con un informe Final por escrito, que detalla las diferentes modalidades de Pensión solicitadas, montos de pensión diferenciando renta bruta, descuentos legales, tributación, renta líquida. También debemos concluir y realizar sugerencias. Informe que debe tener la firma de recepción por parte del interesado, quedando un registro permanente de nuestras gestiones.

La información oportuna permite a cada trabajador tener tiempo de evaluar y analizar las ofertas y ejercer su derecho de selección de modalidad o postergar esta decisión. Este proceso queda debidamente registrado para posible revisión del proceso.

La Normativa en trámite, en su redacción hace pensar que desconocen la importancia de una Asesoría Previsional adecuada con todos sus alcances. Los Asesores Previsionales apegados a la Normativa somos los únicos profesionales libres de conflicto de interés, buscamos entregar una asesoría de calidad. Constantemente debemos lidiar con desprestigios gratuitos y cuestionamientos injustos por los medios publicitarios, por las AFP y por los Agentes de Compañías. En la actualidad, nos encontramos sometidos a evaluaciones permanentes con validación de conocimientos cada 5 años, lo que ha estimulado en quienes sentimos un gran respeto por nuestra profesión un compromiso mayor. Sin embargo, la autoridad ha permitido que se induzca a confusión cuando utiliza el concepto Asesoría Previsional en referencia a procesos que no dicen relación con el Asesor. Solicitamos que el del término "Asesoría Previsional se utilice solo cuando se refiera a una entidad Previsional o a un Asesor Previsional.

Los Comunicados emitidos por los organismos contralores informan que se adulteraron Certificados de Ofertas para anticipar la selección de Modalidad, al parecer no se perjudicó a los afiliados, lo que no disminuye la gravedad de la falta, sin desviar la mirada un acto repudiable, se puede destacar que ha impulsado a que el sistema se corrija y cumpla una mejor función.

La comisión de Intermediación en el caso de la parte de Renta Vitalicia, debería ser de cargo de las Compañías de Seguros, ya que al emitir boletas a su nombre constituye un gasto para efectos tributarios. De esta forma mejorarían los montos de Pensión, esto es posible y la prueba está que en casos de Certificados de Ofertas ingresados directamente en una administradora, podemos participar con máxima comisión.

Consulta Automática

Respecto a la propuesta de un ingreso automático de la primera consulta sin considerar al afiliado, claramente esto no respeta su derecho. Esto puede atentar contra la garantía Constitucional establecida en el Artículo 19 N° 4 de Nuestra carta Fundamental, así mismo como la ley 19.628" Protección a la vida privada" en su artículo 1° inciso segundo, ya que se utiliza información personal del afiliado sin su consentimiento. Una opción eficaz es fortalecer el canal de Asesores Previsionales para que cada persona tenga acceso a una Asesoría de calidad.

El ingreso automático propuesto es una clara falta al derecho de elegir de los afiliados y dar más poder a las administradoras que no buscan el beneficio de sus afiliados sino su beneficio propio. Además demorarían el proceso de selección el cual se extiende mínimo en cuatro días hábiles, más que el proceso actual.

De la manera que la autoridad está enfrentando los cambios, permite pensar que no valora la labor de los Asesores Previsionales, provocando un desincentivo a quienes hemos hecho de este trabajo nuestra profesión y que con nuestra experiencia diaria estamos seguros de ser un gran aporte a cada afiliado. Lamentablemente existen personas que no respetan ni valoran nuestro rol en la Sociedad incurriendo en prácticas reñidas con la Norma y contribuyen a aumentar la desconfianza en el sistema. Sin embargo, debemos tener presente que los mecanismo de control depende de ambas entidades SUPEN y CMF y que en definitiva las Compañías de Seguros y las AFP tiene que realizar cambios en beneficio del pensionable, como encargarse de pagar la Comisión ya que se benefician con el cliente.

Espero contribuir en estos cambios propuestos, entregando una mirada desde mi función diaria y en coherencia con las Normativas y leyes que nos rigen. Atentamente

**ASESOR PREVISIONAL
ALDO CAPUTO NEIRA**

Se plantea que en aquellos casos en que en la solicitud de ofertas a SCOMP se realice a través de un agente de ventas de rentas vitalicias, el Certificado de Ofertas presentará el monto de pensión neto a pagar, es decir, descontando la comisión de intermediación que cobra ese agente sólo para la oferta de la compañía a la cual pertenece. En el caso de las ofertas de rentas vitalicias de las restantes compañías de seguros, los montos de pensión se presentarán en términos brutos, es decir, sin considerar comisión de intermediación. Lo anterior busca que el afiliado pueda comparar las ofertas que recibe e identificar el impacto que tiene en su pensión el contratarla a través de un agente de venta. Esto permitirá hacer más transparentes los costos de comisiones involucrados en el proceso. Creo que este planteamiento hará que la compañía del agente tenga ventajas sobre el resto, ya que si el afiliado tiene apuro aceptará esa oferta; si por otro lado el afiliado decide tramitar su pensión con un asesor deberá esperar nuevos plazos de SCOMP. Sugiero que las compañías oferentes informen el monto de pensión bruto y neto de comisiones, lo que realmente permitirá comparar mejor los valores. Por otro lado sugiero que se informe el impacto de la comisión en la pensión mensual (cuanto disminuye en pesos por mes) y que también se informe el costo mensual de la administración de las AFP.

Presentación de ofertas de pensión intermediadas por agentes de ventas de rentas vitalicias, netas de comisión. Se plantea que en aquellos casos en que en la solicitud de ofertas a SCOMP se realice a través de un agente de ventas de rentas vitalicias, el Certificado de Ofertas presentará el monto de pensión neto a pagar, es decir, descontando la comisión de intermediación que cobra ese agente sólo para la oferta de la compañía a la cual pertenece. En el caso de las ofertas de rentas vitalicias de las restantes compañías de seguros, los montos de pensión se presentarán en términos brutos, es decir, sin considerar comisión de intermediación. Lo anterior busca que el afiliado pueda comparar las ofertas que recibe e identificar el impacto que tiene en su pensión el contratarla a través de un agente de venta. Esto permitirá hacer más transparentes los costos de comisiones involucrados en el proceso.

**ASESOR PREVISIONAL
AIDA CRISTINA PINTO GALDAMES**

Comentario: DE NUESTRA CONSIDERACIÓN:

ASESORES PREVISIONALES DE LA II REGIÓN, ENVÍA A LA CMF DOCUMENTO: APRECIACIONES A MINUTA DEL PROYECTO DE NORMA QUE PERFECCIONA EL SISTEMA DE CONSULTAS Y OFERTAS DE PENSIÓN (SCOMP)

SIN OTRO PARTICULAR, LE SALUDAN ATENTAMENTE
ASESORES PREVISIONALES II REGIÓN.

Apreciaciones a Minuta del Proyecto de Norma que perfecciona el Sistema de Consultas y Ofertas de Montos de Pensión (SCOMP)

a) **Presentación de ofertas de pensión intermediadas por agentes de ventas de Compañías de Seguros: - b) Oferta automática:**

El ingreso automático propuesto es una clara falta al derecho de elegir de los afiliados y dar más poder a las Administradoras que no buscan el beneficio de sus afiliados sino su beneficio propio. Además, demorarían el proceso de selección el cual se extiende mínimo en cuatro días hábiles, más que el proceso actual.

La oferta automática emitida por el Sistema ¿quién la ingresaría?, no aclara a quién se refiere como "el sistema", el decreto Ley 3.500, modificado por ley 20.255 indica tres Participes del Sistema claramente definidos. Ninguno de los cuales puede ingresar consultas sin autorización y presencia del afiliado. Esta propuesta atenta contra la garantía Constitucional establecida en el Artículo 19 N° 4 de Nuestra carta Fundamental, así mismo como la ley 19.628 "Protección a la vida privada" en su artículo 1° inciso segundo, ya que se utiliza información personal del afiliado sin su consentimiento. Además, los artículos N°s 23 y 24 de la Constitución Política de la República de Chile, nos habla de la libertad para adquirir dominio de toda clase de bienes y el derecho de propiedad en sus diversas especies sobre toda clase de bienes corporales e incorporales, entonces se puede decir que el pensionable tiene derecho a: información y educación responsable - a elegir asesoría previsional - para la toma de buenas decisiones.

b) **Presentación de la pensión en pesos:**

La presentación de la pensión en pesos es una tarea que el Asesor Previsional realiza desde que se creó el SCOMP y que parte de nuestra asesoría previsional es convertir a pesos los montos de pensión que vienen en U.F., incluidos sus descuentos legales.

DICE: "De la misma forma, los certificados de ofertas deberán presentar la información relativa al monto del Excedente de Libre Disposición y las comisiones a pagar a asesores previsionales y agentes de ventas, en pesos."

DEBE DECIR: Honorarios y comisiones, según Decreto Supremo N° 1.088 de fecha agosto de 2016.

Los honorarios y comisiones del Asesor Previsional, se encuentran estipulados en el Contrato de Servicios.

En respuesta a la transparencia que se desea obtener sugerimos que se incluya la comisión de las AFP en porcentaje y en pesos anualizada.

Los Honorarios percibidos por retiro programado, es un ingreso percibido por parte del afiliado, debiendo emitir una Boleta de Honorario a su nombre. En el caso de pago de comisión emitimos una boleta a nombre de la Compañía de Seguros, por tanto, tributariamente es un gasto para la Compañía de Seguros. Sugerimos que este pago sea un cargo para las Compañías de Seguros.

c) **Presentación de diferencia anual de pensión:**

La presentación de la pensión en pesos es una tarea que el Asesor Previsional realiza desde que se creó el SCOMP y que parte de nuestra asesoría previsional es convertir a pesos los montos de pensión que vienen en U.F., incluidos sus descuentos legales.

Además, de anualizar las diferencias de montos de pensión, entre las distintas modalidades de pensión y Compañías de Seguros.

d) **Nuevo formulario de pre-aceptación de oferta de renta vitalicia:**

Es innecesaria cuando un pensionable es asesorado por un "Asesor Previsional" ya que dentro de sus obligaciones es informar ampliamente de todas las ofertas, en las distintas modalidades, analizando las diferencias de pensión que se producen entre estas, lo que le permite visualizar en forma clara su decisión. Trabajo que está estipulado en el Contrato de servicios (Normado por la SUPEN en conjunto con la CMF).

e) **Otros perfeccionamientos:**

Clasificación de Riesgos: Nos parece importante mantener esta columna en el actual certificado de ofertas, que es información emanada por la CMF, relevante para la toma de decisión.

La clasificación de riesgo refleja solvencia y mide la capacidad de compromiso de la compañía de seguros con el pensionable, brindándole seguridad ante le decisión.

Tasa de descuento en el periodo garantizado: Es un factor tan importante como la Clasificación de Riesgos, para la toma de decisiones.

Oferta externa: Toda vez de acuerdo a los informes estadísticos, las mejores pensiones se han obtenido de los Asesores Previsionales a través de las Ofertas externas. También se obtiene información relevante que no se informa en el Certificado de Ofertas. La oferta externa da transparencia al sistema y estimula la libre competencia y es un medio que permite visualizar que las Compañías de Seguros pueden entregar mejores ofertas y esto se refleja con la participación de un Asesor Previsional

Otros:

❖ **En Texto Compendiado - página 86 dice:**

"PENSION MENSUAL EN RENTA VITALICIA SIMPLE". Se sugiere agregar la palabra REFERENCIAL:

PENSION MENSUAL REFERENCIAL EN RENTA VITALICIA SIMPLE. Además, de agregar para todos los párrafos.

Dice: ..." CON RETIRO DE EXCEDENTE". Se sugiere agregar la palabra ESTIMADO.

DICE: "RENDA VITALICIA SIMPLE". Se sugiere agregar la palabra O SIN PERÍODO GARANTIZADO.

❖ **En Texto Compendiado - página 142 dice:**

Lo modificado: "La contratación de servicios de un asesor previsional en el proceso de pensión es voluntaria y el monto final es acordado entre usted y el asesor". Se sugiere modificar por según Decreto Supremo N° 1.088 de fecha agosto de 2016, nos rige en conjunto el Ministerio de Hacienda y Ministerio del Trabajo y Previsión Social.

Al margen: El Decreto Supremo que rige los honorarios correspondientes al período año 2018 a año 2020, aún no es informado y debió ser informado en el mes de agosto pasado.

❖ **En Texto Compendiado - página 187 - Anexo n° 17 dice:**

Lo modificado: "... pago único que recibirán los beneficiarios garantizados". Se sugiere modificar por beneficiarios designados.

❖ **En Texto Compendiado - página 188 dice:**

Lo modificado: "2. De mejor a peor clasificación de riesgo..." Se sugiere modificar por De la mas alta a la más baja clasificación de riesgo.

❖ **Folletos Informativos:**

En el Libro V - Título III Agencia y Centros de servicios... Anexo N° 4 : Folletos Informativos: Que se cumpla de parte de la A.F.P. lo indicado en este Libro de que tiene que estar a la vista el Folleto N° 34 (Asesoría Previsional) y su contenido no debe ser sesgado.

❖ **Extractos de formas de asesorías empleadas:**

ANALISIS DE PENSIONES SILVANA LEMA GAMBOA
SEGÚN CERTIFICADO DE OFERTAS SCOMP PENSION

CAPITAL: CUENTA INDIVIDUAL+BONO DE RECONOCIMIENTO

DOS MODOS DE PENSIONARSE:

1° MODO DE PENSIONARSE: RETIRO PROGRAMADO - A.F.P.

2° MODO DE PENSIONARSE: RENTA VITALICIA-COMPAÑÍA DE SEGUROS.

A continuación, desarrollaremos los modos de pensionarse con todas sus alternativas:

B) RENTA VITALICIA INMEDIATA CON PERIODO GARANTIZADO DE 120 MESES (10 años)

Pensión U.F. 12,35* Valor U.F. \$ 26.993,84 = Pensión Bruta \$ 333.373 - 7% Salud \$ 23.336 = Pensión líquida \$ 310.037.

En este tipo de pensión, la A.F.P. va a traspasar los fondos a la Compañía de Seguros y una vez recibidos queda pactada la pensión para siempre.

Suponiendo que la Compañía de Seguros recibió los mismos fondos previsionales:

Año 2018 : Pensión vitalicia U.F. 12,35(* el valor de la U.F. del día del mes de pago.)

Año 2019 : Pensión vitalicia U.F. 12,35(* el valor de la U.F. del día del mes de pago.)

Y así sucesivamente hasta que fallezca, si fallece dentro de la garantía, a quién haya designado recibirá de una sola vez o en pensión, lo que no se alcanzó a pagar.

Si, usted sigue viviendo y sobrepasa el período garantizado, le siguen pagando hasta que fallezca, si fallece después de la garantía y no hay pago para nadie, porque falleció después del período garantizado. El período garantizado es de 10 años

RESUMEN PENSIONES LIQUIDAS (Descontado 7% salud)

Puede optar:

CIA. SEGUROS PENSION RENTA VITALICIA INMEDIATA - SIN PERIODO GAR.	U.F.12,45 = \$ 312.548
CIA. SEGUROS PENSION RENTA VITALICIA INMEDIATA - P. GAR. 10 AÑOS (120 MESES) (GARANTIA AÑO 2018 A AÑO 2028)	U.F. 12,35 = \$ 310.037 Desde mayo de por vida *
CIA. SEGUROS PENSION RENTA VITALICIA INMEDIATA - P. GAR. 14 AÑOS (168 MESES) (GARANTIA AÑO 2018 A AÑO 2032)	U.F. 12,25 = \$ 307.527 Desde mayo de por vida *
CIA. SEGUROS PENSION RENTA VITALICIA INMEDIATA - P. GAR. 192 AÑOS (16 MESES) (GARANTIA AÑO 2018 A AÑO 2034)	U.F. 12,19 = \$ 306.021 Desde mayo de por vida *

*Significa que una vez que traspasen los fondos previsionales desde la A.F.P. a la Compañía de Seguros quedará pactada la pensión de por vida y se reajustará mensualmente según valor U.F.

Rentas vitalicias inmediatas sin E.L.D.**Capital \$ 81.402.845 - U.F. 3.015,61**

Periodo garantizado	Pensión U.F. - \$(liquida)	Porcentaje	Monto a recupera U.F. - \$	Diferencia capital/recuperación
Sin período garantizado o simple	U.F. 12,45 \$ 312.548	0	0	0
En 120 meses (10 años) garantiza un capital de U.F.	U.F. 12,35 \$ 310.037	49,14 %	U.F. 1.482 \$ 40.004.870	<U.F. 1.533,61 < \$ 41.398.022
En 168 meses (14 años) garantiza un capital de U.F.	U.F. 12,25 \$ 307.527	68,80 %	U.F. 2.074,8 \$ 56.006.819	<U.F. 940,81 <\$ 25.396.074
En 192 meses (16 años) garantiza un capital de U.F.	U.F. 12,19 \$ 306.021	77,61 %	U.F. 2.340,48 \$ 63.178.542	<U.F. 675,13 <\$ 18.224.351

TOME CONOCIMIENTO: **FIRMA** **Analizado en su totalidad con FECHA**, quedando ejemplar en mi poder.

Además, he recibido la siguiente documentación:

1. Procedimiento de Pensión de vejez
2. Análisis de Certificado de Ofertas
3. Períodos Garantizados
4. Solicitud de Ofertas
5. Declaración Jurada Simple
6. Clasificación de Riesgos de las Compañías de Seguros

❖ Extractos de formas de asesorías empleadas:

ANALISIS DE PENSIONES SCOMP Y OFERTAS EXTERNAS

NOMBRE..... FECHA..... VALOR U.F. \$

OFRECIMIENTO RENTAS VITALICIAS TEMPORAL DIFERIDA- E.L.D.

COMPAÑIAS DE SEGUROS

	<i>Pensión Vitalicia Temporal Diferida</i> a..... años al..... con..... meses de garantía	<i>Pensión en pesos líquida</i> (descontado 7% salud)	<i>Clasificación de Riesgo</i> <i>Compañía de Seguros</i>	<i>Tasa de descuento período garantizado</i>
A.F.P.	De: U.F. A : U.F.	\$..... \$.....		
<i>Compañía de Seguros</i> <i>Sucursal</i>	De: U.F. A : U.F.	\$..... \$.....	AA%

Análisis:

- En el traspaso de los fondos previsionales desde la AFP a la Compañía de Seguros, por Ley la Compañía de Seguros va a recibir los fondos previsionales que corresponden para la Renta vitalicia
- Por lo tanto, la decisión es ¿qué privilegio?
 - Pensión*.....independiente de la clasificación de riesgo - tasa de descuento - sucursal
 - Clasificación de riesgo*...independiente de la pensión - tasa de descuento - sucursal
 - Tasa de Descuento*...independiente de la pensión - clasificación de riesgos - sucursal.

2.1 *Pensión mayor:*

	Compañía Seguros	Pensión U.F.	Pensión \$ líquida	Clasificación Riesgo	Tasa Descuento	Sucursal
1				AA	%	
2				AA	%	
3				AA	%	

2.2 Clasificación de Riesgo más alta:

2.3 *Tasa de descuento más baja:*

	Compañía Seguros	Pensión U.F.	Pensión \$ líquida	Clasificación Riesgo	Tasa Descuento	Sucursal
1				AA	%	
2				AA	%	
3				AA	%	
	Compañía Seguros	Pensión U.F.	Pensión \$ líquida	Clasificación Riesgo	Tasa Descuento	Sucursal
1				AA	%	

2				AA	%	
3				AA	%	

2.4 Sucursal en la ciudad de :.....

	Compañía Seguros	Pensión U.F.	Pensión \$ líquida	Clasificación Riesgo	Tasa Descuento	Sucursal
1				AA	%	
2				AA	%	
3				AA	%	

❖ **Extractos de formas de asesorías empleadas:**

Revisión del Bono de Reconocimiento, antes de pensionarse, para tener la certeza de que está bien emitido.

Caso Sr.

RUT:

Fecha de Nacimiento: 19-12-1952

Sexo: Masculino

AFP: HABITAT

Al revisar el Antecedente del Bono de Reconocimiento, el tiempo total cotizado es de 3 años y 8 meses. El Sr. afirma que cotizó más tiempo por lo que se solicita al IPS un Certificado de Imposiciones del S.S.S que detalla los 3 años y 8 meses, tiempo considerado en el cálculo del Bono de Reconocimiento y un Certificado de Imposiciones de EMPART que detalla 1 año y cuatro meses, que no fue considerado en el cálculo y emisión del Bono de Reconocimiento.

Se suscribe Reclamo al B.R. por Cajas no consideradas.

El 13 de Julio fue reliquidado el Bono de Reconocimiento por un valor de \$ 5.976.176

Si el Sr. NO hubiera sido atendido por un Asesor Previsional, nunca habría recuperado esa reliquidación.

Cómo Asesores Previsionales de la Segunda Región, proponemos:

Que se eliminen los agentes de ventas de Compañías de Seguros, para evitar la cesantía, sean invitados a certificarse como Asesor Previsional, cumpliendo todos los requisitos.

Los honorarios por Asesoría Previsional, sean siempre por la SUPEN y la CMF y pagados en su totalidad por las Compañías de Seguros, en caso que el pensionable opte por Renta Vitalicia.

Apresiasiões finales

En la Normativa en trámite se busca entregar una información clara para los pensionados coincidiendo plenamente con la propuesta que refleja claramente nuestro trabajo permanente, que se materializa en un informe final de fácil comprensión para nuestros clientes. Sin embargo, sin perder esta propuesta se puede mantener las tres opciones en cada Modalidad de pensión permitiendo tener una mejor información. Pese a los cambios propuestos, la Asesoría Previsional continúa siendo muy necesaria para que el pensionable tome una decisión adecuada. Nuestro trabajo se apega a la Normativa vigente, cumpliendo con todas las exigencias normativas que establecen ambas entidades fiscalizadoras y además un apego y respeto por la seguridad social de cada afiliado, buscando el bien mayor para cada grupo familiar.

APRECIACIONES NORMATIVA ASESORES PREVISIONALES II REGION

COMENTARIO REFORMA SCOMP

1. " Mayor claridad certificado de oferta"

Agregar la Comisión que cobra la AFP en forma mensual y anual por pago de pensión en pesos y mayor claridad en la tasa de descuento de las compañías, al hacerse efectivo como pago único de acuerdo a la tabla, debería venir en pesos los valores de rescate.

2.-Generacion del certificado de oferta automático

No estoy de acuerdo Es cuartar y minimizar la decisión del afiliado ya que es trabajo del asesor de acuerdo al cliente ingresar las ofertas, y No es labor de las AFP ASESORAR. Esto nos llevaría a retraernos en nuestro sistema de pensiones.

3.-Creacion del formulario de pre aceptación de rentas vitalicias

Es una burocracia innecesaria ya que como asesor es mi trabajo informar a mi cliente este proceso, debemos hacerla más simple esta etapa.

4.-Informacion de pago de asesoría

Que las Compañías paguen los honorarios en forma directa, sin tener que reducir esto de los montos de pensión.

Hay que considerar que si contablemente, se reducen los honorarios del monto de pensión, se deba emitir boletas a nombre de las Compañías, en circunstancias, que en ningún caso esto produce un gasto para estas entidades.

Todo se transparentaría si continuamos boleteando a las Compañías, pero que estas financien los honorarios, en forma directa, dado que reciben la totalidad de los fondos previsionales.

5.- Facilitar la disposición de documentos para el afiliado.

Hoy como asesor lo hacemos y sería muy selectivo por los diferentes tratos sociales que tienen nuestros afiliados de las AFP. Ya que no todos tienen correos electrónicos o internet para ver las páginas de las AFP

6.- Reforzar el funcionamiento del scomp

Estoy de acuerdo de un mayor compromiso y eficiencia de las AFP y las Compañías de seguros, para que no sucedan las faltas que sucedieron ahora.

7.-Facilitar el análisis y comparación de las ofertas de pensión

No estoy de acuerdo ya que como Asesor es mi trabajo y lo estoy haciendo. Esto es para los agentes de ventas que tienen las compañías de seguros, ellos deberían ser Asesores Previsionales . Y Ustedes como autoridad deberían darle un plazo para acreditarse como asesore previsionales y así no tendríamos las diferencias de pensión de un afiliado que toma la asesoría previsional con un asesor o va a una compañía que lo atienda un agente de ventas que ofrece solo su compañía.

**ASESOR PREVISIONAL
BERNARDITA INFANTE**

En relación a Norma en Consulta en referencia, las que buscan transparentar y mejorar la toma de decisión de pensión, les hago llegar las siguientes observaciones, las que más que observaciones son las consecuencias que podría tener la aplicación de algunos puntos de esta consulta; esto desde el punto de vista del Asesor que está en el día a día con el pensionable:

1. La información previsional que ha recibido el pensionable en su vida activa sobre el sistema previsional ha sido escasa o nula. Si bien la SUPEN destina anualmente fondos de Educación Previsional (FEP), mi experiencia en 25 años en el mundo previsional, es no haber recibido nunca un comentario sobre algún programa de Educación Previsional objetivo, transversal y transparente que hayan dejado al pensionable con la información necesaria para una toma de decisión correcta. De hecho la labor del Asesor Previsional y del Agente de Renta es precisamente esa. Por lo tanto, la primera propuesta, antes de modificar temas de forma, es hacernos cargo de estos temas de fondo: Una buena y objetiva Educación Previsional a la población de forma masiva, pero segmentada por etapas de la vida previsional. Ejemplo: etapa 1 "Mi Capitalización". Etapa 2. " Pensionado en mi pensión"
2. El informar en forma directa un monto de pensión a través de un Certificado de oferta, al correo del pensionable, lo único que va a lograr es confundirlo más y desincentivar la labor del Asesor Previsional, quien hoy es un funcionario externo de la misma SUPEN, al tener que acreditarse ante este organismo a través de prueba de conocimiento, mantener datos de contacto actualizados para una posible fiscalización y pagar póliza de garantía y responsabilidad civil. Las consecuencias que podría tener esta medida, es que por "ahorrarse" una comisión, el pensionable tome una decisión inadecuada, sin tener todos los elementos de juicio.
3. El informar en el Certificado de Oferta, el monto de pensión bruta con excepción de la Cia de seguro que presente la oferta, traerá como consecuencia lo siguiente:
 - a. Que se incentive la venta directa en las Cias de Seguro y que el Agente de Ventas reciba informalmente una comisión de intermediación por parte de la misma Cia de Seguro.
 - b. Que para hacer venta directa, las Cias de Seguro tengan que contratar fuerza de venta, para comercializar RRVV, lo que al final se verá de todas formas reflejado en una menor monto de pensión en el Certificado de Oferta, ya que ese costo no necesariamente lo asumirá en forma directa la Cia de Seguro (volviendo a lo mismo, pero con personas contratadas y mayor costo para la Cia de Seguro y al final menor pensión para el cliente)
 - c. Que el Agente de venta, a fin de obtener una mayor comisión, solicite a un Asesor Previsional que ingrese consulta, solicite oferta externa (forma de recuperación de comisión para el cliente) y cierre su caso. Generando un "comercio informal" de pensiones.
4. No informar la clasificación de riesgo de cada Cia de Seguro, es una pésima medida, sobre todo cuando el año 2019 se comenzarán a pagar garantías estatales por la quiebra de Le Mans, y esa situación será informada por la prensa, volviendo a ser tema importante la clasificación de riesgo, la seguridad y el respaldo que entrega la Cia de Seguro.
5. Cuando se informe la comisión en pesos que se le pague al Asesor, sería bueno que esta, más que presentarse como un monto total, se presente como el monto que afecta a la pensión. Es decir, cuánto baja la pensión pagando esta comisión, ya que el efecto de la misma es en la pensión. De todas formas me parece una información que estaría de más si

el Asesor tendrá 2 Certificados de oferta frente al cliente: uno con comisión bruta (que será el que le llegue al cliente) y otro con comisión neta (el ingresado por el Asesor)

6. Propongo que para las Rentas Temporales, exista una columna que informe la renta temporal estimada para el primer año y la renta vitalicia diferida.

**ASESOR PREVISIONAL
CARLOS CAMUS**

quiero participar en comisiones que verá las nuevas normativas

**ASESOR PREVISIONAL
CRISTINA FUENTES ORÓSTEGUI**

En el año 2004 se realizaron cambios en el sistema, con la finalidad de simplificar el proceso a los pensionables chilenos, fue así como se realizaron grandes cambios. Normalmente el pensionable se ocupa de entender el sistema, cuando llega a la edad de hacer uso de sus beneficios.

Es así, como el sistema SCOMP y los partícipes, hemos trabajado arduamente en entregar la mayor cantidad de opciones al Afiliado, realizar comparaciones entre una modalidad y otra.

La asesoría parte, con la fidelización del cliente y la transparencia, es un trabajo profesional, entregando el conocimiento adecuado a cada cliente, y solicitando para ellos, la mayor cantidad de ofertas disponibles en el sistema. De tal manera que él pueda elegir, entregando nosotros, en calidad de Asesores Previsionales, un informe con nuestra opinión profesional.

La nueva propuesta, ofrece una diversidad de cambios, que si bien es cierto, busca ser aún más claro con la información. Según mi apreciación, provoca un impacto tremendo, sobre las modificaciones tanto en las compañías, afp y sistema Computacional, generando un alto costo, que llevados al terreno, no simplifican la información al Usuario o Afiliado pues, por un lado está coartando su posibilidad de diversificar las ofertas, al disminuir de 3 a 2 las opciones de cada modalidad. Además, si bien es bueno eliminar campos repetitivos dentro del actual Certificado, como lo es Tasa de Descuento y Clasificación de riesgo, los cuales serán explicados en hojas anexas, permitiendo mayor espacio para los montos de pensión.

Considerando que el Afiliado, está ocupado en el monto de pensión, es muy bueno que este se establezca en Pesos (\$). Pero siento, que lo confunde cuando cambia los parámetros de bruto a neto.

Se contrapone el hecho de generar una pre oferta, pues, se piensa que actualmente el certificado tenga demasiadas opciones, y se pide que se realicen solo las que satisfagan las necesidades. Y la pre oferta solo pedirá 3 opciones para todos por igual. ¿Cómo se evaluará, que es lo que necesita un cliente? Si a todos les solicitará las mismas opciones? No olvidemos que cada Afiliado es Independiente y tiene sus propias prioridades y necesidades? ¿Cómo le damos a todos los mismos productos, Si existen en este momento múltiples opciones?, ¿los estamos coartando o limitando?

Por otra parte, el impacto económico que esto genera a todos los partícipes, no logra incrementar las pensiones a lo deseado por los Chilenos. Y lejos el tramite no se está simplificando, pues, al incluir la pre oferta y el pre cierre, se está dilatando el proceso, del cual, muchas personas, aducirán que firmaron documentación con un bajo nivel de conocimiento. Llevando esto al incremento de reclamos, además, va en desmedro económico directo a Asesores y Agentes, de hecho la propuesta reconoce el impacto económico a para estos partícipes.

En resumidas cuentas, el proyecto busca mejorar el formato del Certificado de Ofertas, pero en el fondo incentiva al Afiliado a trabajar en forma directa, porque obtendrá claramente una pensión, en teoría más alta, pero dejándose llevar solo por el monto. Y no considerando las clausulas adicionales. No olvidemos que el sistema Vitalicio es irrevocable y que hoy los afiliados, buscan obtener la pensión más alta, no analizando las condiciones adicionales que puedan o no tener.

**ASESOR PREVISIONAL
EDISON GUTIERREZ ESCOBAR**

Estimados :

Me permito y de acuerdo a la Ley, realizar precisiones en relación al tema Scomp.

La propuesta indica que habrá una Oferta en términos brutos, es decir, sin la intervención de Agentes de Ventas o Asesores Previsionales lo cual dara pié a que los futuros pensionados sean éstos titulares o beneficiarios de pensión podrán elegir libremente con una mayor pensión.

Dicho lo anterior, es muy delicado y pensando en que la autoridad desea personas bien informadas es que planteo una posibilidad, dentro de varias lo siguiente :

Pensionable que opta por Una Renta Vitalicia Inmediata Simple. Cliente viudo y sin beneficiarios de pensión.

El contrato de Renta Vitalicia al ser un Seguro Irrevocable, la familia se preguntará porqué se perdieron dichos fondos.

El pensionable decidió " por la mejor pensión o pensión más alta.

Por tanto, no existe la asesoría de nadie, excepto del funcionario que lo atendió y que no tiene porqué saber de Rentas Vitalicias y sus diferentes modalidades.

El daño a los clientes que queden a la ultranza de falta de Asesoría Previsional será irreparable.

Atte,

**ASESOR PREVISIONAL
EMA VIVANCO**

COMENTARIO REFORMA SCOMP -Certificado de oferta automático Coarta y minimizar la decisión del afiliado, inducirá a tomar decisiones equivocadas, sin tener todas las opciones que ofrece la Ley, las cuales difieren de acuerdo a situaciones, personales, familiares, económicas, salud etc. -Creación del formulario de pre aceptación de rentas vitalicias No tiene sentido, al igual que la emisión del certificado automático, inducirá a muchos errores, a los afiliados que se pensionen en forma directa en sus AFP. Los funcionarios de las AFP desconocen situación personal de los afiliados, sumada al marcador de tiempo de atención, no pueden dar una buena orientación. Los mayores perjudicados serán los afiliados que se pensionan en forma directa. - Información de pago de asesoría Que las Compañías paguen los honorarios en forma directa, sin tener que reducir esto de los montos de pensión. Hay que considerar que si contablemente, se reducen los honorarios del monto de pensión, es irregular emitir boletas a nombre de las Compañías, en circunstancias, que en ningún caso esto produce un gasto para estas entidades. Todo se transparentaría si continuamos emitiendo boletas y facturas a las Compañías, pero que estas financien los honorarios, en forma directa, dado que reciben la totalidad de los fondos previsionales. -Facilitar la disposición de documentos para el afiliado. Los asesores lo aplicamos. Pretender unificar esta aplicación a todo el universo de los pensionados, no será posible. Sería muy selectivo por los diferentes estratos sociales, no todos tienen correos electrónicos, como tampoco acceso a internet. -Reforzar el funcionamiento del SCOMP Estoy de acuerdo en mayor compromiso y eficiencia de las AFP y las Compañías de seguros, como también mayor supervisión, para evitar malas prácticas. -Facilitar el análisis y comparación de las ofertas de pensión No estoy de acuerdo. Como Asesor cumplo con mis obligaciones. Este punto está enfocado a los agentes de ventas de las compañías de seguros que representan. Dar plazo prudente a los Agentes, para acreditación como Asesores Previsionales. Al término de dicho plazo, se eliminen los Agentes de Ventas. Con este cambio, los mayores beneficiados serán los pensionados. Transparentará la información del sistema, tomando mejores decisiones. Optando por las mayores ofertas, sin intereses personales.

**ASESOR PREVISIONAL
FLORA REYES RUZ**

Estimados: Favor considerar que la Asesoría Previsional independiente, permite entregar una información completa y con muchas de las modificaciones que ustedes quieren implementar y sin conflicto de intereses de ninguna naturaleza. Además considerar que el gran porcentaje de los pensionables son personas que no cuentan con la tecnología que la reforma quiere implementar. Como Asesor de Provincia les puedo indicar que gran parte de los potenciales clientes sólo manejan medianamente un celular. Por otra parte dejar por parte de la autoridad de indicar que los honorarios que nosotros devengamos son excesivos, ya que nuestro trabajo es completo y transparente. Es importante considerar que la comisión tanto en UF como en pesos sea informada de acuerdo a cada caso sin colocar "comisión máxima" puesto que esto implicaría tergiversar lo que el cliente efectivamente cancelará. Los gráficos son mucho más fácil de entender que colocar una serie de columnas con múltiples valores. Muchas gracias

**ASESOR PREVISIONAL
FRANCISCO VERA**

Estimados señores, a punto de cumplir 37 años de experiencia en el área previsional y de seguros, ocupando diferentes cargos de responsabilidad en las áreas de Ventas, Supervisión y Gerencia de distintas empresas del sector, me siento con el respaldo adecuado para contribuir con mi opinión sobre las normas que ustedes proponen en pos de perfeccionar el Scomp, con el objetivo de mejorar la información que reciben las personas al momento de pensionarse.

Tengo la suerte de ser testigo presencial y participativo del proceso de desarrollo de nuestro actual Sistema de Pensiones y por ello he conocido otras instancias en su historia, en particular en la década de los 90, cuando también algunas malas prácticas proliferaron, incentivadas por las altas comisiones de intermediación de entonces y así llegamos a tener un mercado donde por cada Corredor de Seguros de Rentas Vitalicias establecido, trabajaban de manera informal alrededor de cinco personas naturales, sin fiscalización; sin los conocimientos y profesionalismo adecuados y menos aún con los valores que se requieren para asesorar en tan importante proceso. La autoridad afortunadamente implementó entonces las medidas correctivas y dicha situación se convirtió en parte de la historia.

Entonces y sin dejar de condenar y lamentar el daño que los últimos hechos han provocado a la imagen de nuestra actividad, vale reconocer que lo que ocurre hoy no es nuevo, pero celebro que también en esta oportunidad la autoridad haya optado por el camino que corresponde. Pero aun cuando estoy de acuerdo con la mayor parte de vuestra propuesta, me preocupa sobremanera el sesgo que en ella se establece relativizando el accionar de la figura del Asesor Previsional. Si bien es cierto que producto de una denuncia se descubrió que algunos de ellos están involucrados en actos calificables como infracciones, faltas y probablemente delitos, creo que no puede desconocerse el enorme aporte que la amplia mayoría de quienes actuamos bajo esta figura hemos hecho al Sistema. La complejidad de la información que debe conocer el pensionable para tomar decisiones adecuadas, requiere de la existencia de un ente independiente a las AFP's y a las Compañías de Seguros de Vida. Así lo han ratificado los principales estudios emanados a la fecha por distintas instituciones.

La estadística por lo demás avala esta relevancia. El año 2017 por ejemplo, en un 96,2% de los casos ingresados al Scomp a través de un Asesor Previsional, el pensionable aceptó uno de los tres mayores montos de pensión y contrariamente en los casos ingresados por Agentes de Ventas, el 79,2% de los pensionados no aceptó una de las tres mayores ofertas. Está muy claro entonces cuál es la figura que introduce una severa distorsión en la intermediación. El problema se acrecienta cuando constatamos que en el mercado coexisten casi tres veces más Agentes de Ventas que Asesores Previsionales. Claramente allí es donde debiera ponerse la atención principal.

Respecto a la propuesta de generar un Certificado de Ofertas Automático que incorpore las modalidades más demandadas y que no contemple el pago de comisión por asesoría previsional cuando el afiliado opte por una de ellas, ¿ha pensado la autoridad en quién será quien le descifre dicho documento al pensionable y le explique no solo las características de las distintas modalidades de pensión, sino también cuáles podrían ser las más adecuadas a su situación particular?. No será por cierto un funcionario de una AFP, quien no está capacitado suficientemente para ello y tampoco tiene la disponibilidad necesaria para hacerlo, toda vez que las políticas actuales de servicio al cliente en las Administradoras acotan el tiempo de atención por afiliado. Tampoco parece que un Agente de Ventas de una Cia. de Seguros pueda cumplir con esto, ya que existe un

evidente conflicto de interés. El mismo conflicto de interés que también enfrenta cualquier funcionario de una AFP cuando atiende a un pensionable. Y por otro lado, si quien ha guiado al afiliado hasta dicha instancia es un Asesor Previsional, ¿cómo se reconocería su trabajo y tiempo dedicado?, ¿acaso no introduciría esto un desincentivo a ejercer la actividad?. Carece de toda lógica pretender que una decisión tan importante como es pensionarse, se defina como consecuencia de la interacción entre el consultante y una plataforma tecnológica. Mi experiencia me ha mostrado que la gran mayoría de los trabajadores en mi país no sabe y/o no se interesa sobre temas básicos del Sistema de Pensiones, como así lo han confirmado las sucesivas Encuestas de Protección Social. Entonces ¿cómo se pretende que elijan por defecto su modalidad de pensión dentro de un conjunto de ofertas generadas automáticamente?. Esto no es lo mismo que cotizar vía web la compra de un producto estandarizado, tal como un electrodoméstico u otro cualquiera de consumo masivo.

Tampoco me parece adecuado incentivar al pensionable a acordar con el Asesor Previsional el monto a pagar por concepto de su trabajo. La norma ya ha establecido y ratificado cuáles son los honorarios involucrados en este tipo de servicio y dicho porcentaje no es antojadizo, ya que se asimila al que en otros mercados financieros se paga por servicios similares. No es sano promover a que las partes negocien al respecto. Esto puede terminar incentivando antiguas prácticas no deseables, además que ponen al Asesor Previsional en una incómoda situación ante su cliente, ya que parecería que su trabajo vale menos que lo que la norma misma ya establece. Considero que la fijación de los honorarios por normativa ha aportado positivamente, ya que precisamente evita la instancia de una negociación directa.

Sobre otro punto y aunque compete principalmente a la Subsecretaría de Previsión Social, pero que se relaciona de manera importante con nuestra misión como Asesores Previsionales, considero fundamental avanzar en temas de educación financiera y previsional. Sin embargo la herramienta administrada por la Subsecretaría para estos fines como es el FEP (Fondo para la Educación Previsional) no ha cumplido con su objetivo y más que nada ha servido para que un conjunto de instituciones y organizaciones que nada tienen que ver con nuestro ámbito financien sus propias actividades. No conozco un solo estudio cualitativo que muestre el real aporte del FEP desde su primera convocatoria el año 2009, al desarrollo de una cultura previsional en nuestro país,. Literalmente se han despilfarrado miles de millones de pesos desde entonces y los trabajadores en general continúan en un estado de vulnerabilidad por desconocimiento en estas materias.

En base a lo expuesto propongo lo siguiente:

1. Descartar la propuesta del Certificado de Ofertas Automático, pero que en cada certificado emitido producto de una consulta ingresada a través de un partícipe, vengán incorporadas por defecto las tres o cuatro modalidades de pensión más demandadas. Es decir, un complemento a lo que hoy existe. Considero que el Certificado de Ofertas Automático introduciría artificialmente un conflicto en la intermediación, el cual hoy no está presente, al menos en el caso de los Asesores Previsionales.
2. No ha habido cuestionamientos por parte de los pensionables a la existencia de una retribución asociada a la asesoría previsional, ni en cuanto al concepto, ni en cuanto al monto y por eso considero que legislar en este aspecto en base a la contingencia no es lo más adecuado. Sin embargo, si a la autoridad de todos modos algo le incomoda en este tema, entonces una solución rápida y eficaz podría ser modificar la norma actual, igualando los montos de la comisión por intermediación en el proceso de Selección de Modalidad de Pensión, por ejemplo a un 1,5%, pero independiente de la opción elegida por el afiliado para así evitar el direccionamiento hacia una modalidad más que a otras. Como complemento, una Decisión de Cambio de

Modalidad de Pensión sobre el mismo caso no pagaría comisión, excepto que no hubiera pagado en la Selección de Modalidad de Pensión.

Concluyo solicitando a la autoridad que al momento de definir las modificaciones, tome en cuenta la importancia que la figura del Asesor Previsional ha aportado al Sistema, la que en conjunto y en interacción con el Scomp han contribuido a agilizar el proceso de cotización y hacerlo más transparente.

**ASESOR PREVISIONAL
GERARDO CASAS CORDERO**

Estimados Sres. mis comentarios y sugerencias están detalladas en el documento anexo, que espero por favor sea al menos leído y si es posible considerado.

Anexo sugerencias para mejora sistema SCOMP

Estimados Sres. tengo claro que es muy posible que no se considere mi contribución a este proyecto de mejora del sistema Scomp, sin embargo, debo manifestar mi opinión como un actor de la industria con una experiencia de más de 25 años en el área de los seguros y las pensiones.

Mis propuestas son:

1.- Hacer exigible una prueba bianual de conocimientos con un **mayor** grado de dificultad y al menos 80 preguntas con un mínimo de aprobación del 70 % tanto para asesores previsionales, agentes y asistentes previsionales de Afp, y con ello profesionalizar aún más a los partícipes del sistema.

2.- Habilitar un modelo único de contrato de Asesoría Previsional en la página de la superintendencia de Pensiones, que sea refrendado ante notario y que tenga validez para todo el sistema e impida la intervención de terceros mientras se mantenga vigente y que solo pueda revocarse ante notario o en la Afp. Este contrato facilitaría al Fiscalizador para hacer el seguimiento de las gestiones de los asesores y con ello resguardar los intereses tanto de los afiliados como de asesores.

3.-Entiendo que el lobby de las compañías impedirá que sean eliminados los agentes de venta, ya que es la única forma de que las CVS tengan participación del mercado con tasas de venta muy inferiores a las mejores ofertas ofrecidas en el sistema.

Al respecto tengo una pregunta: ¿Por qué las compañías de seguro rebajan de sus costos operacionales las comisiones que pagan a agentes y asesores y entregan una oferta de pensión inferior a los afiliados, traspasando en términos reales a estos los costos de las comisiones?

4.-La emisión de un certificado de ofertas que no incluya costos por asesoría eliminaría toda posibilidad de asesorar imparcialmente a los afiliados, además de coartar el legítimo derecho de obtener una remuneración por el trabajo realizado por el asesor.

5.-Igualar el porcentaje de las comisiones de Afp por intermediación para eliminar todo sesgo en la contratación de pensión.

**ASESOR PREVISIONAL
GUILLERMO MARDONES LAZCANO**

MINUTA DE OBSERVACIONES A LOS CAMBIOS PROPUESTOS POR EL REGULADOR EN CUANTO AL SISTEMA DE SELECCIÓN DE MODALIDADES DE PENSION.

1.- MODIFICACIONES NORMATIVAS IMPULSADAS POR EL REGULADOR

Objetivos de la propuesta normativa:

- Mayor claridad en el Certificado de Ofertas. Se introducen cambios que simplificarán y reordenarán la información contenida en dichos documentos, con el objetivo de hacerlos más comprensibles para los afiliados. Para eso, los Certificados de Ofertas deberán presentar los montos de pensión en pesos y no sólo en Unidades de Fomento (UF), como ocurre en la actualidad. De la misma forma, deberán entregar la información sobre el monto del excedente de libre disposición y las comisiones a pagar a asesores previsionales y agentes de ventas, también en pesos. También se plantean cambios en la entrega de información sobre clasificación de riesgo de compañías de seguros y tasa de descuento de período garantizado.

Observaciones al respecto: Si la única unidad de referencia económica de actualización del monto de la pensión del trabajador esta expresada en unidades de fomento, ya que ello referenciaría sus futuros montos de pagos, que no cuentan con sistemas de reajustabilidad, creo inoportuno representar los montos en pesos, más valórico sería representar una escala de valores en UF por fechas, que permita identificar el monto a recibir según la fecha de selección de modalidad.

- Generación de Certificado de Ofertas Automático. Se propone generar de manera automática un Certificado de Ofertas para las modalidades de pensión más frecuentes, sin que sea necesario que el afiliado suscriba la solicitud de ofertas de montos de pensión en SCOMP, lo que hoy es un paso obligatorio para obtener tal documento. Este certificado automático no contemplará el pago de comisión por asesoría previsional o venta de renta vitalicia, cuando el afiliado opte por alguna de ellas.

Observaciones al respecto: Lo descrito en la ley en cuanto al propósito de la creación del asesor previsional y su rol, es vital para dar análisis de lo restrictiva para la actividad de asesoría esta indicación que podría incluso vulnerar el libre ejercicio de la profesión, más aun que la contratación está señalada en todo momento y modo que es de libre elección por parte del afiliado.

OBJETIVO DE LA CREACION DEL ASESOR PREVISIONAL (LEY 20.255)

TITULO XVII

De la Asesoría Previsional

1. Del Objeto de la Asesoría Previsional.

Artículo 171.- La asesoría previsional tendrá por objeto otorgar información a los afiliados y beneficiarios del Sistema, considerando de manera integral todos los aspectos que dicen relación con su situación particular y que fueren necesarios para adoptar decisiones informadas de acuerdo a sus necesidades e intereses, en relación con las prestaciones y beneficios que contempla esta ley.

Dicha asesoría comprenderá además la intermediación de seguros previsionales.

Esta asesoría deberá prestarse con total independencia de la entidad que otorgue el beneficio. Respecto de los afiliados y beneficiarios que cumplan los requisitos para pensionarse y de los pensionados bajo la modalidad de retiro programado, la asesoría deberá informar en especial sobre la forma de hacer efectiva su pensión según las modalidades previstas en el artículo 61 de esta ley, sus características y demás beneficios a que pudieren acceder según el caso, con una estimación de sus montos.

Una efectiva labor de asesoría previsional, sino de la descripción de la ley sobre sus atribuciones, sería que se permitiera que toda la cadena de valor de los productos asociados al tema previsional, permitan cubrir los costos de este servicio, el cual solo se regula según artículo 171 de la ley 20.255; en lo referente a la selección de modalidad de pensión, paso último del proceso de asesoría.

DEFINICION DE ASESOR PREVISIONAL, PAGINA WEB SPENSIONES "sic"

2. Los asesores previsionales tienen como función orientar a las personas que están afiliadas al sistema de AFP en la toma de decisiones al momento de pensionarse.
3. El servicio puede ser prestado por una persona natural o por una institución, a través de un contrato formal entre el asesor y el afiliado o sus beneficiarios, según las normas de la Superintendencia de Pensiones. Se trata de un servicio pagado, que no pueden superar el 2% de los fondos destinados a pensión con un tope de 60 UF.
4. Debido a la falta de educación previsional y la complejidad del tema, los afiliados al sistema de AFP tienen la opción de contratar servicios de asesoría previsional que le ayuden a tomar decisiones que le sean convenientes.

Artículo 175.- Respecto de las personas o entidades que hayan acreditado el cumplimiento de los requisitos para ejercer la actividad de asesoría previsional referidos en los artículos precedentes, las Superintendencias de Pensiones y de Valores y Seguros dictarán una Resolución conjunta que ordene su inscripción en el registro respectivo, conceda la autorización para funcionar y fije un plazo para iniciar sus actividades. Será responsabilidad de las Entidades de Asesoría Previsional llevar un registro de los dependientes que desempeñen la función de asesoría, debiendo instruirlos y capacitarlos para el desarrollo de dichas funciones. Asimismo, estarán obligadas a otorgar todas las facilidades que se requieran para efectuar el control que respecto de estas materias determinen las Superintendencias antes mencionadas.

Artículo 176.- Las Entidades de Asesoría Previsional y los Asesores Previsionales responderán hasta de la culpa leve en el cumplimiento de las funciones derivadas de las asesorías previsionales que otorguen a los afiliados o sus beneficiarios y estarán obligadas a indemnizar los perjuicios por el daño que ocasionen. Lo anterior, no obsta a las sanciones administrativas que asimismo pudieren corresponderles. Por las Entidades de Asesoría Previsional responderán además, sus socios y administradores, civil, administrativa y penalmente, a menos que constare su falta de participación o su oposición al hecho constitutivo de infracción o incumplimiento. Las Entidades de Asesoría Previsional y los Asesores Previsionales estarán sometidos a la supervigilancia, control y fiscalización de las Superintendencias de Pensiones y de Valores y Seguros, las que para ello estarán investidas de las facultades establecidas en esta ley, en el decreto con fuerza de ley N° 251, de 1931, del Ministerio de Hacienda, según corresponda, y en sus respectivas leyes orgánicas. Asimismo, los dependientes de las Entidades de Asesoría Previsional encargados de la prestación del servicio quedarán sujetos al control y fiscalización de las Superintendencias de Pensiones y de Valores y Seguros, las que tendrán respecto de aquéllos las mismas facultades a que se refiere el inciso anterior.

Artículo 177.- La cancelación por revocación o eliminación en el Registro de Asesores Previsionales de una Entidad de Asesoría Previsional o de un Asesor Previsional, procederá respectivamente: a) Cuando alguno de aquéllos incurra en infracción grave de ley, y b) En el caso que no mantengan vigente el seguro referido en el artículo 173 de esta ley. La declaración de infracción grave de ley corresponderá a las Superintendencias de Pensiones y de Valores y Seguros conjuntamente y deberá estar fundada en alguna de las disposiciones establecidas en esta ley. 95 declarada la infracción grave o constatado el incumplimiento señalado en la letra b) del inciso primero, las Superintendencias de Pensiones y de Valores y Seguros dictarán conjuntamente una resolución fundada que ordene cancelar la inscripción de la Entidad de Asesoría Previsional o del Asesor Previsional del Registro de Asesores Previsionales y revoque la autorización para funcionar.

3. De la contratación de la Asesoría Previsional.

Artículo 178.-

Para los efectos de prestar la asesoría previsional, deberá celebrarse un contrato de prestación de servicios entre la Entidad de Asesoría Previsional o el Asesor Previsional y el afiliado o sus beneficiarios, según corresponda, el que establecerá los derechos y obligaciones de ambas partes y cuyo contenido mínimo será establecido mediante norma de carácter general que dictarán en forma conjunta las Superintendencias de Pensiones y de Valores y Seguros. La contratación de una asesoría previsional es voluntaria para el afiliado o sus beneficiarios, según corresponda, y en ningún caso podrá comprender la obligación de aquéllos de acoger la recomendación que por escrito les fuere proporcionada por el Asesor Previsional.

Artículo 179.- Los afiliados o beneficiarios de pensión no podrán pagar honorarios por concepto de servicios de asesoría previsional con cargo a la cuenta de capitalización individual, a excepción de lo indicado en los incisos segundo y tercero de este artículo. Los afiliados o beneficiarios de pensión, según corresponda, que cumplan los requisitos para pensionarse podrán, al momento de seleccionar modalidad de pensión de retiro programado, pagar honorarios por concepto de servicios de asesoría previsional, con cargo a la cuenta de capitalización individual, hasta el monto que resulte de multiplicar una tasa máxima fijada mediante el decreto supremo conjunto a que se refiere el inciso decimocuarto del artículo 61 bis, por el saldo de dicha cuenta destinado a esta modalidad de pensión. Cuando se seleccione una modalidad de pensión de renta vitalicia, los honorarios por concepto de asesoría previsional corresponderán a la comisión o retribución a que alude el inciso decimocuarto del artículo 61 bis y se pagarán en la forma señalada en dicho inciso. En todo caso, la tasa máxima a que se refiere la primera oración de este inciso y el monto máximo a pagar por concepto de asesoría previsional, que se establezcan para la modalidad de pensión de retiro programado, deberán ser inferiores a los que se determinen para la modalidad de renta vitalicia. Con todo, los honorarios totales por concepto de asesoría previsional no podrán superar el 2% de los fondos de la cuenta de capitalización individual del afiliado destinados a pensión, con exclusión de aquellos que eran susceptibles de ser retirados como excedente de libre disposición, ni podrán exceder un monto equivalente a 60 UF. Las Administradoras y las compañías de seguros de vida no podrán efectuar pago alguno distinto al establecido en este artículo a los asesores previsionales, sean ellos en dinero o especies, como tampoco podrán financiar los gastos en que deban incurrir para su cometido.

- Incorporar diferencia anual entre ofertas de pensión. Para que las personas puedan comparar de mejor manera las ofertas de pensión recibidas de mejor manera, se incorpora en el Certificado de Ofertas información sobre la diferencia anual de pensión, es decir, lo que dejaría de percibir el afiliado en un año si selecciona una oferta distinta de la que ofrece el mayor monto de pensión para una misma modalidad.
- Observaciones al respecto: Excelente opción de transparentar el sistema ojalá no provoque distorsiones ya denunciadas por el informe de la FNE en relación a la calidad del manejo de información que tienen los afiliados al sistema de administración de fondos previsionales
- Presentación de ofertas de pensión intermediadas por agentes de ventas de rentas vitalicias, netas de comisión. Se plantea que en aquellos casos en que en la solicitud de ofertas a SCOMP se realice a través de un agente de ventas de rentas vitalicias, el Certificado de Ofertas presentará el monto de pensión neto a pagar, es decir, descontando la comisión de intermediación que cobra ese agente sólo para la oferta de la compañía a la cual pertenece. En el caso de las ofertas de rentas vitalicias de las restantes compañías de seguros, los montos de pensión se presentarán en términos brutos, es decir, sin considerar comisión de intermediación. Lo anterior busca que el afiliado pueda comparar las ofertas que recibe e identificar el impacto que tiene en su pensión el contratarla a través de un agente de venta. Esto permitirá hacer más transparentes los costos de comisiones involucrados en el proceso.
- Observaciones al respecto: Sabrán los afiliados los términos o conceptos en que se referencia esta propuesta?, si uno de los déficits planteados en la comisión Marcel y posteriormente en la comisión Bravo, es el escaso nivel de conocimiento del afiliado sobre el funcionamiento del sistema y la complejidad de decisiones que deben adoptar. Si a ello se suma la falta ética de los actores de intervención del sistema. Cada elemento aclaratorio si bien no afectaría más la intervención del afiliado, fácil de influenciar como se ha demostrado hasta hoy, ojala con certeza permita dar transparencia a las posibilidades que tienen los afiliados.
- Creación de formulario de pre-aceptación de rentas vitalicias. Se crea un nuevo formulario de pre-aceptación de oferta de rentas vitalicias que le informará al afiliado, antes de seleccionar una oferta determinada, la existencia de otras ofertas vigentes de mayor monto para la misma modalidad y condiciones especiales de cobertura. Así, contará con información sobre el monto anual de la diferencia de pensión que significaría para el afiliado el no optar por la renta vitalicia más alta que le hayan ofrecido. En ese formulario, además, el afiliado deberá dejar constancia que está en conocimiento de la existencia de otras ofertas de rentas vitalicias disponibles, de mayor monto que la escogida.
- Observaciones al respecto: Excelente opción, siempre que este documento lo emitan las administradoras y solo se emita en su presencia y se estandarice en su función, es la última instancia de

conocimiento de un afiliado para saber si esta o no realizando una opción informada, ojala incorpore la diferencia de montos netos que significa la elección de menores montos de pensión.

- Información sobre pagos por asesoría: Se mejora la información sobre los pagos por concepto de comisión que deberá desembolsar el afiliado en caso de realizar el proceso de jubilación a través de un agente de venta de rentas vitalicias o un asesor previsional. Se refuerza que es voluntario para las personas realizar el proceso de pensión con el apoyo de intermediarios o de manera directa por parte del afiliado.

- Observaciones al respecto: Ya la contratación de la asesoría previsional regulada por documentos expresos firmados por el afiliado al momento de dar inicio al proceso, creo que hace dual la existencia de refuerzos en la comunicación sobre este tema. Este es un proceso que requiere confianza de parte del afiliado, del sistema y conocimiento del asesor previsional para el desempeño exitoso en beneficio de quien asesora. En cierto modo lo que abunda no daña.

- Facilitar la disposición de documentos para el afiliado: Se propone que el SCOMP ponga a disposición de quienes están próximos a jubilar el Certificado de Ofertas original a través del sitio privado que esos afiliados tienen en las AFP (AFP virtual) o enviándolo a su correo electrónico personal. Es necesario contar con este Certificado de Ofertas original para poder concluir el trámite de selección de modalidad y aceptación de pensión.

- Observaciones al respecto: Que sucede en la norma con la representatividad del afiliado cuando este mandata a terceros?, como operaría la entrega de este documento en este sentido? Vital es garantizar la entrega del certificado de ofertas de tal forma que no se vulneren las disposiciones; directamente al afiliado y solo a él, además el sistema de emisión deberá garantizar un servicio de despacho y entrega que sea eficiente y oportuno (Hoy no hay cobertura en todo el país y no existe certeza de la entrega del documento original, debiendo optar el afiliado por el retiro del original en la administradora de fondos de pensión).

- Reforzar el funcionamiento del SCOMP: Se propone reforzar que es responsabilidad de las AFP y de las compañías de seguros que ofrecen rentas vitalicias adoptar medidas para el correcto funcionamiento en el SCOMP, debiendo velar la implementación de todos los mecanismos de control, validación y seguridad de la información necesarios.

- Observaciones al respecto: Hoy existe un código de validación de todos los instrumentos públicos ya sea por caracteres o códigos, no habría razón para que no sean ellos los que validen la originalidad de los documentos requeridos. Se requiere inversión del sistema que esta disponible. así como se valida la identidad del afiliado se deben validar los documentos que integran el proceso.

- Facilitar el análisis y comparación de las ofertas de pensión. Se propone que para la primera consulta realizada por el afiliado en el SCOMP se acoten a sólo cuatro las modalidades o alternativas de pensión que puede recibir la persona: retiro programado, renta vitalicia inmediata simple, renta vitalicia inmediata garantizada a 180 meses y renta temporal con renta vitalicia diferida a dos años. Estas modalidades de pensión son las más demandadas y presentarlas en el Certificado de Ofertas facilitará la comparación entre ellas. En todo caso, el afiliado o beneficiario siempre podrá solicitar productos adicionales si lo estima conveniente.

- Observaciones al respecto: Esta establecido por norma regulada que los actores partícipes del sistema Scomp son las Administradoras de fondos de pensiones, las Compañías de seguros de rentas vitalicias y los Asesores Previsionales, como se consolidaría esta solicitud de parte del afiliado? ¿Porque limitar su acceso a la información?, a sabiendas que el comportamiento de los afiliados al sistema previsional DFL 3.500 tienen una brecha de conocimiento menor al 92 % de las modalidades de pensión. No sería más oportuno poner énfasis en las modalidades que en los montos, en consideración que ellas carecen de explicación de parte de las administradoras y no son de público conocimiento de los afiliados, cada vez que la relación con las administradoras de fondos de pensiones se ha volcado más a la oferta de productos de carácter comercial como las cuenta dos o ahorro previsional voluntario, cuando el afiliado pensionado decide no continuar cotizando ofreciéndoles la opción de ahorro cuando ya no tiene sentido de efecto en su monto de pensión. Que de informar al afiliado sobre sus opciones de pensión. Si estas solicitudes estándares de modalidades de pensión son referente a lo mas solicitado en la solicitud del certificado de ofertas, probablemente sea la mayor proporción de solicitudes emanadas de las administradoras de fondos de pensiones, que tienen la conducta de ingresar sus solicitudes sin conocer la realidad singular del afiliado.

Una norma de este tenor podría ser declarada inconstitucional, ya que restringe el poder de decisión del afiliado acotando sus modalidades que probablemente sean tergiversadas por la información de interés con sesgo que siempre ha caracterizado el proceder de los actores del sistema de administración de fondos previsionales.

Las alcances constitucionales en cuanto a las libertades individuales consagradas en la constitución en los artículos 778 y sucesivos sobre Derechos civiles y políticos y lo señalado por la ley 19.628, sobre la protección de datos de carácter personal, que perfectamente podrían ser vulnerados, ya que no existe un garante sobre excepciones de ataques informáticos que afecten el tratamiento de estos documentos y deba verse expuestos al uso malicioso por el descuido del lenguaje informático necesario para la administración de ellas.

**ASESOR PREVISIONAL
HARDY A. CARRASCO C**

Comentario: ESTIMADOS SEÑORES:

MEDIANTE LA PRESENTE APROVECHO LA OPORTUNIDAD PARA APORTAR ALGUNAS IDEAS QUE PUDIERAN SER DE UTILIDAD PARA EL PERFECCIONAMIENTO DE LA NCG N° 218 DE 2008.

EN MÉRITO DEL TIEMPO IRÉ DIRECTO AL ASUNTO. EN DICHA NORMA EN TÍTULO IV, \ "OPERACIÓN DEL SISTEMA\ ", N° 5, \ "TRANSMISIÓN DE LA SOLICITUD DESDE EL SISTEMA A LAS COMPAÑÍAS Y ADMINISTRADORA DE ORIGEN\ ", (PG. 23). SE DEJA MUY CLARO QUE AL REALIZARSE UNA CONSULTA AL SISTEMA, LA INFORMACIÓN QUE SE ENVÍA DEBE SER LO MÁS ESCUETA POSIBLE DEBIDO A QUE LA NORMATIVA NO PERMITE INFORMACIÓN QUE SE PUEDA RELACIONAR CON EL AFILIADO, SUS BENEFICIARIOS, EL PARTICIPE QUE ESTÁ INGRESANDO LA CONSULTA, ETC, ETC. O SEA DEBE SER \ "CIEGA\ ". ESTO SE PENSÓ ASÍ PARA HACER MÁS TRANSPARENTE Y MÁS COMPETITIVO EL SISTEMA, LO CUAL BENEFICIA DIRECTAMENTE AL AFILIADO, POSIBILITANDO LA OBTENCIÓN DE MEJORES PENSIONES, PERO CREO QUE ESTO NO SE ESTÁ CUMPLIENDO A CABALIDAD EN EL CASO DE LAS OFERTAS EXTERNAS, DEBIDO A QUE LA MAYORÍA DE LAS COMPAÑÍAS DE SEGUROS CADA VEZ QUE SE LES SOLICITA UNA, NOS PIDE QUE LE ENVIEMOS EL ARCHIVO CON LA COPIA DEL CERTIFICADO DE OFERTAS, ¿PARA QUÉ ME PREGUNTO YO?, SI ELLOS TIENEN LOS DATOS NECESARIOS PARA CONTRA OFERTAR INCLUSO EL SISTEMA LES ENTREGA LA POSICIÓN RELATIVA CON QUE VIENEN EN EL CERTIFICADO DE OFERTAS. CREO QUE ESTO LO HACEN PARA SABER COMO VIENEN POSESIONADOS RESPECTO DE SUS COMPETIDORES MÁS DIRECTOS Y A CUANTAS UFS O DÉCIMAS DE UF ESTÁN DE ESTOS, CON LO CUAL PUEDEN MANTENER EL CONTROL SOBRE SU TASA DE OFERTA, TRAYENDO COMO CONSECUENCIA DISMINUCIÓN EN EL GRADO DE COMPETITIVIDAD ENTRE COMPAÑÍAS.

CREO QUE LAS OFERTAS EXTERNAS TAMBIÉN DEBEN SER \ "CIEGAS\ ", AL IGUAL QUE LAS INTERNAS, TODO EN POS DE FAVORECER DE MEJOR MANERA AL ACTOR MÁS IMPORTANTE DEL SISTEMA QUE ES EL \ "AFILIADO\ ".

FUNDAMENTACIÓN:

- LA NORMATIVA NO OBLIGA AL ASESOR PREVISIONAL A ENVIAR COPIA DEL CERTIFICADO DE OFERTAS PARA OBTENER UNA OFERTA EXTERNA.
 - AL TENER A LA VISTA EL CERTIFICADO DE OFERTA, LAS COMPAÑÍAS SE CERCIORAN DE LAS TASAS QUE ESTÁ APLICANDO LA COMPETENCIA.
 - SE INFORMAN QUE CLASIFICACIÓN DE RIESGO TIENEN LA COMPAÑÍAS QUE VIENEN EN LOS PRIMEROS LUGARES, CON LO CUAL DECIDEN SI COMPITEN O SIMPLEMENTE NO EMITEN OFERTA EXTERNA.
 - EN ESAS CONDICIONES NO SE CUMPLIRÍA EL CONCEPTO DE QUE LAS CONSULTAS DEBEN SER \ "CIEGAS\ ".
- A MODO DE COMENTARIO DEBO DECIR QUE EN ALGUNAS OPORTUNIDADES EN QUE SE HAN SOLICITADO OFERTAS EXTERNAS ALGUNAS CIAS. DE SEGUROS HAN MANIFESTADO QUE \ " NO TIENEN OFERTA EXTERNA \ " DEBIDO A QUE NO COMPITEN CON COMPAÑÍAS QUE TIENEN CLASIFICACIÓN DE RIESGO INFERIOR A LA DE ELLA. ESTO SE PRODUCE CUANDO POR EJEMPLO UNA CIA. CON CLASIFICACIÓN A O BBB, APARECEN EN PRIMER LUGAR Y LA CIA. CONSULTADA TIENE CLASIFICACIÓN AA .
- SI LA OFERTA EXTERNA SE SOLICITARA Y NO SE ENVIARA EL CERTIFICADO DE OFERTAS ESTO NO OCURRIRÍA TAN FRECUENTEMENTE, CREO YO.

SIN OTRO PARTICULAR, LES SALUDA MUY CORDIALMENTE:

ASESOR PREVISIONAL
HÉCTOR ALEJANDRO ESPINOZA AVACA

Buenos tardes , quiero comentar que las modificaciones siempre son bienvenidas en la medida que favorecen al cliente final , en este caso el afiliado y futuro pensionado.

Respecto a las modificaciones propuestas al SCOMP, señalar que :

1.2 *Número de Rentas Vitalicias a Cotizar *

En Términos prácticos presentar varias alternativas es una ventaja desde el punto de vista que se tangibiliza en valores finales y reales la diferencia que presenta una modalidad respecto a otra , facilitando con ello la decisión final del cliente al tener un set de alternativas .

Cabe mencionar que las alternativas solicitadas, pese a ser varias, no constituyen una solicitud al azar sino que una aproximación cierta para cubrir las necesidades planteadas en las reuniones de asesorías con el cliente.

El sentido de la Asesoría está en llegar a determinar, como un traje a la medida, las necesidades del cliente.

IV .-*Descripción de la Propuesta de solución Normativa *

1.1 *Ingreso al Sistema*

La propuesta de entregar Modalidades Tipo , "Las más Frecuentes " ,lleva implícito a mi entender, que el trabajo del Asesor Previsional no es eficiente por lo que es necesario presentar una Propuesta Tipo al afiliado, propiciando con ello un By Pass a la función . Sin embargo quiero señalar , que en el mismo estudio , la Fiscalía Económica señala que es a través de los Asesores Previsionales donde los pensionados que han optado por una Renta vitalicia , sobre un 96,2% año 2017 , lo han hecho entre las tres primeras ofertas para esa modalidad, demostrando con ello que el trabajo tiene consistencia ,desde el punto de vista del monto de la pensión aceptada.

Por otro lado , cuando asesoramos una Pensión de Invalidez en que sabemos solamente cuando se inicia , sin embargo el proceso puede perfectamente terminar al tercer año , depende de varios factores; sin embargo en todo el proceso está el trabajo del Asesor para finalmente llegar a definir en que Modalidad se ajusta la necesidad del cliente, el que recibirá una Propuesta Tipo sin mayor rigor que el análisis estadístico.

Cabe afirmar entonces que, de acuerdo a los párrafos anteriores , el Asesor si Asesora, vela y obtiene las mejores pensiones para sus clientes y, sin embargo, si la autoridad pretende sea aún más eficiente en su función propongo que la solución sea "Poner mayores exigencias profesionales al que ejerce ésta función " , con horas acreditadas de estudios en la propia Superintendencia de Pensiones , con niveles y Estándares de aprobación a nivel universitario , que fortalezcan y profesionalice cada vez más la labor.

Crear entonces una carrera profesional que permita la especialización , el reconocimiento y el mayor control del profesional en ejercicio , con tiempos de validación cada tres años por ejemplo.

***Consideraciones Finales ***

1.- De fondo si aún no existiéramos como labor profesional y , que el cliente obviara una asesoría, en el mejor de los casos Mejoraríamos un 2% la Pensión Final del afiliado, eso suponiendo que las Compañías que operan en el Mercado traspasarán al cliente ese margen.

Esto no Mejorará el problema de Fondo del actual Sistema de Pensiones respecto a las bajas pensiones

2.- Trabajemos con tablas de expectativas de vida de Los Pensionados en la Compañías de Seguros y las AFP , considerando en los años del sistema cuanto de verdad dura una póliza de Renta Vitalicia , cuánto vive un pensionado de Retiro Programado.

3.- Generemos un seguro de sobrevivida que pe **(SIC)**

**ASESOR PREVISIONAL
HECTOR SILVA SILVA**

Una vez más, la Superintendencia de Pensiones demuestra estar al servicio de las AFPs, todas estas modificaciones y desacreditación gratuita con una publicidad mediática de trabajadores que en su gran mayoría cumplen una función fundamental en la asesoría de personas que no manejan el tema previsional, con un trabajo profesional y honesto, solo favorece a las AFPs que de este modo se apropian el derecho de asesor, bajo sus condiciones y conveniencia.

La función del Asesor Previsional es fundamental y cumple con el objetivo de obtener la mayor pensión existente en el mercado para el pensionado, ayuda a la competencia entre los actores del sistema y asegura la transparencia del mismo.

Esta persecución por parte de la Superintendencia de Pensiones a los trabajadores debe terminar.

**ASESOR PREVISIONAL
JAIME CONTRERAS**

RESPECTO DE LAS 3 OFERTAS STANDARD, SUGIERO DEJAR SOLAMENTE LAS MODALIDADES RRVV Y RP, POR SER ÉSTAS LAS DE MAYOR COMPRENSIÓN DE LOS AFILIADOS. LA MODALIDAD DE RENTA DIFERIDA, REQUIERE SER ANALIZADA CON MÁS DETALLES EN UNA EVENTUAL ASESORÍA. MI EXPERIENCIA ES QUE LOS PENSIONABLES TIENDEN A "TENTARSE" CON LOS MONTOS DE LA RENTA TEMPORAL, SIN EVALUAR DETENIDAMENTE EL IMPACTO EN LA RRVV. MÁS AÚN CUANDO EL USUARIO NO TENÍA UNA NECESIDAD REAL DE CONTAR CON UNA PENSIÓN MAYOR, EN UN PERIODO DETERMINADO.

RESPECTO DE LA COMISIÓN ACORDADA DEBIERA EL SCOMP, PERMITIR INGRESAR ESTA VARIABLE, AL MOMENTO DE SOLICITAR LAS OFERTAS, PARA MAYOR CLARIDAD Y TRANSPARENCIA Y EVITAR MODIFICARLA, VÍA OFERTA EXTERNA.



2018090160059

14/09/2018 11:02 Operador: PFRANCO
DIVISION CONTROL DE ENTIDADES NO ASEG.
Nro. Inscip: 3464

Señores

Santiago 7 de Septiembre del año 2018

Superintendencia de Valores y Seguros

Presente:

Después de saludar explico el motivo de la esta.

Someramente me he informado de lo acontecido en relación a la reprochable conducta de algunos asesores previsionales y agentes de Compañías de Seguros, quienes dañan enormemente la imagen de aquellos que responsablemente realizamos una labor de asesoría, preocupándonos de guiar y lograr que el afiliado obtenga lo mejor que el sistema y la ley le permiten, incluso los que hacemos el trabajo con vocación nos preocupamos de la parte humana de las afiliados.

Quisiera aportar ideas sobre medidas que puedan frenar malas prácticas, por ejemplo en este momento cualquier persona ingresa un mandato en las AFP y después de haber hecho la gestión buscan a un agente o asesor para por su intermedio cerrar el caso. Sugiero que se disponga que el formato de mandato para gestión de asesoría sea exclusivo para aquellos con nombramiento y que no se permita que personas con nulo conocimiento estén ingresando mandatos y realizando trámites que son complejos y diversos, y que les permite que a última hora entregan el paquete a un asesor o agente para cierre, vergonzosamente he visto personas llenando formatos de cierre en los salones de las AFP.

El formato de los mandatos para familiares u otros deberían ser distintos y obligatoriamente se debiera describir en ellos, la relación con el afiliado, de manera que así se pueda eliminar a estas personas inescrupulosas sin preparación, que solo les importa el número de cierres, y que además no hacen la labor de una verdadera asesoría perdiéndose el verdadero sentido de la gestión proceso y calidad de ella, también debería ser obligatorio que en el momento del cierre se adjunte junto con la Aceptación de la Oferta y Selección de Modalidad de Pensión un informe firmado por afiliado y asesor o agente, que describa de qué manera hicieron contacto y el relato de las diversas gestiones realizadas, de esta forma se puede garantizar una verdadera asesoría.

Personas inescrupulosas también mañosamente obtienen información de trámites avanzados, ingresados por quiénes están realizando el trámite formalmente, y con ofertas engañosas interrumpen la gestión de quién ha tramitado, dedicado tiempo realizando diversas gestiones.

Es muy importante que exista la asesoría previsional, para que el afiliado reciba la información desde un punto de vista neutral en relación con las diversas Compañías, las que obviamente por razones comerciales compiten para captar a los potenciales pensionados, quienes al presentarse solos, no cuentan con la amplitud del conocimiento, en especial los beneficios adicionales,(como los adicionales garantizados) que benefician a terceros en caso de fallecimiento temprano del afiliado o beneficiarios de pensión, es evidente que cada caso se debe abordar y analizar de acuerdo a la realidad de cada afiliado y grupo familiar, como es específicamente la situación de los pensionados por invalidez, que obviamente su expectativa de vida es más frágil.

La asesoría es necesaria, porque permite que el afiliado reciba una atención personalizada acorde con su realidad personal y familiar, las medidas que hace tiempo se debieron tomar es erradicar de raíz a personas que con un barniz de conocimiento hagan el trabajo de asesoría (agentes).

Desde mi punto de vista no deben existir los agentes de compañías, porque ellos desde la lógica y realidad "no pueden ofrecer la mejor oferta", además realizan una competencia desleal porque se sabe que cuentan con información privilegiada, y salen a terreno realizando un verdadero hostigamiento y acoso al afiliado.

Por ello ruego a ustedes que esta opinión pudiese ser considerada por quienes tienen la labor de perfeccionar este sistema, ahora es importante tener presente que aquellos que realizamos nuestra labor con verdadera dedicación, no cerramos casos continuamente y que tenemos gastos de arriendo de oficina y otros, por citar tiempos de gestión de pensiones de invalidez, estos trámites a veces superan los cinco meses, y un gran número no logra una calificación invalidante, en ese caso nuestro trabajo queda en vacío. De manera que la intermediación de un 2% es adecuada al verdadero trabajo realizado.

Citando un ejemplo: Haciendo una comparación con los Corredores de Propiedades, ellos cobran un 2% por ambas partes y realizan trámites más simples de corto plazo, y nadie los cuestiona, aun cuando no tienen pólizas de garantía y-o responsabilidad civil para responder por su gestión.

Sugiero no dar curso a la idea de que el Scomp sea automático, porque esto significaría ser erradicados como asesores, y nuestra labor tiene efecto de una mayor competencia en las Compañías de Seguros; con esa medida el afiliado quedaría sin apoyo de una asesoría imparcial.

Es importante un acercamiento de la entidad fiscalizadora proveyendo anualmente charlas educativas acentuando la verdadera esencia de la labor del asesor que va más allá de una gestión de mero trámite, quizás también se podría implementar el requerimiento de que el asesor sea entrevistado por un psicólogo, sería una forma de establecer la idoneidad para cumplir esta hermosa y delicada labor de asesoría previsional.

Atentamente a Usted.

Leontina Elena Gómez Gallegos

Rut: 5.894.915-9

Corredor de Seguros y Asesor Previsional



Firma

NORMA EN CONSULTA

INFORME NORMATIVO PRELIMINAR Modificación Norma de Carácter General N ° 218 de la Comisión para el Mercado Financiero (CMF) y del Título II del Libro III del Compendio de Normas de la Superintendencia de Pensiones (SP), que imparten instrucciones conjuntas sobre el Sistema de Consultas y Ofertas de Montos de Pensión (SCOMP) establecido por el artículo 61 bis del D.L. N ° 3.500, de 1980

Fundamento de la propuesta

“Dictación de esta normativa, con el fin de introducir perfeccionamientos al Sistema que permitan abordar progresivamente las situaciones planteadas”.

Objetivo principal

“Poner a disposición de los afiliados pensionables o beneficiarios legales de pensión, según corresponda, mejor información sobre las ofertas de pensión que ha recibido a través del SCOMP, de modo de contribuir a una mejor toma de sus decisiones al momento de pensionarse.

Objetivos específicos

- Simplificar el Certificado de Ofertas, de modo que sea más comprensible por parte de los pensionables.
- Mejorar la información de las ofertas de rentas vitalicias en el Certificado de Ofertas cuando el ingreso al SCOMP es efectuado con la intervención de un agente de ventas de rentas vitalicias de una compañía de seguros, de modo que los pensionables tengan a la vista el monto de pensión al cual podrían acceder si aceptan una oferta interna en compañías distintas a la del agente que ingresó la consulta.
- Facilitar al pensionable el cálculo de la diferencia anual, en pesos, que existe entre la oferta de pensión que pretende aceptar y otras ofertas internas y externas vigentes para la misma modalidad y condiciones especiales de cobertura, en la misma compañía de seguros y en otras compañías de seguros de igual o superior clasificación de riesgo, en caso de que estas existieran.
- Dar alternativas para un acceso más rápido al Certificado de Ofertas original por parte del pensionable, a través del sitio privado que tienen los afiliados en las AFP (AFP virtual) o por medio de correo electrónico dirigido a éste.
- Mejorar la información contenida en la oferta externa, en el Certificado Electrónico de Saldo y, principalmente, en el Formulario de aceptación de la oferta en caso de pensiones de sobrevivencia.

FUNDAMENTOS DEL ANALISIS

Con el propósito de aportar y contribuir con el perfeccionamientos del Sistema, de manera de poner a disposición de los afiliados o de sus beneficiarios con derecho a pensión de sobrevivencia información clara, objetiva y transparente sobre las ofertas de pensión recibidas a través del SCOMP, de manera de proveerles de una herramienta libre de conflicto de intereses, que les permita una mejor toma de sus decisiones al momento de pensionarse, me permito hacer llegar a Uds. las observaciones que a continuación se detallan.

Para el mejor análisis y evaluación de la normativa vigente y con el propósito de eliminar toda subjetividad, prejuicios o intereses particulares, he trabajado estas observaciones teniendo siempre presente que la Aceptación de la Oferta y el acto de Selección de Modalidad de Pensión ***“son parte del proceso para la obtención de la pensión, que es relevante para los afiliados o sus beneficiarios, siendo ésta la decisión financiera más importante en esta etapa de sus vidas”.***

Por lo anterior veo que es indispensable y necesario enfocar el trabajo de esta evaluación considerando que la “Aceptación de la Pensión” y la “Selección de Modalidad de Pensión” son el acto en esencia que se concretan a través del SCOMP, pero no son una acción aislada que surge espontáneamente sin un trabajo previo, éstas forman parte un proceso mayor que requiere de conocimiento técnico e información de procesos y plazos que dependen del Tipo de Pensión y las necesidades específicas de cada afiliado o beneficiarios de que se trate, por lo que limitar opciones, eliminar información, y particularmente desestimar el valor agregado de la asesoría y agilizar (apurar) el proceso de toma de decisión, podría no ser lo más apropiado para los intereses de los Consultantes, por lo tanto es **responsabilidad de todos quienes evaluarán y tomarán la decisión, considerar el contexto completo del proceso y en particular el precario nivel de conocimiento que se evidencia de parte de los afiliados al sistema y el limitado acceso a la tecnología y conectividad online en nuestro territorio nacional.**

De ello se desprende que la información contenida en el Certificado de Ofertas, las opciones y el proceso de aceptación y selección de modalidad de pensión debe ser construido manteniendo foco en informar clara y objetivamente para ser un “complemento y aporte” para la toma de decisión a todo el universo de Consultantes, **sin dejar paso a vulneraciones que puedan provocar diferencia o discriminación a las personas.**

Loreto Barril Santana

Asesor Previsional, acreditada ante la Superintendencia de Pensiones y la Comisión para el Mercado Financiero,
Registro N°814.

Ingeniero en Administración, ex Líder del Área de Retiro en Chile para la Consultora internacional Mercer.

Profesional con más de 27 años de experiencia en el Sistema Previsional chileno

OBSERVACIONES

1. Consultas en el Sistema SCOMP

Tema	Propuesta	Observaciones
<p>1.1 Ingreso al Sistema</p>	<p>Incorporar otras alternativas viables bajo el marco legal vigente que permitan dar <u>mayor autonomía</u> a los pensionables y que a su vez permitan <u>agilizar</u> la recepción de ofertas de pensión, tal como una consulta "automática" en el Sistema.</p> <p>Se propone que, una vez recibido el Certificado Electrónico de Saldo, el SCOMP gatille en forma automática una primera solicitud de ofertas a las compañías de seguros para que el pensionable pueda contar sin mayores trámites con un Certificado de Ofertas para las modalidades de pensión más frecuentes, de utilidad para la mayoría de los pensionables.</p> <p>Esta solicitud contendría las 3 modalidades de pensión más utilizadas (Retiro Programado, Renta Vitalicia Inmediata y Renta Vitalicia Diferida)</p> <p>Las ofertas resultantes de esta consulta se presentarían en el Certificado de Ofertas todas brutas de comisión de asesoría o retribución por venta, al no contemplar la intervención de un asesor previsional o un agente de ventas de rentas vitalicias en el proceso de Solicitud de Ofertas.</p>	<p>Cada persona tiene el derecho de elegir libremente la opción que mejor se adecuó a sus particulares necesidades y es deber del estado educar, informar y poner a su disposición el medio que les permita elegir entre opciones universales.</p> <p>Independientemente de las estadísticas, las personas no pueden ser tratados como "estándar", pues de ser así, se estaría vulnerando los derechos de aquellos que se encuentran en situaciones que quedan fuera del promedio.</p> <p>Veo que Incorporar esta nueva etapa y documento en el proceso no facilita la comprensión y tampoco aporta información o elementos relevantes que fortalezcan la toma de decisión, pues mayor autonomía y agilización del proceso no implica necesariamente que se obtenga una mejor pensión. Acá se está partiendo de la base que la mejor pensión sería la pensión más alta, sin permitir que los Consultantes por si mismos decidan que es para cada uno, en su particular realidad, la mejor pensión.</p> <p>Más relevante aún es considerar en el análisis que todo proceso que exija el acceso a información vía internet vulnera el derecho de aquellas personas que quedan excluidas por falta de adecuación técnica o de acceso de internet por no contar con los recursos, o por no tener acceso o conectividad permanente en su lugar de residencia, como le ocurre en una importante parte de nuestros connacionales.</p> <p>De implementarse este norma:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Si el Consultante recibe el Certificado de Ofertas originado por la Consulta Automática, dado la "agilización" que se espera, podría aceptar alguna de las modalidades antes de haber conocido otras opciones, pues el ingreso de la Consulta ha sido resuelto en base a estadísticas y no a la realidad personal, lo que podría constituir una vulneración a su derecho de información completa, clara y transparente. • Los Consultantes que no hayan considerado la participación de un Agente o un Asesor que los guíe, estarán en desventaja respecto de quienes sí lo hicieron. • Tomando en cuenta que su objetivo es "agilizar" la toma de decisión, el Certificado de Ofertas originado por la Consulta Automática no les permitiría hacer un análisis profundo considerando todas las opciones a las que sí podría acceder si ingresa una o las tres Consultas, como puede hacerlo hoy.

		<ul style="list-style-type: none"> • Podría generar confusión para el Consultante, al tener dos Certificados de Ofertas, en aquellos casos en que éste posteriormente ingrese sus Consultas con Agente o Asesor. • Podría generarse un espacio para el manejo de las ofertas por parte de las compañías, al ofertar con tasas menores en la Consulta Automática, de manera de evitar diferencias en consultas ingresadas posteriormente, las que podrían considerar la participación de un Agente o Asesor. <p>Propuesta:</p> <p>Actualmente, al cuarto día hábil de ingresada la Consulta el Sistema genera el Certificado de Ofertas “copia”.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Al ingresar la Consulta el Sistema contiene un campo que permite detallar la dirección de correo electrónico del Consultante, a través del cual se le envía la “copia” del Certificado de Ofertas. <p>Propongo no considerar la emisión de un nuevo documento y en su defecto potenciar el rol del Certificado de Ofertas “copia” del que hoy se dispone, asegurando que éste sea recibido por el Consultante al 4° día hábil de ingresada la Consulta:</p> <ul style="list-style-type: none"> • A través del correo electrónico que informe cuando ingresa la Consulta y al que, además, el afiliado acceda a través del sitio web de la AFP ingresando con su clave secreta, para quienes cuentan con dirección de correo y acceso a red de internet, y • Que la AFP lo entregue, en sus oficinas de atención, al Consultante cuando éste personalmente así lo requiera. <p>Con esto, y dado que en el caso de pensiones de sobrevivencia no es posible que un tercero, distinto del afiliado fallecido, tenga acceso vía internet a la información, se cubrirían la mayor posibilidad de vías para que los Consultantes reciban el Certificado de Ofertas “copia”.</p> <p>Beneficios:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Asegura a los Consultantes conocer todas las opciones de las que podría disponer, sin discriminaciones y sin inducirlos a agilizar la toma de decisión. • Asegura al Consultante contar con el tiempo mínimo y que es valioso para la comprensión, el análisis de las modalidades y la comparación de éstas. • Asegura que sea más sólida la toma de decisión. • Mantiene la relación del Consultante con el Agente de Ventas o Asesor Previsional que lo ha guiado en todo el proceso previo. • Hace más eficiente la información y evita doble información para Consultantes que optaron por realizar su proceso de
--	--	---

		<p>pensión con la guía de un Agente de Ventas o la asesoría de un Asesor Previsional.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Se aprovechan los recursos actuales pues no se requiere de grandes cambios en los programas como tampoco requiere de grandes cambios en la normativa vigente. • Es fácil, rápido y seguro de implementar, de usar y de controlar.
<p>1.2 Número de rentas vitalicias a cotizar</p>	<p>reducir el número de opciones a solicitar permitiría que los pensionables reflexionaran en forma previa al ingreso de la Solicitud de Ofertas, respecto a las modalidades y condiciones especiales de cobertura y ELD que efectivamente satisfacen sus necesidades. Del mismo modo, es de esperar que en caso de que el pensionable cuente con apoyo en el proceso de pensión, la asesoría debería reforzarse en el periodo previo a la formulación de la solicitud de ofertas para orientarlo en esta decisión.</p> <p>Se propone bajar de 3 a 2 el número de periodos garantizados a cotizar para todas las modalidades de renta vitalicia.</p> <p>Además, disminuir de 3 a 2 el número de periodos de diferimiento en caso de rentas vitalicias diferidas.</p>	<p>La situación actual permite a los Consultantes un escenario mínimo de opciones que está determinada por un formato, tamaño de letra, y cantidad de información que les permita el análisis y la comparación de opciones que marcará su vida futura.</p> <p>Reducir opciones no necesariamente mejora la situación actual, sobre todo en aquellos casos en que sería apropiado para el Consultante contar con opciones que se ajusten a su particular realidad.</p> <p>Veo que con este cambio Consultantes con situaciones de vida especiales quedarían limitados, sólo por la baja frecuencia de consultas de este tipo en el SCOMP, esto es derechamente una vulneración a su derecho de acceso a toda la información y que hoy si tienen.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Se verían obligados a ingresar una segunda o tercera Consulta para tener un espectro más amplio. • En el caso de la Modalidad de Renta Temporal con Renta Vitalicia Diferida los Consultantes se verían obligados a ingresar una segunda o tercera Consulta para tener un panorama más amplio que les permita comparar, pues hoy ya están limitados con las 3 alternativas ya que no es posible obtener datos comparativos para dos o tres años de diferimiento con dos o tres periodos garantizados al mismo tiempo. • Obligaría a algunos afiliados al ingreso de una nueva Consulta para obtener más referencias para comparar, lo que podría afectar el monto de estas si el contexto en que las compañías calculan las ofertas de las nuevas consultas no les son favorables o no oferta el mismo número de compañías. <p>Por otra parte, cabe destacar que, por razones obvias, la normativa actual no permite que se emitan estudios de pensión para afiliados o beneficiarios de pensión de sobrevivencia que se encuentren con Consultas vigentes en el Sistema, lo que sumado a la restricción que se propone en la presente norma, limitaría más aún el necesario análisis que el Consultante debe realizar respecto de sus opciones, antes de tomar una decisión.</p> <p>Finalmente resulta necesario comprender que en el proceso previo a la aceptación y selección no es apropiado hacer análisis considerando cálculos de montos de pensión pues se podría crear expectativas que luego no se vean cumplidas.</p>

		<p>De lo anterior se desprende que en la medida que el Consultante obtenga a través del Certificado de Ofertas la mayor cantidad de opciones, <u>más fortalecida estará su decisión.</u></p> <p>Propuesta: Mantener el actual esquema opciones tanto de período garantizado como de años de diferimiento.</p> <p>Beneficios:</p> <ul style="list-style-type: none"> Permite a todo el universo posible de Consultantes, mantener su derecho a contar con acceso inmediato al mayor número de opciones y escenarios posibles, del que pueden disponer dentro de un formato mínimo.
--	--	--

2. Presentación de ofertas en el Certificado de Ofertas

Tema	Propuesta	Observaciones																																																
2.1 Moneda en que se expresan los montos de pensión.	<p>Que en el Certificado de Ofertas el monto mensual de pensión ofertado también sea presentado en moneda nacional, ya que facilita el mejor entendimiento por parte del pensionable en lo que se refiere a su futura pensión y las diferencias monetarias entre una alternativa y otra.</p> <p>Para facilitar la comprensión por parte de los pensionables, se propone informar en el Certificado de Ofertas, además de los montos en UF como establece la ley, la pensión y ELD expresados en pesos, utilizando el valor de la UF a la fecha de emisión del Certificado.</p>	<p>Efectivamente la lectura rápida de valores en UF no es común entre los Consultantes, no obstante aquello veo que esta propuesta no considera una completa explicación de la conversión de los valores en UF pesos.</p> <p>Propuesta: Además de expresar el monto de pensión en pesos, propongo:</p> <ul style="list-style-type: none"> Que en la Modalidad de Retiro Programado se muestre claramente la comisión por administración que cobra cada AFP, por lo que estimo que debería incluirse el monto de la comisión a pagar en pesos manteniendo, a nivel de notas, el monto de la comisión en porcentaje. De la misma forma, Incluir en el mismo nivel de información el monto de la probable pensión promedio que se ha proyectado. <table border="1"> <caption>ESTIMACIÓN DE PENSIÓN EN LA MODALIDAD DE RETIRO PROGRAMADO, PARA EL PRIMER AÑO</caption> <thead> <tr> <th>Descripción</th> <th>AFP 1</th> <th>AFP 2</th> <th>AFP 3</th> <th>AFP 4</th> <th>AFP 5</th> <th>AFP 6</th> <th>Probable pensión Promedio proyectada, si permanece en la AFP de afiliación</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Pensión estimada en UF</td> <td>17,01</td> <td>17,01</td> <td>17,34</td> <td>17,04</td> <td>17,04</td> <td>17,04</td> <td>17,34</td> </tr> <tr> <td>Pensión estimada en \$ (valor UF \$17.214,01)</td> <td>461.684</td> <td>464.296</td> <td>464.581</td> <td>464.141</td> <td>464.141</td> <td>464.141</td> <td>464.581</td> </tr> <tr> <td>Comisión mensual, en \$, calculada sobre la pensión</td> <td></td> <td>5.571</td> <td>5.286</td> <td>5.286</td> <td>5.286</td> <td>5.286</td> <td>4.117</td> </tr> <tr> <td>Pensión mensual en pesos descontada la comisión</td> <td>461.684</td> <td>458.725</td> <td>459.295</td> <td>458.855</td> <td>458.855</td> <td>458.855</td> <td>460.464</td> </tr> <tr> <td>Diferencia anual de pensión, respecto de la mayor pensión</td> <td></td> <td>80.107</td> <td>59.062</td> <td>59.062</td> <td>59.062</td> <td>59.062</td> <td>59.062</td> </tr> </tbody> </table> <p>Beneficios:</p> <ul style="list-style-type: none"> Mayor transparencia en la información que permite evitar confusión respecto de que el monto de la pensión en pesos se mantendrá estable en el tiempo, sin que sea clara la variabilidad a la que se está sujeto respecto del efecto de la inflación leída al utilizar la UF como unidad de cálculo de la pensión. Mayor transparencia en la información y mayor claridad de la 	Descripción	AFP 1	AFP 2	AFP 3	AFP 4	AFP 5	AFP 6	Probable pensión Promedio proyectada, si permanece en la AFP de afiliación	Pensión estimada en UF	17,01	17,01	17,34	17,04	17,04	17,04	17,34	Pensión estimada en \$ (valor UF \$17.214,01)	461.684	464.296	464.581	464.141	464.141	464.141	464.581	Comisión mensual, en \$, calculada sobre la pensión		5.571	5.286	5.286	5.286	5.286	4.117	Pensión mensual en pesos descontada la comisión	461.684	458.725	459.295	458.855	458.855	458.855	460.464	Diferencia anual de pensión, respecto de la mayor pensión		80.107	59.062	59.062	59.062	59.062	59.062
Descripción	AFP 1	AFP 2	AFP 3	AFP 4	AFP 5	AFP 6	Probable pensión Promedio proyectada, si permanece en la AFP de afiliación																																											
Pensión estimada en UF	17,01	17,01	17,34	17,04	17,04	17,04	17,34																																											
Pensión estimada en \$ (valor UF \$17.214,01)	461.684	464.296	464.581	464.141	464.141	464.141	464.581																																											
Comisión mensual, en \$, calculada sobre la pensión		5.571	5.286	5.286	5.286	5.286	4.117																																											
Pensión mensual en pesos descontada la comisión	461.684	458.725	459.295	458.855	458.855	458.855	460.464																																											
Diferencia anual de pensión, respecto de la mayor pensión		80.107	59.062	59.062	59.062	59.062	59.062																																											

		<p>comisión a pagar en cada una de las AFP y su efecto en la pensión, al optar por Retiro Programado.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Permite una mejor comprensión de los montos de pensión, la diferencia en pesos y la razón de esa diferencia.
2.2 Comparación de montos de pensión o Excedente de Libre Disposición (ELD)	Se propone informar en el Certificado de Ofertas, además de los montos de pensión en UF y en pesos, información respecto a la diferencia anual de pensión entre una determinada oferta (o monto de retiro programado) y la oferta de mayor monto en esa modalidad de pensión incluida en el Certificado de Ofertas, con sus respectivas condiciones especiales de cobertura.	
2.3 Información adicional a la de montos de pensión	<p>a) Clasificación de riesgo.</p> <p>b) Tasa de descuento del período garantizado de pago.</p>	<p>En este ámbito es responsable y, por lo tanto necesario, entregar a los Consultantes información que pueda servir de apoyo o complemento para tomar la decisión de manera tal que ésta no se base única y exclusivamente en el precio cuando, efectivamente, existen otros parámetros o elementos válidos que deben estar a disposición de los Consultantes, para que éstos por sí mismos puedan elegir.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Desestimar o disminuir su importancia podría incentivar al Consultante a no considerar estos elementos en la toma de decisiones. • Diferenciar por colores la clasificación de riesgo implica que se está asumiendo que todas las personas tienen acceso a imprimir el documento a color, lo que no es correcto. • Diferenciar por colores la clasificación de riesgo implica que se está asumiendo que todas las personas pueden ver los colores en forma correcta y que ninguna de ellas sufre de alguna patología que no se lo permita, lo que no es correcto.
2.4 Montos de pensión cuando se ingresa por agente de venta	Para aquellos casos en que la Solicitud de Ofertas se ingrese por medio de un agente de ventas de rentas vitalicias, el Certificado de Ofertas presentará todas las ofertas de pensión brutas de comisión, salvo la oferta de	

	<p>la compañía de seguros a la que pertenece el agente de ventas que ingresó la Solicitud, oferta que se presentará neta de retribución por venta (comisión).</p>	
<p>2.5 Comprensión del monto a pagar por servicios del asesor o agente de ventas</p>	<p>Reforzar que la contratación vía agente de venta o asesor previsional es voluntaria para el pensionable e indicar, en la respectiva leyenda, la comisión o retribución por venta expresada en pesos, reemplazando estos conceptos que pueden ser de difícil comprensión por una referencia al “pago” que se deberá desembolsar, asociado al proceso de pensión.</p> <p>En atención al cambio en la presentación de las ofertas cuando el pensionable ingresa al sistema con la participación de un agente de ventas de una compañía de seguros, se hace necesario diferenciar las leyendas según la vía de ingreso.</p>	<p style="text-align: center;">VALIDO PARA LOS PUNTOS 2.4 Y 2.5</p> <p>Existe basta y completa información – de diversos autores, como la Comisión Bravo entre otros – respecto del precario nivel de conocimiento que presentan los afiliados al Sistema, por lo que debemos ser responsables en el uso del lenguaje y la forma en que se entregará la información, evitando sesgos que puedan alentar o motivar a los afiliados o sus beneficiarios a desestimar la guía de un Agente o la asesoría de un Asesor Previsional haciendo notar que su costo es más importante que el beneficio que pueden obtener.</p> <p>Paralelamente, los actuales estudios muestran que el nivel de comprensión de lectura de los chilenos esta muy por debajo del mínimo esperado</p> <p>Por otra parte, es necesario ser cuidadosos de no identificar la gestión de un Agente de ventas o un Asesor Previsional referida únicamente al “costo” financiero que ello implica, sin hacer la necesaria reflexión y referencia al beneficio asociado en una población que no cuenta con las herramientas para ser autónomos, pues es indiscutible el valor agregado que aporta la intervención de éstos durante el proceso de obtención de la pensión, que resulta ser invaluable en la mayoría de los casos.</p> <p>Es entendible que esperen que los afiliados fuesen autónomos para la toma de decisión, no obstante la realidad muestra que estamos muy lejos de aquello por los factores ya explicados, por lo que motivar hoy a desestimar el valor técnico que aporta el Agente y el Asesor Previsional sería, a lo menos, irresponsable.</p> <p>Algunos ejemplos a saber:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Evaluación de la base de cálculo aplicada al Bono de Reconocimiento, • Solicitud de Cálculo y emisión del Bono de Reconocimiento, • Declaración y acreditación, durante al plazo establecido, de todos los beneficiarios con derecho a pensión tratándose de pensiones de invalidez y sobrevivencia cubiertas por el SIS, • Fallecimientos cuya causal es indeterminada, lo que impide la gestión de pensión debiendo realizarse trámites previos. • Revisión y evaluación del Ingreso Base y del cálculo del Aporte Adicional,

		<ul style="list-style-type: none"> • Opciones de cobertura para afiliados dependientes cuya invalidez se produce fuera del plazo de cobertura del SIS. • Presentación de la Solicitud de Calificación de Invalidez, obtención y revisión de las actas de sesión y del expediente de pensión para la necesaria presentación de apelaciones y de recurso de reposición cuando corresponde. • Calificación de invalidez para beneficiarios. • Evaluación de la conveniencia de optar por pago preliminar de pensión. • Revisión de la situación civil y el derecho a pensión de sobrevivencia de los beneficiarios. • Utilización del APV en el financiamiento de la pensión, evaluación del beneficio y la oportunidad, transferencia de los aportes desde otras instituciones hacia la AFP de origen, plazos y documentos. • Evaluación de la posibilidad de Retiro de Excedente de Libre Disposición, análisis del cumplimiento de requisito, análisis de la constitución de la pensión o ELD según el orden de prelación, evaluación del régimen tributario, evaluación de la oportunidad del retiro. • Evaluación de las Modalidades de Pensión, comparativo, características, riesgos implícitos en cada una de ellas, montos y ofertas de pensión, Ofertas Externas, • Adicionales (Cláusula de aumento o Período Garantizado de Pago), evaluación conveniencia, comparativo, características, forma de pago a los beneficiarios de pensión, forma de pago a los beneficiarios garantizados, aplicación de la tasa de descuento para el pago del período garantizado en caso de fallecimiento del asegurado garantizado, • Pago del período garantizado para beneficiarios con derecho a pensión de sobrevivencia, con uno o más grupos familiares. • Análisis de la oportunidad de acceder al devengo de pensión con pago retroactivo o desde la fecha de la aceptación, según sea más apropiado de acuerdo con el contexto y necesidades particulares. • Situación de la institución de salud (ISAPRE), aportes de la pensión en el valor del Plan, FUN, ajuste del plan. • Análisis de la situación tributario en la pensión mensual y en el Global Complementario. • Análisis del derecho de dejar de cotizar v/s mantener la cotización mensual del 10%. • Ajuste de la pensión de Renta Vitalicia en función de la prima única efectivamente recibida, según la prima única unitaria definida por la compañía de seguros. • Recalculo trimestral de la Pensión en Retiro Programado. • Información de las fechas de pago retroactivo, primera pensión y pensión en régimen dependiendo del tipo y modalidad de
--	--	---

		<p>pensión.</p> <p>Propuesta:</p> <p>Evitar generar condiciones que guíen a los afiliados o a sus beneficiarios a desestimar la intervención de un Agente o Asesor en el proceso de obtención y selección de modalidad de pensión, mientras el legislador no tenga la certeza que éstos cuentan con las herramientas mínimas que le permitan realizar el proceso de pensión y la toma de decisión más apropiada a sus necesidades, bajo condiciones necesarias de conocimientos y habilidades de comprensión.</p>
--	--	--

3. Certificado de Ofertas

<p>3. Entrega del Certificado de Ofertas original</p>	<p>Para dar al pensionable un acceso más rápido al Certificado de Ofertas original – necesario para poder concluir el trámite de selección de modalidad y aceptación de pensión, la propuesta normativa contempla que el Sistema remita dicho documento a la AFP de origen para que ésta lo ponga a disposición del afiliado o beneficiarios, en el sitio web privado de aquéllos.</p> <p>Paralelamente, se enviará por correo certificado al domicilio del consultante o a su correo electrónico, en caso de haberse registrado uno.</p>	<p>Reitero la necesidad de considerar en el análisis que todo proceso que exija el acceso a información vía internet vulnera el derecho de aquellas personas que quedan excluidas por falta de adecuación técnica o de acceso de internet por no contar con los recursos, o por no tener conectividad en su lugar de residencia, como le ocurre en una importante parte de nuestros connacionales.</p> <p>En la normativa vigente se establece que si el afiliado no recibe el Certificado de Ofertas “original” en el domicilio consignado en la Solicitud de Ofertas, después del octavo día hábil de haberla ingresada, puede solicitar en su AFP un duplicado del original.</p> <p>Por otra parte y según lo instruido en Oficio N ° 14407/Reservado N ° 329, emitido en forma conjunta por la Superintendencia de Pensiones y la Comisión para el Mercado Financiero el 27 de junio de 2018, a contar del lunes 9 de julio de 2018 las Aceptaciones de Oferta ingresadas al Sistema SCOMP incluirán las siguientes nuevas medidas de control:</p> <ul style="list-style-type: none"> • La Aceptación de Oferta se podrá efectuar sólo a partir del tercer día hábil desde la emisión del respectivo Certificado de Oferta. • Para el registro de la Aceptación de Oferta será obligatorio ingresar el correlativo de emisión del Certificado de Ofertas. • El correlativo de emisión del Certificado de Ofertas se incluirá en todas hojas del Certificado de Ofertas original, a continuación de la palabra Original. Actualmente, dicho correlativo sólo está disponible en la carta conductora, bajo el domicilio del consultante. <p>Con lo anterior se protege el proceso y se cubre la necesidad de que el Consultante reciba su Certificado de Ofertas original abarcando a todo el universo (afiliados y beneficiarios con derecho a pensión de sobrevivencia con o sin acceso a internet) pues, además, en el caso de pensiones de sobrevivencia los beneficiarios no tienen acceso por internet a la Cuenta Individual del afiliado fallecido.</p>
---	---	--

		<p>Disponer del referido Certificado de Ofertas antes del octavo día hábil, además de generar una sobreposición de documentos (Certificado de Ofertas copia y Certificado de Ofertas original) no aporta beneficios reales o concretos a mejorar el proceso de obtención y Selección de Modalidad de Pensión y deja en desventaja a aquellas personas que no tienen acceso a internet, respecto de quienes si lo tienen.</p> <p>Propuesta:</p> <p>No considerar el acceso al Certificado de Ofertas antes del octavo día de ingresada la Consulta, y en su defecto potenciar la importancia de contar con el original de dicho certificado a contar del <u>octavo día hábil</u> contado desde la fecha de ingreso de la Consulta.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Para afiliados acceso a través del sitio web de la AFP ingresando con su clave secreta • A través de correo certificado al domicilio indicado al ingresar la Consulta, y • Que la AFP lo entregue, en sus oficinas de atención, al Consultante cuando éste personalmente así lo requiera. <p>Exigir a las AFP y compañías de seguro que cuenten con herramientas que permitan validar la legitimidad del documento, además de mantener controles y fiscalizar los procesos del SCOMP, las compañías de seguro y AFP.</p> <p>Beneficios:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Evita el riesgo de inducir a los Consultantes a tomar acciones o decisiones apresuradas. • Asegura al Consultante contar con el tiempo mínimo y que es valioso para la comprensión, el análisis de las Modalidades y la comparación de éstas. • Asegura que sea más sólida la toma de decisión. • Asegura a los Consultantes la validez y transparencia del proceso. • Se aprovechan los recursos actuales pues no se requiere de grandes cambios en los programas actuales como tampoco requiere de grandes cambios en la normativa vigente. • Es fácil, rápido y seguro de implementar, de usar y de controlar.
--	--	---

4. Ofertas de las Compañías de Seguro

Oferta de otras compañías, de mayor	Para la misma modalidad de pensión y mismas condiciones especiales de cobertura, de la misma	En el actual proceso de Aceptación y Selección de Modalidad de Pensión las distintas AFP y Compañías de Seguro generan un documento que debe ser leído y firmado por el Consultante, en el que manifiesta tomar conocimiento de no estar aceptando la mayor oferta para la misma
-------------------------------------	--	--

<p>monto que la oferta que se está aceptando.</p>	<p>compañía que se pretende aceptar <u>o de otras compañías de seguros</u>.</p> <p>En caso de existir, se deberá generar el formulario de reaceptación, el cual deberá ser firmado por el consultante o los beneficiarios, según corresponda, e ingresado al Sistema. Una vez efectuado este proceso, el Sistema permitirá aceptar cualquier oferta disponible, toda vez que el consultante ha tomado conocimiento cabal de la existencia de esas ofertas y cuánto dejará de percibir anualmente si mantiene su opción.</p> <p>Con esta propuesta, se pretende que el pensionable tome conciencia y ratifique su voluntad de aceptar una oferta de renta vitalicia menor a otras ofertas disponibles, para la misma modalidad y condiciones especiales de cobertura.</p>	<p>modalidad de todas las ofertas vigentes (independiente de la compañía de seguros), por lo tanto, para la aplicación de esta propuesta solo faltaría su formalización a través de la normativa.</p> <p>Para ser claros y exactos, este proceso que se plantea como reaceptación, es previo a la Aceptación de una Oferta, por lo tanto debería ser nombrado directamente como “Declaración de toma de conocimiento”.</p> <p>Propuesta:</p> <ul style="list-style-type: none"> • De implementar esta propuesta, considerar este proceso como una Confirmación previa a una aceptación de oferta y no como una Reaceptación. • Denominar esta etapa como una “Declaración de toma de conocimiento”. <p>Beneficio:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dejará en claro que la decisión del consultante está tomada con la debida información. • Se continúa con un proceso que actualmente se realiza, aunque no está exigido por norma.
---	--	--

5. Otros perfeccionamientos a la normativa

<p>5.1 Validaciones lógicas al Certificado Electrónico de Saldo (CES)</p>	<p>Se ha podido observar que el Sistema ha debido ir incorporando nuevas validaciones a la información para que ésta sea consistente y derive así en un correcto proceso de pensión; sin embargo, aún se observa espacio para incorporar más validaciones lógicas al CES, siendo</p>	<p>Sin observaciones</p>
---	--	--------------------------

	conveniente reforzar que las AFP y Compañías de Seguros son responsables de desarrollar e implementar estas validaciones en SCOMP.	
5.2 Uso del saldo adicional	Es conveniente que la normativa recoja formalmente esta situación, de modo que no quepa duda respecto a su tratamiento.	Sin observaciones
5.3 Validaciones de ofertas externas	Atendido a que se han observado casos en que la oferta externa no se ajusta estrictamente a la oferta interna, se ha considerado necesario reforzar que el Sistema debería contar con más validaciones lógicas en esta materia, debiendo rechazar ofertas externas que no presenten las mismas características que la oferta interna asociada.	Sin observaciones
5.4 Ofertas externas de Rentas Vitalicias Diferidas	Se hace necesario reforzar la norma respecto a la obligación de mantener la proporción entre RVD y RT, lo que incluye los respectivos saldos para financiarlas.	Sin observaciones
5.5 Formulario de aceptación de pensiones de sobrevivencia	Tratándose de pensiones de sobrevivencia, el actual Certificado de Ofertas y el formulario de oferta externa señalan el monto de pensión que recibirá cada beneficiario legal de pensión, a diferencia de la forma en que se presenta en el formulario de Aceptación de la Oferta, Especialmente cuando	Sin observaciones

existe un único beneficiario de pensión, el hecho que se señale en el Formulario de Aceptación de la Oferta sólo la pensión del causante puede inducir a error respecto del monto de la pensión que se está aceptando, la cual es un porcentaje de la que aparece en este formulario.

Por lo anterior, se observa necesario perfeccionar el actual formulario de aceptación de la oferta en pensiones de sobrevivencia.

**ASESOR PREVISIONAL
MARCELA TREJO**

Estimados señores: Me parece muy bien la transparencia de Scomp, pero un "Certificado Automático NO, ya que para el futuro pensionado lo limita de poder elegir libremente, hoy hay mucha información respecto a Scomp y no por parte de las AFP, ya que la información que proporcionan es pésima, por otro parte yo pienso que a los agentes estos debieran fiscalizarlos más rigurosamente y al Asesor y Agente, que hagan algo ilícito eliminarlos inmediatamente, de poder intermediar sin otra oportunidad ya que este tipo de persona "No deben estar vigente. Sin otro particular, Saludos cordiales.

**ASESOR PREVISIONAL
MARIA VICTORIA NÚÑEZ**

Opiniones Propuesta modificación normativa Sistema SCOMP

Respecto a la Modificación de la Norma de Carácter General N° 218 que regula la operación del Sistema de Consultas y Ofertas de Montos de Pensión, exponemos nuestros puntos de vista artículo por artículo, de acuerdo a la forma en que llevamos a cabo nuestro trabajo como Asesores Previsionales.

“A través de la Reforma Previsional introducida por la Ley N°20.255 el año 2008 desaparece el corredor de seguros de rentas vitalicias y se crea y regula la figura del asesor previsional, que tiene por objeto brindar una asesoría integral e independiente a los pensionables, pudiendo percibir comisión en forma independiente de la modalidad de pensión escogida. En dicha ocasión se estableció un nuevo límite a las comisiones, un 2% del saldo destinado a pensión con tope UF 60 en caso de selección de una renta vitalicia, límite que se fija bianualmente mediante Decreto Supremo”.

La creación del sistema SCOMP ha permitido agilizar el proceso de pensión, mejorando la información entregada al pensionable y eliminando el sesgo que generaban los diferentes montos de comisión y la inclinación a recomendar la Renta Vitalicia en desmedro del Retiro Programado en casos que es la mejor opción de acuerdo a la realidad del afiliado.

La conclusión de la Fiscalía Nacional Económica de “distorsiones significativas en el mercado de rentas vitalicias reguladas por el D.L. 3500 de 1980, que producen una disminución de los montos de pensiones para los beneficiarios”, en nuestra opinión, está directamente relacionada con la existencia de los agentes de venta de las Compañías de Seguros, que dicho sea de paso, no estaban considerados en la Reforma Previsional introducida por la Ley N°20.255 el año 2008; se agregaron a través de una normativa, NCG222, de la entonces Superintendencia de Valores y Seguros, desconociendo la modificación de la Ley de seguros:

“Modificaciones en la Ley de Seguros DL250

Ley 20.255 Artículo 84.- Introdúcense las siguientes modificaciones al decreto con fuerza de ley N° 251, de 1931, del Ministerio de Hacienda:

“Para la intermediación de seguros previsionales se requerirá la inscripción en el Registro de Asesores Previsionales a que se refiere el Título XVII del decreto ley N° 3.500, de 1980. Dichos intermediarios quedarán sujetos a las exigencias y requisitos que para los Asesores Previsionales se establecen en el mencionado decreto ley”.

1. Consultas en el Sistema SCOMP

1.1 Ingreso al Sistema

Inciso 4

“Si bien sería deseable que los consultantes pudieran efectuar directamente sus consultas en el Sistema, ingresando a SCOMP a través de una aplicación simple y autodidacta, especialmente diseñada para ello, la actual legislación no lo permite, por cuanto requiere el ingreso de la solicitud a través de algún partícipe del

Sistema (AFP, Compañía de Seguros o Asesor Previsional), debiendo por tanto buscarse otras alternativas viables bajo el marco legal vigente que permitan dar mayor autonomía a los pensionables y que a su vez permitan agilizar la recepción de ofertas de pensión, tal como una consulta “automática” en el Sistema”.

Proponer la actuación directa del pensionable ante un sistema totalmente desconocido, es no tomar en cuenta el enorme desconocimiento de los chilenos en lo que se refiere al trámite de pensión, los Asesores Previsionales comprueban diariamente esta realidad, especialmente en personas de un nivel cultural menor o ajenas a la tecnología, aunque también se ve en personas con formación universitaria

1.2 Número de rentas vitalicias a cotizar

“De acuerdo a la información disponible en la CMF, durante el año 2017 se ingresaron casi 74.000 Solicitudes de Ofertas al SCOMP; esto es, 1,2 consultas por persona consultante. En promedio, estas solicitudes generaron Certificados de Ofertas con 10 cuadros con ofertas con las distintas modalidades de pensión y condiciones especiales de cobertura consultadas, incluyendo ofertas de 15 compañías de seguros en cada cuadro.

Asimismo, al revisar el comportamiento en el ingreso de Solicitudes de Ofertas, se puede observar que es común que se marquen todas las opciones posibles, siendo que lo esperable es que el asesor previsional, el agente de ventas o la persona de la AFP que apoya al pensionable en el ingreso de la consulta al Sistema cumplan su rol de asesoría desde un comienzo, orientándole a pedir ofertas en las modalidades y condiciones especiales de cobertura que más satisfacen sus necesidades, de modo de no encontrarse con un Certificados de Ofertas demasiado extenso, de difícil comprensión y comparación.

Por lo tanto, reducir el número de opciones a solicitar permitiría que los pensionables reflexionaran en forma previa al ingreso de la Solicitud de Ofertas, respecto a las modalidades y condiciones especiales de cobertura y ELD que efectivamente satisfacen sus necesidades. Del mismo modo, es de esperar que en caso que el pensionable cuente con apoyo en el proceso de pensión, la asesoría debería reforzarse en el periodo previo a la formulación de la solicitud de ofertas para orientarlo en esta decisión.”

Si se conociera a cabalidad el mercado, no existirían estas aseveraciones, ya que con frecuencia los Asesores Previsionales nos encontramos con pensionables que al no conocer sus opciones posibles, es imposible que decidan la modalidad de pensión, sin conocer los montos que obtendría en las distintas opciones.

2. Presentación de ofertas en el Certificado de Ofertas

2.1 Moneda en que se expresan los montos de pensión

“En atención a lo expuesto, se observa beneficioso que en el Certificado de Ofertas el monto mensual de pensión ofertado también sea presentado en moneda nacional, ya que facilita el mejor entendimiento por parte del pensionable en lo que se refiere a su futura pensión y las diferencias monetarias entre una alternativa y otra”.

Esta recomendación parece adecuada, a pesar que los valores en UF, los Asesores Previsionales los informamos al pensionable con la equivalencia en pesos.

2.2 Comparación de montos de pensión o Excedente de Libre Disposición (ELD)

“Por otra parte, en el caso de ofertas con máximo ELD, el monto de pensión ofertado es el mismo en todas las compañías de seguros y corresponde a la pensión mínima para retirar máximo ELD. Por lo tanto, la competencia entre aseguradoras se da en el monto de la prima que cada aseguradora determina como necesaria para financiar esa pensión mínima. La diferencia con el saldo destinado a pensión indicará el ELD máximo que podría retirar el afiliado, monto por el cual debieran ser ordenadas las ofertas en el Certificado de Ofertas.

Por lo anterior, para determinar cuánto menos ELD se podría retirar si no se elige la oferta con el mayor monto máximo de ELD, es necesario efectuar los mismos cálculos aritméticos antes señalados, razón por la cual también se estima necesario introducir cambios al Certificado de Ofertas que faciliten esta comparación”.

Comúnmente, las pocas personas que tienen derecho a retirar excedente, entienden más que el ciudadano común las diferencias que se dan, sin embargo se debería mostrar en orden decreciente el excedente ofrecido por cada Compañía, en un cuadro diferente al que informa la pensión sin excedente y/o con monto de excedente fijo, que frecuentemente los Asesores Previsionales solicitan, de tal forma que no exceda el monto exento de impuestos.

2.3 Información adicional a la de montos de pensión

a) Clasificación de riesgo

“Por lo anterior, parece razonable que en el Certificado de Ofertas se entregue información más comprensible sobre la clasificación de riesgo de las compañías de seguros que efectuaron ofertas. Adicionalmente, se estima relevante incluir en el Certificado de Ofertas información sobre la garantía estatal a las pensiones bajo la modalidad de rentas vitalicias en caso de quiebra de una compañía de seguros, conforme a lo dispuesto por el DL N°3.500.”

La información referente a la clasificación de riesgo, es de interés para los pensionables, es importante incluirla en el certificado; referente a la información de la garantía estatal, forma parte normal de la asesoría entregada por los Asesores Previsionales.

b) Tasa de descuento del periodo garantizado de pago

“Por lo expuesto, es importante mantener en el Certificado de Ofertas la información de la tasa de descuento del periodo garantizado de pago. Sin embargo, en su actual forma de presentación se observan los siguientes inconvenientes.

Si bien sería posible eliminar totalmente esta tasa del Certificado de Ofertas, quedando registrada solamente en el Sistema y luego traspasada al contrato de renta vitalicia respectivo, su publicación en el Certificado de Ofertas se observa relevante en términos de autorregulación del mercado, atendido las altas tasas de descuento que se han visto en las ofertas.

La transparencia de información es un elemento que aumenta la disciplina de mercado y la competencia, por lo que también se observa como beneficioso que la información sobre tasas de descuento ofrecidas por las compañías de seguros se publique en el portal web de la CMF, junto a las tasas de venta de rentas vitalicias garantizadas.”

Es importante para el pensionable conocer esta tasa, especialmente cuando no hay beneficiarios obligatorios. Son muy pocas las personas que se dan el tiempo y logran encontrar información en la página web de la CMF u otra, y si se informa la tasa en la póliza, es poco probable que la lea.

Sería mas transparente igualar la tasa de descuento en todas las Compañías.

2.4 Montos de pensión cuando se ingresa por agente de venta

“Como se puede apreciar en el cuadro siguiente, cuando una Solicitud de Ofertas ha ingresado a SCOMP a través de un agente de ventas de una determinada compañía de seguros (Agentex), el 83,8% de esos casos termina con una aceptación de la oferta de renta vitalicia de esa compañía de seguros. Es decir, existe una alta fidelización de los clientes.”

No es fidelización, es presión y/o manipulación

N° DE ACEPTACIONES SEGÚN INGRESO Y SALIDA AGENTE DE VENTAS Año 2017				
Ingreso (Solicitud Oferta)	Salida (Aceptación)			Total
	AFP	Agente	CSV+Directo+ Asesor Previsional	
Agente	939	16.096	2.179	19.214
	4.9%	83,8%	11,3%	100%

“Por otra parte, considerando las cifras del año 2017, se ha observado que cuando un pensionable ingresa a SCOMP a través de un asesor previsional, en el 96,2% de los casos el pensionable que se pensiona a través de la modalidad de renta vitalicia **acepta uno de los tres mayores montos de pensión** (para la misma modalidad, condiciones especiales de cobertura y ELD). Contrariamente, en el caso de ingreso por agente de ventas, en el 79,2% de los casos los pensionables **NO aceptan una de las tres mayores ofertas**, a pesar de que la mayoría de las aceptaciones corresponden a ofertas externas.

Una explicación a lo anterior, es que la actual forma de presentación de las ofertas en el Certificado (todas netas de retribución por venta), cuando se ingresa por agente de ventas, no permite que los pensionables entiendan que, si selecciona una oferta interna de una compañía de seguros distinta a la del agente, la pensión que recibirá corresponderá al monto de pensión bruto, sin descuento de comisión (retribución por venta) porque esa compañía no tiene que pagar los servicios de un agente”

Nuevamente se comprueba que la recomendación de la Fiscalía Nacional Económica es la más razonable, ya que evidentemente, son los agentes de ventas quienes , avalados por sus respectivas compañías han generado la selección en tan alto porcentaje de pensiones significativamente mas bajas que las mejores ofertas del SCOMP

“En el cuadro siguiente se muestra la tasa de venta promedio de las rentas vitalicias contratadas con la intervención de un agente de ventas y con un asesor previsional. Dicha tasa representa la rentabilidad implícita que le ofrece la compañía de seguros al pensionado, la cual incorpora, entre otros, los gastos que tiene la compañía de seguros al momento de la contratación del seguro (pago de comisión al asesor o agente, gastos de emisión de la póliza, costos asociados a SCOMP, etc.) y también por la administración vitalicia de la pensión.”

Tasa de interés media (%) Año 2017				
	Agentes de venta	Venta Directa	Asesores Previsionales	Media
Total Mercado	2,40	2,59	2,56	2,48

Aquí vemos por qué las Compañías de Seguros prefieren contar con agentes de venta, ya que, al tener la venta asegurada sin competencia, no necesitan esforzarse para ganar el negocio, en perjuicio del pensionable.

Indudablemente, lo que haría mas transparente las ofertas de pensión, sería que la comisión generada por asesoría la asumieran las Compañías de Seguros, así no hay distorsión.

Atendido todo lo expuesto, se observa necesario un cambio en la presentación de las ofertas cuando la Solicitud de Ofertas ingresa por un agente de ventas de una compañía de seguros, de modo que cualquier oferta externa que emita la compañía de seguros a la que pertenece el agente de ventas sea de un nivel, por lo menos, equivalente al que hubiese ofrecido la compañía si la Solicitud de Ofertas hubiese contemplado a un asesor previsional.

Se sigue favoreciendo al agente de ventas y no se reconoce la efectividad de la asesoría independiente, que sí provoca verdadera competencia entre la Compañías y da la opción de Retiro Programado.

2.5 Comprensión del monto a pagar por servicios del asesor o agente de ventas

“Actualmente los Certificados de Oferta contienen leyendas informativas para el pensionable...

Ingreso por asesor previsional:

“Su Renta Vitalicia fue calculada descontando del saldo una comisión por asesoría previsional de $CR_{RV}\%$. Su pensión podría aumentar en la medida que esta comisión no exista o sea inferior a la señalada.”

Ingreso por agente de ventas:

“Su Renta Vitalicia fue calculada descontando del saldo una retribución por venta de $CR_{RV}\%$. Su pensión podría aumentar en la medida que esta retribución no exista o sea inferior a la señalada.”

Al darle más importancia a la comisión, se desconoce el valor de la asesoría para el caso de los Asesores Previsionales, no así para los Agentes de ventas, cuya función es vender.

En esta materia, se observa que existe espacio para reforzar las ideas que se señalan a continuación con el objetivo de facilitar la comprensión por parte del pensionable respecto de las comisiones por intermediación que pueden resultar aplicables:

- ✓ Que el trámite de pensión en particular incluye los servicios de un asesor previsional o agente de ventas de una compañía de seguros, lo cual tiene un costo asociado que corresponde al pago de la comisión de asesoría o retribución por venta, respectivamente.
- ✓ Que la contratación de un asesor previsional o la utilización de los servicios de un agente de ventas es voluntaria por parte del pensionable.
- ✓ Que para calcular los montos de pensión ofrecidos que se indican en el Certificado de Ofertas se utiliza la comisión máxima susceptible de ser pagada, siendo el monto final de comisión que se pagará en definitiva el resultado de un acuerdo entre el pensionable y el asesor o agente, según corresponda.

Además, se observa que es posible cambiar en las leyendas del Certificado el lenguaje técnico de “comisión” y “retribución por venta” por uno más cercano y entendible por el pensionable, refiriéndose expresamente a los pagos que deberá realizarse por estos conceptos. Y, tal vez lo más importante, señalar en pesos la cuantía de esta comisión.”

En esta leyenda, se insiste en asimilar la función de los Asesores Previsionales, creados por una ley y la de los agentes de venta creados por una normativa, cuyas funciones son de suyo, diferentes. Hace parecer culposo el derecho a ser remunerada la asesoría que va en directo beneficio del pensionable.

3. Aceptación de oferta de renta vitalicia de monto menor al mayor vigente

“La normativa vigente de SCOMP señala que “Si existiera más de una oferta vigente para el mismo tipo y condiciones especiales de cobertura, efectuada por la Compañía seleccionada, y alguna de ellas sea superior en monto a la que se está aceptando, el Sistema deberá generar una declaración que será suscrita por el consultante ante la Compañía o Administradora, según sea el caso. Esta declaración señalará que está en conocimiento de ofertas vigentes de monto mayor, especificándolas, pero que opta por una menor.”

Esta disposición, si bien alerta al pensionable de otras ofertas vigentes y de mayor monto de pensión ofrecida en la misma compañía, no advierte que también podrían existir ofertas de mayor monto en otras compañías de seguros.

Si bien el pensionable es libre de elegir la compañía de seguros que estime conveniente de acuerdo con sus preferencias, sea o no la que le ofrece el mayor monto de pensión, reunir en un solo documento todas las ofertas vigentes, internas y externas, de todos Certificados de Ofertas vigentes, es un elemento de ayuda para el pensionable para la toma de decisión de cual oferta aceptar. Lo anterior, especialmente si dicho documento muestra en forma clara el cálculo de cuánto dinero menos recibirá de pensión anual al tomar una determinada oferta de pensión, respecto de las restantes ofertas vigentes y de mayor monto, en otras compañías de seguros o, incluso, en la misma compañía de seguros en la que pretende aceptar la oferta de renta vitalicia”

En el informe final que los Asesores deben presentar al pensionable, se informan las mejores ofertas externas, los agentes sólo pueden presentar la de su Compañía, sin embargo sería menos conducente a una mala comprensión si se expresara la diferencia en el monto mensual de las distintas ofertas expresadas en pesos.

4. Entrega de los Certificados de Oferta originales

Actualmente la normativa establece que el Certificado de Ofertas original es el único documento con el cual es posible realizar el trámite de aceptación de una modalidad de pensión (ya sea en la compañía de seguros si se trata de una renta vitalicia o en la AFP en cualquier modalidad) y para seleccionar una modalidad de pensión (trámite que se debe realizar en la AFP).

En esta materia, se observa que existe espacio en la normativa para agilizar la entrega del Certificado de Ofertas original, de modo que aquellos pensionables que tienen clara la modalidad de pensión que seleccionarán, puedan concluir los tramites de selección y aceptación de modalidad de pensión en un menor tiempo.

No tiene mayor importancia la agilización de la entrega del Certificado Scomp, son muy pocos los pensionables que tienen clara la alternativa a elegir.

5.5 Formulario de aceptación de pensiones de sobrevivencia

“...Este formulario de aceptación de la oferta actualmente señala un único monto de pensión, la pensión de referencia del causante, bajo la glosa “**Monto Pensión U.F.**”... Por lo anterior, se observa necesario perfeccionar el actual formulario de aceptación de la oferta en pensiones de sobrevivencia.

Los montos de pensión de sobrevivencia se deben informar en forma individual para cada beneficiario, además de la pensión de referencia.

III. Justificación de la intervención regulatoria

- Simplificar el Certificado de Ofertas, de modo que sea más comprensible por parte de los pensionables, entregando información en pesos y facilitando el cálculo de cuánto dinero dejarían de recibir anualmente si no eligen la oferta que presenta el mayor monto de pensión.

La diferencia de pensión entre la pensión seleccionada y otras de monto más alto se debería expresar en el monto mensual, no anual, en pesos, más fácil de entender.

- Facilitar al pensionable el cálculo de la diferencia anual, en pesos, que existe entre la oferta de pensión que pretende aceptar y otras ofertas internas y externas vigentes para la misma modalidad y condiciones especiales de cobertura, en la misma compañía de seguros y en otras compañías de seguros de igual o superior clasificación de riesgo, en caso de que estas existieran. Esto permite tener en un solo documento las mejores ofertas vigentes con esas características

Esto sólo se daría con la intervención de un Asesor o directo consultando en cada Compañía, en este ultimo caso, nunca va a tener en un mismo documento todas las ofertas

- Dar alternativas para un acceso más rápido al Certificado de Ofertas original por parte del pensionable, a través del sitio privado que tienen los afiliados en las AFP (AFP virtual) o por medio de correo electrónico dirigido a éste.

El Asesor tiene acceso al certificado de ofertas al 4º día, pudiendo mostrar y explicarlo al pensionable con tiempo suficiente para decidir; son muy pocos los pensionables que entienden a cabalidad el Certificado de Ofertas, no tiene mayor importancia la mayor o menor rapidez en la recepción del certificado.

IV. Descripción de la propuesta de solución normativa

1. Consultas en el Sistema SCOMP

1.1 Ingreso al Sistema

Se propone que, una vez recibido el Certificado Electrónico de Saldo, el SCOMP gatille en forma automática una primera solicitud de ofertas a las compañías de seguros para que el pensionable pueda contar sin mayores trámites con un Certificado de Ofertas para las modalidades de pensión más frecuentes, de utilidad para la mayoría de los pensionables.

Esta solicitud contendría las 3 modalidades de pensión más utilizadas (Retiro Programado, Renta Vitalicia Inmediata y Renta Vitalicia Diferida)¹¹. Las ofertas resultantes de esta consulta se presentarían en el

Certificado de Ofertas todas brutas de comisión de asesoría o retribución por venta, al no contemplar la intervención de un asesor previsional o un agente de ventas de rentas vitalicias en el proceso de Solicitud de Ofertas.

Este primer Certificado de Ofertas será puesto en el sitio privado del afiliado (AFP virtual) y enviado por correo electrónico.

En forma posterior a esta “consulta automática”, el Sistema podrá cursar hasta 3 Solicitudes de Ofertas por Certificado de Saldo vigente, tal como lo establece la actual normativa, utilizando los servicios de un asesor previsional o agente de ventas o bien, efectuando la nueva solicitud en forma directa en su AFP o en una compañía de seguros.

La consulta automática se contradice con la propuesta de solicitar opciones de pensión acotadas a las necesidades del pensionable, supuestamente para no confundir ante muchas opciones de pensión, como ya se ha dicho, son pocos los pensionables que entienden la información que viene en el Certificado de Ofertas.

“En este aspecto, se hace más importante avanzar en temas de educación financiera y previsional, además de la simplificación del sistema, de tal forma que los futuros pensionables puedan en algún momento interactuar directamente con el SCOMP, sin la necesidad de un partícipe.”

Hasta ahora no ha habido real educación previsional, al menos para la generación que actualmente está cercana a pensionarse, en un gran porcentaje es necesaria la asesoría. La mejor forma de no distorsionar una información relevante para el resto de la vida de los pensionables, sería fijar una comisión que paguen las Compañías de Seguros y los honorarios en caso de Retiro Programado o Renta Temporal se financie desde la cuenta individual de la AFP.

1.2 Número de rentas vitalicias a cotizar

Se propone bajar de 3 a 2 el número de periodos garantizados a cotizar para todas las modalidades de renta vitalicia.

Además, disminuir de 3 a 2 el número de periodos de diferimiento en caso de rentas vitalicias diferidas.

Según la información disponible, son en un gran porcentaje las mismas opciones “cliché” de pensión que se solicitan y aparentemente el tener muchas ofertas a la vista, confunde al pensionable, sin embargo hay que tener presente que sobre el 60% de las solicitudes de ofertas las efectúan los agentes de ventas, además de las ingresadas en las AFPs; son los Asesores Previsionales, los que buscan la mejor alternativa según la realidad del pensionable y para eso, es necesario mostrar una gama de opciones.

2. Presentación de ofertas en el Certificado de Ofertas

2.1 Moneda en que se expresan los montos de pensión y el ELD

Para facilitar la comprensión por parte de los pensionables, se propone informar en el Certificado de Ofertas, además de los montos en UF como establece la ley, la pensión y ELD expresados en pesos, utilizando el valor de la UF a la fecha de emisión del Certificado.

Es razonable expresar en pesos el monto de la pensión además de UF, sin embargo, esto ya se realiza, cuando interviene un Asesor, éste siempre entrega el monto de la pensión expresada en pesos.

2.3 Información adicional a los montos de pensión

a) Clasificación de riesgo

La garantía del Estado, equivaldrá al 100% de la pensión básica solidaria de vejez (PBS). Respecto de las rentas vitalicias de montos superiores a la PBS, la garantía del Estado cubrirá el 75% del exceso por sobre la PBS, con un tope mensual por cada pensionado o beneficiario, de 45 Unidades de Fomento.

Los Asesores Previsionales explican el monto de la pensión garantizada por el Estado

La propuesta normativa es incorporar, al final del Certificado de Ofertas, la siguiente información:

Clasificación de riesgo expresada en colores

Generalmente se imprime el Certificado de ofertas en escala de grises, por lo que no serviría la diferenciación de color.

b) Tasa de descuento del periodo garantizado de pago

La propuesta normativa consiste en trasladar la información sobre tasa de descuento de los cuadros de ofertas e incorporarla en una hoja al final del Certificado de Ofertas en que explique para qué sirve la señalada tasa, así como la tasa que cada compañía de seguros aplicará a las pensiones garantizadas no pagadas, ordenadas de la más baja a la más alta tasa de descuento.

Los Asesores Previsionales explican el período garantizado con la tasa de descuento

2.4 Montos de pensión cuando se ingresa por agente de venta

La propuesta normativa consiste, en que para aquellos casos en que la Solicitud de Ofertas se ingrese por medio de una agente de ventas de rentas vitalicias, el Certificado de Ofertas presentará todas las ofertas de pensión brutas de comisión, salvo la oferta de la compañía de seguros a la que pertenece el agente de ventas que ingresó la Solicitud, oferta que se presentará neta de retribución por venta (comisión).

Informando la pensión neta ingresada por una compañía de seguros con un agente de ventas, queda evidente la diferencia de oferta del resto de las ofertas brutas de comisión, la diferencia debería ser mensual, no anual.

Es más lógico reconocer que la Fiscalía Nacional Económica está en lo correcto al recomendar que se eliminen los agentes de ventas de las Compañías

2.5 Comprensión del monto a pagar por servicios de asesor o agente de ventas

En atención al cambio en la presentación de las ofertas cuando el pensionable ingresa al sistema con la participación de un agente de ventas de una compañía de seguros, se hace necesario diferenciar las leyendas según la vía de ingreso.

Este cambio es adecuado a la modificación referente a la información de la oferta con la participación de un agente de ventas, si es que se insiste en mantenerlos vigentes, a pesar que está demostrado que su sola existencia le quita transparencia al sistema.

3. Entrega del Certificado de Ofertas original

Para dar al pensionable un acceso más rápido al Certificado de Ofertas original – necesario para poder concluir el trámite de selección de modalidad y aceptación de pensión, la propuesta normativa contempla que el Sistema remita dicho documento a la AFP de origen para que ésta lo ponga a disposición del afiliado o beneficiarios, en el sitio web privado de aquéllos.

Parece adecuado, sin embargo no es de mucha utilidad ya que pocos afiliados pensionables lo entienden.

4. Aceptación de oferta de renta vitalicia de monto menor al mayor vigente

La propuesta normativa señala que, una vez ingresado al Sistema el código de la renta vitalicia que desea aceptar el consultante, en forma previa a la formalización de ésta, el Sistema deberá verificar si existen ofertas internas o externas vigentes de mayor monto, para la misma modalidad de pensión y mismas condiciones especiales de cobertura, de la misma compañía que se pretende aceptar o de otras compañías de seguros. En caso de existir, se deberá generar el formulario de pre aceptación, el cual deberá ser firmado por el consultante o los beneficiarios, según corresponda, e ingresado al Sistema.

Es necesario mientras se mantenga la participación de los agentes de ventas

5.5 Formulario de aceptación de pensiones de sobrevivencia

A efectos de estandarizar estos formularios en el caso de pensiones de sobrevivencia, se ajusta el formulario de aceptación modificando la glosa “**Monto Pensión U.F.**” por “**Monto Pensión Causante U.F.**”, además de la pensión en pesos, junto con incorporar un cuadro similar al que contiene el formulario de la oferta externa, con el monto de la pensión ofertado a cada beneficiario

Es adecuado, da mas transparencia a la información entregada a todos los beneficiarios

Opiniones planteadas desde la perspectiva de un Asesor Previsional que desarrolla su trabajo en regiones, donde la realidad es muy diferente a la que se conoce en Santiago y sus regiones cercanas.

Con la convicción que se regulará el sistema en el sentido más lógico, si es que la verdadera intención es mejorar el sistema en beneficio de los pensionados.

Atte

Tengo una vasta experiencia en temas de asesoría en terreno 32 años conozco al promedio del cliente chileno, y puedo decir que el tema de las pensiones para asesores independientes como yo, va más allá de un negocio, es ayudarle a los clientes a buscar una mejor pensión, saber negociar en el momento justo con las compañías para que mejoren su oferta externa, los clientes no pueden hacerlo, porque no tienen la expertiz para lograrlo.

1.-AGENTES DIRECTOS DE COMPAÑÍAS: No entiendo la labor de los agentes directos de compañías, ya que ellos no necesariamente ofrecen las mejores pensiones a los clientes, son jueces y partes frente a la necesidad de una asesoría objetiva y eficiente, manipulan a los clientes diciéndoles que no les cobrarán, ya que muchos cierran al "0%", y los pensionables optan por los servicios de los agentes directos por ahorrarse el 2% con tope del 60UF de nuestros honorarios, prefieren tomar una pensión que muchas veces es menor a la que tendrían con una asesoría independiente.

En un país donde se trabaja en base a producción en todas partes, como por ejemplo los bancos pagan comisiones a sus ejecutivos en base a los intereses que pagan sus clientes, por tanto las comisiones también salen del bolsillo de los clientes, (pero eso, no es tema en este momento), entonces considero que darle tanto realce a nuestros honorarios que finalmente son marginales frente al servicio eficiente que podemos ofrecer. Si calculamos las diferencias de pensiones entre las ofertas de las compañías muchas veces hay diferencias grandes, clientes que dejarán de percibir alrededor de 1 UF mensual que proyectada a largos años la pérdida es significativa para un pensionado, como por ejemplo en el financiamiento en el pago de cualquier costo básico, esa pérdida se puede transformar en 28 años en más de un 200% menos en su pensión por ejemplo en el año 1990 1UF costaba \$5.435,28, y hoy cuesta \$27.291,08 por ahorrarse el 2% de nuestros honorarios, (que además nuestra producción como asesores personas naturales no es abundante ya que muchas veces se cierran 4 a 8 casos anuales por la mala publicidad del famoso 2%) considero que no es favorable para el pensionable que los agentes directos de compañías les ofrezcan una

asesoría sin cobro a los clientes ya que no estamos frente a igualdad de condiciones de trabajo y que además va en desmedro de las pensiones.-

2.- **CONTRATACIÓN DE PÓLIZAS OBLIGATORIAS**, debemos contratar dichas pólizas para responder frente a una asesoría negligente, que son en extremo altas, y la tasa de siniestros de esas pólizas, es muy baja, desde mi punto de vista no se justifica su existencia obligatoria, esas pólizas deben ser optativas.-

3.-**CLASIFICACIÓN DE LAS COMPAÑÍAS**, si bien es importante, pero no debiera ser determinante para la elección del pensionable, ya que en Chile desde que se inició el sistema de pensiones del DL 3500 ninguna compañía ha quebrado y dejado indefenso a sus pensionados, ya que frente a la insolvencia son absorbidas por otras compañías y los clientes no sufren menoscabo en el pago de sus pensiones, además las rentas vitalicias cuentan con garantía estatal.-

5.- **COBRO DE LA COMISIÓN DE LAS AFP** debe ser más clara, frente a una posible elección del pensionable, ya que los clientes no entienden en porcentajes, debería aparecer en el scomp, junto a la oferta que entrega cada afp, cuanto será el cobro mensual que la afp le cobraría en pesos conforme a la pensión ofrecida proyectada en el tiempo.-

6.-**LA INFORMACIÓN** del sistema de pensiones se hace en la primera reunión con el cliente, en lo personal les hago una presentación clara de cómo funciona el sistema de pensiones, scomp y las características de las compañías.-

8.- **TASA DE DESCUENTO** es importante que siga apareciendo en el scomp, ya que el cliente debe saber cuánto será el interés que se cobrará al hacer efectivo el cobro total del monto definido por el pensionable, para que sea retirado por un beneficiario adicional.-, ya el promedio del chileno no lee, y aún el nivel educacional de muchos es el mínimo, y jamás se interesará por buscar dicha información, excluir ese dato atenta contra la transparencia en la información desde mi punto de vista.-

9.- **OFERTAS EXTERNAS** son importantes ya que obligan a las compañías a mejorar sus ofertas para los pensionables, de esa forma se incentiva a las compañías a dar mejores ofertas de pensión a los clientes, incentivando una sana competencia que favorecerá al pensionado.-

10.- **LISTADO PÚBLICO**, en la norma nada se dice sobre el listado público que es la forma en la que se puede llegar a los clientes, es necesario que se transparente y se potencie, ya que eso permite que haya igualdad frente a la ley, igualdad en oportunidad de trabajo, es muy raro que el listado sea tan escuálido en la información de los pensionables que califican para rentas vitalicias, por ejemplo Cuprum casi no presenta personas en el listado público y que además cumplan con requisito de optar a una renta vitalicia.- El hecho que las AFP no publiquen en el listado público a todos los futuros pensionables, se presta para que se desarrolle el mercado negro de venta de bases de datos de las AFP, (cuestión que me consta) muchas veces los administrativos que trabajan en las AFP incentivan a la gente para que diga que no quiere aparecer en el listado público limitando la información, lo conveniente, sería que los usuarios hagan una declaración notarial y la presenten en la AFP para que no aparezcan en el listado público, ya que sería muy difícil fiscalizar a cada cliente preguntarle si ellos optaron libremente por no aparecer en el listado público, y todo lo que perderían al tener acceso limitado a la información, los clientes deben vitrinear en el sistema de pensiones, para que puedan elegir la mejor opción con la mayor información posible.-es lo más sano para el mercado la libre competencia.-

12.- **ASESORÍA PREVISIONAL** debe ser solo para personas naturales, ya que al tener personalidad jurídica presenta ciertos riesgos de monopolios y pudiera ser más fácil caer en irregularidades frente a un servicio objetivo y veraz para el cliente.-

Soy nueva en esta actividad, ya que después de una larga cesantía a mi edad no fue fácil encontrar trabajo en mi área social-financiera, tuve que reinventarme estudiar dar la prueba para ser asesora previsional, y me

inquietan algunas cosas planteadas precedentemente, espero consideren mis opiniones basadas en mi experiencia, saludos cordiales.

ASESOR PREVISIONAL WALKIRIA VERA RIQUELME

1.- Generación de Certificado de saldo automático: Creo que no es necesario, ya que los demás cambios que está haciendo el regulador, son suficientes para darle más transparencia al sistema, además esto generará, un retraso en la opción a aceptar una oferta el pensionable, que en especial, al estar siendo atendido por un asesor, ya tiene clara su situación con antelación, el retraso está provocado por la espera de una segunda consulta, en donde se deberá hacer la REAL consulta del pensionable, de acuerdo a sus necesidades, generando con ello inconvenientes en el traspaso de las primas, que se encuentran bajo la inestabilidad de la rentabilidad, y otros factores, y según en la fecha que se encuentre, puede producir un cambio de mes para traspaso de prima, esto por los plazos establecidos, y en la necesidad del pensionable muchas veces de recibir cuando antes su dinero definitivo, sin tener que pedir por obligación pago preliminar, que finalmente hace más engorroso el traspaso de primas.-

Al realizar el primer scomp de manera automática, también limita a su real necesidad de oferta sólo dos opciones, es decir, a ocupar la primera oferta (automática), pierde el pensionable una alternativa de oferta, de tres a dos.-

Crear una solicitud **estándar**, Tal como se acostumbra en las AFP, idea luego del resultado de las estadísticas, lo cual resulta obvio, si se considera así, ya que las AFP son el primer canal de cierres, es una falta de respeto para el afiliado, pedir pensión TIPO demuestra una total INDIFERENCIA con el afiliado en sus reales necesidades particulares, creo que esto más bien busca demostrar, la diferencia, entre precio con y sin intermediación, pero a la vez, demuestra que los pensionables al ser tratados de manera directa, No reciben la atención necesaria en una decisión tan importante y tan trascendental, por eso la hacen para todos iguales, sin embargo, cada pensionable es un mundo aparte.

Número de Rentas a cotizar: Es una disminución para el derecho del pensionable, a tener mayor alternativas de ofertas, en donde los asesores saben que lo más probable es conseguir mejores tasas, en solicitudes que no son las comunes ingresadas en las AFP, y los periodos Garantizados van en directa relación con la edad de los beneficiarios, y las edades son aún más DIVERSAS.-

Diferencia anual de pensión. Cuando se habla de montos de pensión es sabido que estos son muy bajos, por lo tanto las personas ya no pueden proyectarse a 1 año, se debe hacer el ejercicio mes a mes, “como sacar el mes adelante”, la realidad de como pagar gastos básicos, remedios, comidas, y muy pocas más.-

Hacerlo en pesos, es un avance, los asesores lo hacen para explicar mejor el monto de pensión, esto ayudará a unificar el valor de la UF considerada para esto, y así no inducir a error totalmente voluntario a inflar una oferta solo por efecto valor UF.-

Gráfico de Clasificación de riesgo: Es bueno informarlo porque hay pensionables que lo preguntan, pero no darle la mayor importancia, porque las clasificaciones también varían, y hacen tomar decisiones actuales que después cambia, pero la Pensión queda fija igual, asumiendo un costo de por vida, además hay que considerar que TODAS las aseguradoras que ofertan pasan por un filtro anterior, por medio del fiscalizador para poder ofertar en el scomp.- Lo dejo sujeto a recibir más argumentos para mantenerlo.-

Comprensión del monto a pagar por servicios del asesor o agente de ventas: Ante todo hay que usar bien los conceptos y estos los debería reflejar el scomp, ya que los agentes cobran comisión, y los Asesores recibimos pago de HONORARIOS, eso lo dice de manera textual por instrucción del fiscalizador en el contrato

de Honorarios, y como tal de debe reflejar en la información del scomp, también se debe informar de la misma manera que se exige en el contrato de honorarios, “ se estipula que los honorarios brutos convenidos a pagar por concepto de asesoría previsional, se ajustan al rango de comisiones que se encuentran establecidas en la ley 20.255 y al decreto del Ministerio de hacienda N° 1.088 de fecha 17...”Y NO que” el monto final a pagar es acordado entre usted y el asesor”, esto porque le da poca seriedad, y NO se condice con la Verdad, ya que tenemos reglas para ello, no se cobra según acuerdo, es una falta de respeto al trabajo y entrega de la labor del asesor, contra un mercado que está atento a cualquier falencia para hacerse de una comisión fácil, ya sea un agente u otro asesor, o un negocio fácil, para las AFP o Las aseguradoras, sin el mínimo esfuerzo por la atención previa a una decisión de pensión, en la cual se demoniza el cobro, desentendiéndose que hay un trabajo puesto en ello.

Respecto a la COMISIÓN cobrada por los agentes es bueno se haga en pesos, y que se pueda apreciar el costo que podría tener no optar por una oferta mayor de otra aseguradora, y el estado proteger el interés del afiliado, por sobre una información sesgada, esto lo dice la constitución en Chile, Capítulo III “De los derechos y deberes constitucionales”, art 18° “ La Acción del estado estará dirigida a garantizar el acceso de todos los habitantes al goce de prestaciones básicas uniformes, sea que se otorguen a través de instituciones públicas o privadas.” De esto podemos desprender, varias situaciones que cuestionan en un ámbito más amplio la existencia de los agentes, son menores los beneficios, de una información sesgada, lo cual pone al pensionable, en un ámbito de tipo comercial, por encima de lo social.-

Respecto a LOS HONORARIOS obrados por el asesor, creo que se da demasiado énfasis, a una situación que es obvia y justa, así como también lo dice la constitución, en el mismo Capítulo informado anteriormente. ART 18° “ La libertad de trabajo y su protección” “toda persona tiene derecho a la libre contratación y a la libre elección del trabajo con una justa retribución”, y que más justo puede ser si estas están establecidas en la ley y al decreto del ministerio de hacienda. Para mayor abundamiento el mismo artículo dice: “ La ley determinará las profesiones que requieran grado o título universitario y las condiciones que deben cumplirse para ejercerlas”. Por lo anterior, no hay más comentarios, ya que es la propia ley que habla al respecto.-

Además se debe evitar demonizar el costo por intermediación, ya que no va en perjuicio del pensionable, debido a que si el pensionable libremente toma una asesoría, es porque necesita entender el funcionamiento del sistema en su amplitud, y tomar decisión sería y responsable, está siendo responsable con su situación y como buen padre de familia (concepto en su amplitud), tiene el DEBER de proveer de bien estar a si mismo y a su núcleo familiar (concepto amplio).- hay que mirar esto con altura de miras, se debe **considerar, que la mayoría de los pensionables, tendrán un Aporte Previsional Solidario, por lo tanto el costo de la intermediación, se diluye con este**, y es la manera más justa, porque es el estado el que debe velar por este servicio social, ya que **en la constitución también se establece el derecho a la educación, los asesores previsionales, cumplen el rol en esta materia** ya que hoy no es parte de la malla en los establecimientos educacionales.

Entrega de certificados de ofertas Original: es una buena iniciativa, pero habrá que tener mayor cuidado, en la filtración de datos que hoy ya son un hecho de vulnerabilidad con las claves de las AFP, o en la creación de mail falsos, creo que sería mejor que No se enviara el Scomp original , y sólo se pudiera rescatar desde la AFP, así existirá un solo ente al cual fiscalizar, en la posible falta de resguardo de los datos o filtración de información.-

Sin otro particular se despide atentamente.-

Agentes de Venta de Rentas Vitalicias

**AGENTE DE VENTAS DE RENTAS VITALICIAS
HORACIO HERNÁNDEZ RIGAU**

Santiago, 01-09-2018

Señores
Superintendencia de Pensiones y
Comisión para el Mercado Financiero

Presente

El motivo que me induce a escribir este correo, dice relación con las modificaciones que las instancias de supervisión y control del sistema de pensiones confían aplicar a partir de un futuro próximo, algunos de cuyos contenidos los siento discrepantes con la experiencia que hasta el momento he acumulado, lo que deseo someter a su consideración.

A título de presentación, quisiera hacerle presente que desde hace bastante tiempo vengo desempeñándome como Agente de Rentas Vitalicias, en cuyo propósito opero con la misma compañía de seguros de vida con la cual me pensioné en 2001. Como contraprestación, sólo obtengo las compensaciones definidas por la normativa.

Respecto del tema en cuestión, tengo perfecta claridad que el retiro está cargado de contenidos fuertemente emocionales, toda vez que hace consciente el fin de la vida laboral, motivo suficiente para eludirlo y postergarlo cuanto se pueda, hasta que sea del todo ineludible o perentorio. Así lo constato en mis orientaciones personales y en las charlas grupales que doy a título gratuito, tanto en empresas privadas como en entidades públicas.

Pero, llegado el momento de abordar el tema, los afiliados se dan cuenta que es poco o nada LO QUE SABEN, de allí que busquen un referente que estimen “creíble y de confianza” para preguntarles qué hicieron ellos en su momento, base sobre la cual replican otro tanto para sí mismos, sin adecuación alguna a sus particulares realidades.

Pero aquí me queda la sensación de una suerte de incongruencia, porque, tanto directivos de la Superintendencia de Pensiones como de la Comisión para el Mercado Financiero (ex SVS) dan por sentado que los afiliados tienen o pueden tener los conocimientos suficientes para tomar la decisión acertada, conscientes de lo que QUIEREN resolver con su pensión y de la MODALIDAD que mejor se adecua al propósito en cuestión. Es decir, no necesitan asesorías de ningún tipo.

¿Y qué papel jugamos los agentes y asesores previsionales cuyas competencias nos son sistemáticamente evaluadas por la propia Superintendencia de Pensiones?

Si a juicio de la autoridad los afiliados pueden definir con claridad y precisión lo que necesitan y como satisfacerlo sin arrepentirse, nuestros procesos de formación y evaluaciones periódicas ha sido un despropósito al cual es necesario poner un punto final, puesto que la única motivación que nos movería, es el cobro de una comisión que sólo deteriora la pensión mensual que se recibirá. Es cuestión de sacar cuentas.

Si se trata de un hombre, este ahorrará del orden de \$5.000 mensuales, toda vez que la comisión de UF 60 deberá diluirla en más de 240 meses que es su esperanza de vida a los 65. Si es mujer, su monto mejorará del orden de \$3.700 mensuales, puesto que vive 10 años más que su contraparte.

Pero la pregunta que desde mi punto de vista es imperioso responder, es otra:

¿Qué pasa si el afiliado que la autoridad estima del todo competente para decidir atinadamente por sí mismo, SE EQUIVOCA?

¿La autoridad que propicia la autonomía del afiliado REVOCARÁ la mala decisión, dándole la opción de rectificar?

En lo que al SCOMP respecta, no me he topado con ningún afiliado en proceso de pensión que sepa entender, ni lo que debe pedir cuando ingresa el Certificado de Saldo, ni leer lo que le llegará impreso. Tampoco capta las implicancias potenciales que tiene el pronunciarse por un monto que puede resultar mayor que otro, pero que lo ofrece una empresa cuya calificación financiera (riesgo potencial) es sustancialmente menor que otra que le dará certeza de su capacidad de cumplir los compromisos que asume, aunque con un monto marginalmente inferior. ¿Recuerdan INVERLINK? Quedaron más de 3.500 pensionados cuya pensión debió ser pagada por la compañía de seguros Le Mans, que tuvo que ser cerrada, en circunstancias que el Estado NO GARANTIZA EL 100%. Esa compañía ofrecía mucho más que otras, que siguen operando normalmente.

En todo este proceso encuentro que los agentes y asesores aportamos muchísimo más de lo que la autoridad asume, porque el monto de la pensión, si bien es importante, NO ES LO ÚNICO.

Atentamente,

**AGENTE DE VENTAS DE RENTAS VITALICIAS
ISABEL BEZJAK**

Sres: CMF y SAFF, en relación a la normativa en consulta sobre Scomp quisiera comentar si sería justo para un agente de Rentas Vitalicias asesorar a una persona desde el comienzo: revisar cotizaciones, revisar bono de reconocimiento, hacer estudios de pensión para que la persona se interiorice antes de la jubilación para que llegado el momento este claro. En el caso de las pensiones de invalidez acompañarlo a la comisión médica, apelar si es necesario y llegado el momento de cerrar el trámite un scomp automático o una oferta neta comparada con una lista de ofertas brutas lo deje básicamente trabajando con remuneración CERO. No es justo acaso que si una persona contrata los servicios de intermediación el asesor o el agente tengan su remuneración por su trabajo? ¿que sentido tiene capacitarse, rendir pruebas ante la superintendencia para ejercer nuestro trabajo si después el mismo sistema avala que trabajemos gratis? No sería mejor que entonces pagaran efectivamente las Compañías y no le disminuyeran la pensión al afiliado? También es importante acotar que las bajas pensiones no van a arreglarse si no hay comisión. Si subirían si subieran las tasas de cálculo. Además sería bueno también que se fiscalizara a las AFPS porque como es posible que cuando está listo el certificado de saldo de un afiliado lo vayan a ver a su domicilio un montón de agentes y asesores que no hicieron el trámite y otros cuantos lo llamen por teléfono siendo que el trámite era privado?.

Otros

**Comentarios a la normativa en consulta que realiza modificaciones a la
Norma de Carácter General N° 218**

Fiscalía Nacional Económica

1. En el presente documento se presentan comentarios a la normativa en consulta que realiza modificaciones a la Norma de Carácter General N° 218, que imparte instrucciones sobre el Sistema de Consultas y Ofertas de Montos de Pensión (SCOMP), propuesta por la Comisión para el Mercado Financiero (CMF) junto con la Superintendencia de Pensiones (SP).
2. Para realizar estos comentarios, se consideraron los fundamentos de la propuesta normativa contenidos en el documento denominado “Informe Normativo Preliminar” (Informe Normativo).
3. En términos generales, la Fiscalía Nacional Económica (FNE), estima como sumamente positiva la propuesta de modificación normativa, puesto que tendría como efecto primordial perfeccionar el funcionamiento del SCOMP, permitiendo que los pensionables puedan tomar decisiones con información de mejor calidad que la que actualmente disponen, lo que podría generar que estos accedan a mejores pensiones.
4. Concretamente, las propuestas están alineadas con los tres principios básicos que esta Fiscalía consideró en el Informe del Estudio de Mercado sobre Rentas Vitalicias - publicado el 28 de febrero de este año (Informe FNE)¹-, debiesen ser tomados en cuenta al reformar la normativa del sistema de pensiones. Estos principios básicos son: simplificar el sistema para que el funcionamiento sea comprensible para todos los pensionables; mejorar la forma y la calidad de la información entregada a los individuos que realizan su proceso de pensión; y resguardar la libertad de elección de cada individuo que lleva a cabo su proceso de pensión.
5. Los comentarios que siguen a continuación se estructuran siguiendo la forma en que las modificaciones son presentadas en el Informe Normativo.

A) Consultas en el sistema SCOMP

6. En relación a las consultas en el sistema SCOMP, se estima que las propuestas avanzan en el sentido correcto, puesto que simplifican el sistema y mejoran la forma en la que se entrega la información a los pensionables.
7. En primer lugar, la alternativa de emitir un certificado automático de ofertas de pensión, una vez que el pensionable haya recibido su Certificado Electrónico de Saldo, va en línea con

¹ El Informe del Estudio de Mercado sobre Rentas Vitalicias está disponible en el siguiente link:
<http://www.fne.gob.cl/wp-content/uploads/2018/02/Informe-Final-EM01.pdf>

disminuir el efecto adverso de la interacción del pensionable con los partícipes a la hora de ingresar al SCOMP. Como lo destacamos en el párrafo 332 del Informe FNE, resulta preocupante que 3 de los 4 partícipes tengan relación con los oferentes del mercado.

8. De acuerdo a lo señalado anteriormente, la opción de emitir una solicitud de ofertas de manera automática, sin la participación de un intermediario, le permitirá al pensionable ser más consciente de las distintas alternativas de pensión antes de estar expuesto a las presiones de terceros. Esto implica, analizar las ofertas de los productos más frecuentes sin el descuento de la comisión por asesoría, ni de retribución por venta, teniendo la posibilidad de ponderar las ofertas de pensión de distintas compañías de seguros de vida (CSV), antes de interactuar con terceros.
9. La opción de emitir nuevas solicitudes de ofertas, luego de 4 días hábiles desde que se emitió el certificado de ofertas, es una alternativa que potencialmente hará más efectivo aún que el pensionable compare y pondere las opciones de pensión antes de recibir nueva información. Sin embargo, es condicional a que el individuo tenga acceso a las ofertas al momento de su emisión.
10. De la modificación propuesta a la Norma de Carácter General N° 218, se desprende que la Administradora de Fondos de Pensiones (AFP) de origen, cuando recibe los certificados de oferta, es la encargada de poner a disposición del pensionable estos documentos. Pero no se hace referencia a qué ocurre en caso de que este proceso se retrase y el pensionable tenga acceso a sus ofertas de manera rezagada de la emisión. Por esta razón, se recomienda modificar esta propuesta condicionando los cuatro días hábiles, para solicitar nuevas ofertas de pensión, desde que el pensionable tuvo acceso al certificado de ofertas automático –y no desde su emisión–.
11. Por su parte, la opción de disminuir la cantidad de productos a solicitar por los pensionables, simplifica el sistema y reduce la cantidad de información que los individuos deben procesar. Por ello, se espera que esta modificación haga más abarcable para los pensionables analizar la conveniencia de las distintas alternativas. En particular, como se argumenta en los párrafos 346, 347 y 348 del Informe FNE, contra intuitivamente, una mayor cantidad de ofertas podrían estar complejizando el proceso de pensión, haciendo que aumenten los costos de búsqueda y generando ofuscación en los pensionables. Esto implica que, acotar el set de opciones puede ser una buena alternativa para que los individuos escojan de manera más consciente e informada entre las ofertas de pensión que reciben.

B) Presentación de las ofertas en el Certificado de Ofertas

12. En relación a la propuesta de presentar los montos de pensión en pesos, esto está en línea con los principios de hacer más comprensible los certificados de oferta a los pensionables y mejorar la forma y la calidad de la información entregada.
13. Lo anterior, puesto que se aumenta la transparencia de los montos de pensión, ya que en términos generales los individuos tienen una mayor familiaridad con el peso como unidad

de dinero, que con la unidad de fomento (UF). Como se plantea en párrafo 341 del Informe FNE, las unidades de dinero más familiares son percibidas por los individuos como más valiosas que aquellas menos familiares. Por lo tanto, presentar el monto en pesos permitirá a los pensionables ponderar de una mejor manera las ofertas.

14. En este mismo sentido, consideramos positiva la presentación de las diferencias de montos de pensión, o excedentes de libre disposición, agrupando las pensiones anualmente. Como se planteó en el Informe FNE, entre los académicos se reconoce la estrategia de “reformulación temporal” para aumentar la demanda de ciertos bienes y servicios.
15. Esta estrategia consiste en presentar el precio diario o mensual del bien, para que se perciba como menos costoso que si se observara el precio total. En línea con esta literatura, mostrar las diferencias de ofertas agregando las pensiones anualmente, disminuye el efecto de reformulación, permitiendo que los pensionables tengan más conciencia de las diferencias monetarias entre las ofertas. Así, se espera que los pensionables puedan escoger su pensión con información más transparente y menos expuestos a sesgos de comportamiento.
16. En cuanto a la información de las clasificaciones de riesgo de las CSV y las tasas de descuento del período garantizado ofrecidas, consideramos que separar esta información del monto de pensión y presentarla como un anexo del certificado de ofertas, es una buena medida que puede disminuir la ofuscación que experimentan los individuos a la hora de pensionarse.
17. En primer lugar, la presentación de las clasificaciones de riesgo con colores, puede ayudar a los pensionables a interpretar esta información. Pero, de todas formas, como se planteó en el párrafo 344 del Informe FNE, esta es una variable poco transparente, difícil de entender y poco cuantificable, incluso para aquellos individuos que trabajan intensivamente en este mercado.
18. Es por esta razón, que a pesar de considerar positiva esta nueva herramienta que facilita la interpretación de la clasificación de riesgo, creemos que en el mediano plazo estos datos debiesen ser excluidos del certificado de ofertas y ser presentados únicamente en la página de la CMF y de la SP.
19. En segundo lugar, como se afirma en el Informe FNE, resulta difícil creer que un pensionable sea capaz de evaluar la relevancia de la tasa de descuento del período garantizado. Esto se debe a que hay distintos factores relevantes a tomar en cuenta a la hora de hacer una comparación económica, como son; el largo del período garantizado, el tipo de beneficiarios (legales o designados), la expectativa de vida propia y las expectativas de vida de sus beneficiarios.
20. Es por lo anterior, que, si bien se comprende la aprensión de las autoridades por el abuso que pueda generar el no publicar la tasa de descuento en el certificado de oferta, una alternativa que se estima podría ser más simple y efectiva, es definir una tasa de descuento fija y permitir que las compañías de seguros compitan ajustando los montos de pensión que ofertan a los individuos.

21. En relación al mercado de la intermediación, particularmente en los casos en que las solicitudes de ofertas se ingresan con un agente de venta, se considera como una buena medida que se presenten los montos de pensión, de la compañía de seguros del agente, netos de retribución por venta. De esta manera, se internaliza el costo de la retribución al comparar los montos de pensión ofrecidos en el certificado.
22. Por otra parte, consideramos que es positivo hacer que el monto a pagar por retribución o comisión, sea más comprensible por el pensionable, y que así los individuos sean más conscientes del pago que realizan. Esto permite que los pensionables sientan, en mayor medida, el “dolor del pago” de la retribución o comisión por venta, y se disminuyan las distorsiones en la disposición a pagar por este servicio.
23. Como se menciona en el párrafo 364 del Informe FNE, los dos criterios que definen la transparencia del método de pago, es si se resalta el monto pagado y si sobresale la forma física del dinero. El cambio de leyenda propuesto en el Informe Normativo, va en esta dirección, ya que aumenta la transparencia del método de pago, a través de resaltar el monto a pagar.
24. De todas formas, se sugiere cambiar, en la información entregada al pensionable la mención al pago máximo general (que son las 60 UF tope) por el máximo que puede pagar el pensionable en particular. Lo anterior, puesto que, como se menciona en el párrafo 362 del Informe FNE, los individuos se enfrentan al proceso de pensión una vez en la vida, y la comisión que se menciona en los certificados de oferta puede pasar a ser un punto de referencia para los pensionables, lo que aumentaría su disposición a pagar por la asesoría previsional.

C) Entrega del certificado de oferta original

25. En relación a la propuesta de que el afiliado tenga acceso a los certificados de oferta originales en la página web de la AFP de origen, creemos que converge con los principios planteados en el Informe FNE. Esta es una herramienta que le entrega mayor autonomía a los individuos y hace más accesible la información sobre sus ofertas de pensión.
26. Esperamos que esta modificación, en conjunto con el resto de las propuestas de cambio normativo, tengan como efecto disminuir la interacción del pensionable con terceros que tengan conflictos de interés en el proceso de pensión.

D) Aceptación de oferta de renta vitalicia de monto menor al mayor vigente

27. Actualmente no hay certeza de que los pensionables comprendan a cabalidad los certificados de oferta de pensión, ni de que sean capaces de ponderar las diferencias de montos entre las diferentes alternativas que reciben. Por ello, estimamos que implementar el formulario de pre-aceptación constituye una buena medida, ya que esto hará que los individuos tomen su decisión de pensión siendo previamente informados de que existen

otras ofertas con mayores montos de pensión (presentadas en pesos como unidad de medida), para el mismo producto escogido.

28. Esperamos que esta medida disminuya la persuasión que ejerce la fuerza de venta y otros intermediarios sobre los pensionables a la hora de escoger su pensión.

COMENTARIOS NORMATIVA EN CONSULTA, MODIFICACION NCG N° 218 CMF, TITULO II LIBRO III COMPENDIO DE NORMAS SP

Modificación NCG N° 218 CMF	Modificación Título II Libro III Compendio de Normas SP	Observaciones, comentarios, consultas de SCOMP
<p>3. Modifícase el número 2. del Capítulo IV. OPERACIÓN DEL SISTEMA, de acuerdo a lo siguiente:</p> <p>3.1 Modifícase el número 2.1 de acuerdo a lo siguiente:</p>	<p>2. Modifícase la Letra E. OPERACIÓN DEL SISTEMA, de acuerdo a lo siguiente:</p> <p>2.1 Modifícase el Capítulo II, de acuerdo a lo siguiente:</p> <p>1. Modifícase el número 1., de la siguiente forma:</p>	
<p>2. Agrégase lo siguiente a continuación del último párrafo: "Recibido el Certificado Electrónico de Saldo, el Sistema deberá solicitar ofertas a las Compañías de Seguros de vida en las siguientes modalidades de pensión:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Renta Vitalicia Inmediata simple. - Renta Vitalicia Inmediata simple con máximo ELD, en caso que el CES señale que el afiliado tiene derecho a ELD, para un monto de pensión igual a la pensión mínima requerida para acceder al retiro de excedente de libre disposición. - Renta Vitalicia Inmediata garantizada a 180 meses. - Renta Vitalicia Diferida a 2 años, en que la Renta Temporal sea 2 veces la Renta Vitalicia Diferida (iguales en caso de pensiones de sobrevivencia). 	<p>b) Agrégase lo siguiente a continuación del último párrafo: "Recibido el Certificado Electrónico de Saldo, el Sistema deberá solicitar ofertas a las Compañías de Seguros de vida en las siguientes modalidades de pensión:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Renta Vitalicia Inmediata simple. - Renta Vitalicia Inmediata simple con máximo ELD, en caso que el CES señale que el afiliado tiene derecho a ELD, para un monto de pensión igual a la pensión mínima requerida para acceder al retiro de excedente de libre disposición. - Renta Vitalicia Inmediata garantizada a 180 meses. - Renta Vitalicia Diferida a 2 años, en que la Renta Temporal sea 2 veces la Renta Vitalicia Diferida (iguales en caso de pensiones de sobrevivencia). 	<p>1. ¿Cómo se debe determinar los beneficiarios asegurados en pensiones de Sobrevivencia para el producto RVI con 180 meses garantizados?</p>
<p>El Sistema deberá emitir un Certificado de Ofertas original dentro de los cuatro días hábiles siguientes de recibido el Certificado Electrónico de Saldo, el que deberá ser remitido a la AFP de origen para que ésta lo ponga a disposición del afiliado o beneficiarios, en el sitio web privado de éstos. Paralelamente, se enviará por correo electrónico al afiliado o beneficiarios, en caso de haberse registrado alguno. El Certificado de Ofertas se registrará por lo establecido en el Título V de la presente norma.</p>	<p>El Sistema deberá emitir un Certificado de Ofertas original dentro de los cuatro días hábiles siguientes de recibido el Certificado Electrónico de Saldo, el que deberá ser remitido a la AFP de origen para que ésta lo ponga a disposición del afiliado o beneficiarios, en el sitio web privado de éstos. Paralelamente, se enviará por correo electrónico al afiliado o beneficiarios, en caso de haberse registrado alguno. El Certificado de Ofertas se registrará por lo establecido en el Título V de la presente norma.</p>	<p>Se sugiere cambiar la expresión "ser remitido a" por "quedar disponible para". Esto, para mantener la trazabilidad de acceso a los documentos (bitácora) en el Sistema SCOMP. Si los documentos son enviados en forma masiva a la AFP origen no se tendrá registro de las personas que los consultaron.</p>
<p>3.4 Agrégase el siguiente párrafo, a continuación del párrafo cuarto del número 4.:</p>	<p>2.3 Agrégase el siguiente párrafo, a continuación del párrafo cuarto del Capítulo IV:</p>	
<p>"No obstante lo señalado, si al momento de aceptar la consulta no han transcurrido al menos 4 días hábiles desde que se emitió el primer Certificado de Ofertas, el Sistema deberá solicitar ofertas a las Compañías de Seguros sólo una vez transcurrido dicho plazo."</p>	<p>"No obstante lo señalado, si al momento de aceptar la consulta no han transcurrido al menos 4 días hábiles desde que se emitió el primer Certificado de Ofertas, el Sistema deberá solicitar ofertas a las Compañías de Seguros sólo una vez transcurrido dicho plazo."</p>	<p>Aclarar si los 4 días hábiles se refieren desde que se emitió el primer Certificado de Ofertas o desde que se recepcionó el Certificado de Saldo.</p>

COMENTARIOS NORMATIVA EN CONSULTA, MODIFICACION NCG N° 218 CMF, TITULO II LIBRO III COMPENDIO DE NORMAS SP

Modificación NCG N° 218 CMF	Modificación Título II Libro III Compendio de Normas SP	Observaciones, comentarios, consultas de SCOMP
<p>3.5 Reemplázase el primer y segundo párrafo del número 7. por los siguientes:</p> <p>Junto con enviar el Certificado de Ofertas original a la AFP de origen y al consultante, el Sistema pondrá a disposición del partícipe que ingresó la consulta, una copia de éste, la que deberá diferenciarse claramente del original y no podrá utilizarse para la aceptación de ofertas ni selección de modalidad de pensión. A solicitud del consultante, el partícipe deberá entregarle copia del Certificado de Ofertas.</p>	<p>2.4 Reemplázase el primer y segundo párrafo del Capítulo VII, por los siguientes:</p> <p>Junto con enviar el Certificado de Ofertas original a la AFP de origen y al consultante, el Sistema pondrá a disposición del partícipe que ingresó la consulta, una copia de éste, la que deberá diferenciarse claramente del original y no podrá utilizarse para la aceptación de ofertas ni selección de modalidad de pensión. A solicitud del consultante, el partícipe deberá entregarle copia del Certificado de Ofertas.</p>	<p>1. La disponibilización de la copia del Certificado de Ofertas en el Sistema, viene indicado solamente para el partícipe que ingresó la consulta. Aclarar si es necesario disponibilizar también una copia del Certificado de Ofertas a la AFP de Origen, independiente de cuál Partícipe la haya ingresado.</p> <p>2. Aclarar si para el primer Certificado de Ofertas se requerirá generar la Copia del mismo. Esto, debido a que no hay un partícipe que haya ingresado la Solicitud de Oferta, la cual tampoco existe en este caso.</p>
<p>4. Modifícase el número 3 del Capítulo V. CONTENIDO DEL CERTIFICADO DE OFERTAS, de acuerdo a lo siguiente:</p> <p>4.3 Modifícase el literal b) de acuerdo a lo siguiente:</p> <p>2. Reemplázanse las dos viñetas del primer párrafo del literal b.1) por las siguientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Si la Solicitud de Ofertas fue ingresada por un Asesor Previsional, se informará la pensión neta. - Si la Solicitud de Ofertas fue ingresada por una Administradora o por una Compañía sin la intervención de un agente, se informará la pensión bruta. - Si la Solicitud de Ofertas fue ingresada por un agente de ventas, se informarán las pensiones brutas, salvo la pensión de la Compañía a la que pertenece el agente de ventas que ingresó la Solicitud de Ofertas, la cual se informará neta. 	<p>3. Modifícase la Letra F. CONTENIDO DEL CERTIFICADO DE OFERTAS, de acuerdo a lo siguiente:</p> <p>3. Modifícase el literal ii) de la letra c) del número 2, de acuerdo a lo siguiente:</p> <p>b) Reemplázanse las dos viñetas del Subtítulo "- Renta Vitalicia Inmediata", por las siguientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Si la Solicitud de Ofertas fue ingresada por un Asesor Previsional, se informará la pensión neta. - Si la Solicitud de Ofertas fue ingresada por una Administradora o por una Compañía sin la intervención de un agente, se informará la pensión bruta. - Si la Solicitud de Ofertas fue ingresada por un agente de ventas, se informarán las pensiones brutas, salvo la pensión de la Compañía a la que pertenece el agente de ventas que ingresó la Solicitud de Ofertas, la cual se informará neta." 	<p>Para las Solicitudes de Oferta ingresadas con agente, las pensiones se deberán mostrar en monto neto. Si adicionalmente se trata de una PRG con saldo voluntario, ¿también se mostrará el monto neto, o se mostrará el monto neto sólo para el saldo voluntario?</p>
<p>6. Modifícase el Capítulo VII. OFERTA EXTERNA de acuerdo a lo siguiente:</p> <p>6.2 Agrégase antes del punto final del cuarto párrafo, la frase: "y que no presenten las mismas características que la oferta interna asociada".</p>	<p>5. Modifícase la Letra H. OFERTA EXTERNA, de acuerdo a lo siguiente:</p> <p>5.2. Agrégase antes del punto final del cuarto párrafo, la frase: "y que no presenten las mismas características que la oferta interna asociada".</p>	<p>Se solicita definir expresamente qué se entiende por " las mismas características que la oferta interna".</p>

COMENTARIOS NORMATIVA EN CONSULTA, MODIFICACION NCG N° 218 CMF, TITULO II LIBRO III COMPENDIO DE NORMAS SP

Modificación NCG N° 218 CMF	Modificación Título II Libro III Compendio de Normas SP	Observaciones, comentarios, consultas de SCOMP
-----------------------------	---	--

17. Modificase el Anexo N° 12: ACEPTACIÓN DE LA OFERTA, de acuerdo a lo siguiente:
 17.1 Modificase el Formulario Aceptación de la Oferta de acuerdo a lo siguiente:
 3. Modificase el cuadro número 8, de acuerdo a lo siguiente:

15. Modificase el Anexo N° 12: ACEPTACIÓN DE LA OFERTA, de acuerdo a lo siguiente:
 15.1 Modificase el Formulario Aceptación de la Oferta de acuerdo a lo siguiente:
 3. Modificase el cuadro número 8, de acuerdo a lo siguiente:

c) Agrégase el siguiente cuadro final en el número 8: c) Agrégase el siguiente cuadro final en el número 8:

<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="6">DATOS Y PENSIÓN DE LOS BENEFICIARIOS DE PENSIÓN DE SOBREVIVENCIA</th> </tr> <tr> <th rowspan="2">Nombre</th> <th rowspan="2">Relación</th> <th rowspan="2">Sexo</th> <th rowspan="2">Invalidez (SI / NO)</th> <th rowspan="2">Fecha Nacimiento</th> <th colspan="2">Renta</th> </tr> <tr> <th>UF</th> <th>\$</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>...</td><td>...</td><td>...</td><td>...</td><td>...</td><td></td><td></td></tr> <tr><td>...</td><td>...</td><td>...</td><td>...</td><td>...</td><td></td><td></td></tr> <tr><td>...</td><td>...</td><td>...</td><td>...</td><td>...</td><td></td><td></td></tr> <tr><td>...</td><td>...</td><td>...</td><td>...</td><td>...</td><td></td><td></td></tr> </tbody> </table>	DATOS Y PENSIÓN DE LOS BENEFICIARIOS DE PENSIÓN DE SOBREVIVENCIA						Nombre	Relación	Sexo	Invalidez (SI / NO)	Fecha Nacimiento	Renta		UF	\$			<p>El formulario de Aceptación de Oferta está al límite de capacidad en una hoja. Al incluir el cuadro de beneficiarios necesariamente se tendrá que generar en una hoja adicional. Se sugiere que, en ese caso, el encabezado de la segunda hoja incluya hasta el cuadro de la sección 1. Datos del Afiliado:</p> <p style="text-align: center;">Anexo N° 12: ACEPTACIÓN DE LA OFERTA</p> <p>AFF. COMPAÑIA QUE INGRESA ACEPTACION: Fecha:</p> <p>1. Datos del afiliado</p> <table border="1" style="width: 100%;"> <tr> <td>Nombre (Apellido Paterno, Materno y Nombres):</td> <td>RUT:</td> </tr> <tr> <td>AFP:</td> <td>Sistema de Salud:</td> </tr> <tr> <td>Número de Solicitud de Oferta:</td> <td>Tipo de pensión:</td> </tr> </table>	Nombre (Apellido Paterno, Materno y Nombres):	RUT:	AFP:	Sistema de Salud:	Número de Solicitud de Oferta:	Tipo de pensión:
DATOS Y PENSIÓN DE LOS BENEFICIARIOS DE PENSIÓN DE SOBREVIVENCIA																																																		
Nombre	Relación	Sexo	Invalidez (SI / NO)	Fecha Nacimiento	Renta																																													
					UF	\$																																												
...																																														
...																																														
...																																														
...																																														
Nombre (Apellido Paterno, Materno y Nombres):	RUT:																																																	
AFP:	Sistema de Salud:																																																	
Número de Solicitud de Oferta:	Tipo de pensión:																																																	

ANEXOS N° 5, 6, 7 y 8.

		<p>1. Se sugiere incluir una nota que indique que los montos en pesos son referenciales. 2. Para todas las conversiones de UF a pesos se sugiere utilizar el valor de la UF informado en el Certificado de Saldo.</p>
--	--	--

ANEXO N° 8: CERTIFICADO DE OFERTAS – PENSIÓN DE SOBREVIVENCIA

ANEXO N° 8: CERTIFICADO DE OFERTAS – PENSIÓN DE SOBREVIVENCIA

Código Oferta	Compañía de Seguros	Pensión Mensual en UF y Pesos (a)				Monto total pensiones \$	Diferencia anual de pensión \$ (b)
		Benef. 1		Benef. 2			
		UF	Pesos	UF	Pesos		

En los cuadros de Renta Vitalicia de Certificados de Oferta de pensiones de Supervivencia, va a ser necesario disminuir la cantidad de beneficiarios a mostrar en forma horizontal por la nueva inclusión de columnas con valores en pesos. Dado este nuevo formato, la cantidad máxima sería de 5 beneficiarios. Una posible solución sería repetir el cuadro de ofertas con los próximos 5 beneficiarios y así sucesivamente.

COMENTARIOS NORMATIVA EN CONSULTA, MODIFICACION NCG N° 218 CMF, TITULO II LIBRO III COMPENDIO DE NORMAS SP

Modificación NCG N° 218 CMF	Modificación Título II Libro III Compendio de Normas SP	Observaciones, comentarios, consultas de SCOMP
Anexo N° 9: Instrucciones para la Confección de los Certificados de Oferta	Anexo N° 9: Instrucciones para la Confección de los Certificados de Oferta	
4. Todos los montos en UF y tasas contenidas en los cuadros deben tener dos decimales. Los montos en pesos se expresarán con separador de miles y sin decimales. Las AFP y Compañías informarán los montos en UF y el Sistema los convertirá a pesos considerando el valor de la UF del día de emisión del Certificado de Ofertas.	4. Todos los montos en UF y tasas contenidas en los cuadros deben tener dos decimales. Los montos en pesos se expresarán con separador de miles y sin decimales. Las AFP y Compañías informarán los montos en UF y el Sistema los convertirá a pesos considerando el valor de la UF del día de emisión del Certificado de Ofertas.	Se sugiere usar el valor de la UF que se informa en el Certificado de Saldo para evitar distorsiones por la variación de la UF. Sabido que el valor de la UF va a subir, los intermediarios podrían incentivar el ingreso de nuevas SO para que el monto de las ofertas en pesos sea mayor, lo que podría usarse como mecanismo de convencimiento al consultante.
ANEXO N° 12: ACEPTACION DE LA OFERTA Instrucciones para el llenado del Formulario Aceptación de la Oferta	ANEXO N° 12: ACEPTACION DE LA OFERTA Instrucciones para el llenado del Formulario Aceptación de la Oferta	
9. Item 7: Cesión de comisión	9. Item 7: Cesión de comisión	Indicar con cuál valor de UF se calcula el monto incrementado de pensión en pesos, ya sea de Retiro Programado, Renta Temporal o Renta Vitalicia. Se sugiere usar el valor de la UF que se informa en el Certificado de Saldo.
ANEXO N° 14 CARTA CONDUCTORA Instrucciones para generar la carta conductora del primer Certificado de Ofertas	ANEXO N° 14 CARTA CONDUCTORA Instrucciones para generar la carta conductora del primer Certificado de Ofertas	
Tratándose del primer Certificado de Ofertas, la carta conductora tendrá los siguientes cambios respecto a lo señalado en el Anexo N° 14:	Tratándose del primer Certificado de Ofertas, la carta conductora tendrá los siguientes cambios respecto a lo señalado en el Anexo N° 14:	Se sugiere incluir un párrafo que indique el origen/motivo de la generación y envío del primer Certificado de Ofertas.

COMENTARIOS NORMATIVA EN CONSULTA, MODIFICACION NCG N° 218 CMF, TITULO II LIBRO III COMPENDIO DE NORMAS SP

Modificación NCG N° 218 CMF				Modificación Título II Libro III Compendio de Normas SP				Observaciones, comentarios, consultas de SCOMP
Anexo N°16				Anexo N°16				
Pre-aceptación de la oferta de renta vitalicia				Pre-aceptación de la oferta de renta vitalicia				
<u>Tipo Oferta</u>	<u>Código Oferta</u>	<u>Compañía</u>	<u>Fecha término vigencia</u>	<u>Monto RV mensual ofrecido al causante (UF)</u>	<u>Monto RV mensual ofrecido al causante (S)¹⁰ (a)</u>	<u>Diferencia anual de pensión (S)¹¹ (b)</u>	<u>Clasificación de riesgo compañía</u>	1. Se requiere definir el código de color (formato RGB) para cada clasificación de riesgo. 2. Sólo se muestra el monto de la oferta de RV; falta el monto de la RT en caso de ofertas de modalidad RT/RVD. Este monto tiene directa incidencia en el cálculo de las diferencias anuales.
							BBB	
<u>Tipo Oferta</u>	<u>Código Oferta</u>	<u>Compañía</u>	<u>Fecha término vigencia</u>	<u>Monto RV mensual ofrecido al causante (UF)</u>	<u>Máximo ELD (S)¹⁰ (a)</u>	<u>Diferencia de Excedente (S)¹¹ (b)</u>	<u>Clasificación de riesgo compañía</u>	
							BBB	

Anexo N° 18: Clasificación de riesgo de las compañías de seguros de vida

Anexo N° 18: Clasificación de riesgo de las compañías de seguros de vida

<p><u>Corresponde a compañías en que las obligaciones de seguros presentan la más alta (AAA) una muy buena (AA) o una buena (A) capacidad de cumplimiento en términos y plazos pactados, la cual no se vería afectada o es susceptible de deteriorarse levemente ante posibles cambios en la compañía emisora, en la industria a que pertenece o en la economía.</u></p>	<p>Se requiere definir el código de color (formato RGB) para cada clasificación de riesgo. Además, aclarar si en la explicación de colores del primer grupo deben ir todas las tonalidades de color verde o sólo las dos tonalidades presentadas.</p>
--	---

III. Vigencia

III. Vigencia

<p>Estas instrucciones entrarán en vigencia a contar del primer lunes del séptimo mes siguiente al de emisión de esta norma.</p>	<p>Estas instrucciones entrarán en vigencia a contar del primer lunes del séptimo mes siguiente al de emisión de esta norma.</p>	<p>Se solicita un plazo de 12 meses para la entrada en vigencia, considerando la envergadura de los cambios a efectuar en el Sistema y a los desarrollos que deberán hacer los partícipes, en particular las AFPs para disponibilizar el Certificado de Ofertas original en su sitio web.</p>
--	--	---

**FELICES Y FORRADOS
GINO LORENZINI**

Sugerencias de mejora a normativa en trámite sobre SCOMP.

- 1) Que en el SCOMP, antes de las ofertas, se informe claramente sobre el DERECHO A EXCEDENTE De LIBRE DISPOSICION, informando si tiene o no derecho, y en caso positivo se le informe el monto de excedente de libre disposición y los detalles del cálculo como sueldo promedio de los últimos 10 años, PMAS, CNU, que permitan claramente confirmar que el saldo informado es adecuado según fórmula.
- 2) Que en caso de no tener hoy derecho de excedente de libre disposición, se le informe cuánto dinero debería depositar en Apv para acceder a ese derecho, con los mismos detalles de fórmula que permitan a cualquier afiliado confirmarlo.
- 3) Que siga apareciendo en SCOMP la renta vitalicia inmediata con garantizado al 100% por 240 meses.
- 4) Que por DEFECTO a todos quienes soliciten escome, aparezca RENTA VITALICIA INMEDIATA CON RETIRO PROGRAMADO, donde divida el saldo 50% en aseguradora y 50% en AFP. Sólo un 1% elige esta opción, porque no saben que existe. Al aparecer por defecto esta oferta, más gente podrá elegirla.
- 5) Que se agregue al SCOMP un mensaje previo que indique: Ud tiene la libertad de elegir entre AFP y aseguradora, pero los saldos que transfiera a la aseguradora, dejarán de ser de su propiedad, y por ende no dejará herencia a sus hijos y-o conyugue. Los saldos traspasados a aseguradoras no pueden regresar a la AFP, porque pertenecerán a la aseguradora.