

AFP PlanVital pierde casi 20.000 afiliados en agosto, la mayor fuga mensual en cinco años

Viernes, 12 de Octubre de 2018 - Id nota:799243

Medio : El Mercurio
 Sección : Economía y Negocios
 Valor publicitario estimado : \$6550375.-
 Página : B7
 Tamaño : 29 x 25

[Ver completa en la web](#)

Por alza de comisiones y fin de período de clientes licitados:

AFP PlanVital pierde casi 20.000 afiliados en agosto, la mayor fuga mensual en cinco años

Expertos analizan si el dato refleja la sensibilidad de los cotizantes ante cambios en los precios.

ELIZABETH JIMÉNEZ
 Y PATRICIO TORREALBA

El refrán de "pasar agosto" cobró un significado especial para PlanVital. En ese mes, la AFP de capitales italianos tenía mucho en juego. Por una parte, concluía la restricción al cambio de los afiliados conseguidos mediante licitaciones. Además, estrenó una importante alza de tarifas con la que casi triplicó las comisiones pagadas por sus clientes.

La combinación de medidas se notó: según la Superintendencia de Pensiones, AFP PlanVital perdió 19.644 afiliados en el mes por traspasos hacia otras AFP. Se trata de la mayor fuga mensual desde una AFP durante los últimos cinco años registrados por El Mercurio Inversiones, superando la marca de 14.696 de clientes perdidos por Provida en noviembre de 2016.

Para la compañía, se trata de una situación que sí estaba en sus cálculos. "No se trata de una sorpresa; nuestra cartera total de 1.800.000 clientes quedaban libres de traspasarse", dice Alex Poblete, gerente general de Planvital. "La cifra será compensada por los clientes que llegaron y que lo seguirán haciendo".

El mecanismo de licitación de nuevos afiliados entregó un fuerte crecimiento a la firma. La AFP ganó en dos procesos dife-

rentes la posibilidad de incorporar, por dos años, a todos los cotizantes que se sumaran al sistema a cambio de ofrecer la comisión más baja del mercado. "Fue exitoso: nos permitió pasar de 400.000 a 1.800.000 clientes en solo cuatro años", dice Poblete. La firma, no obstante, decidió cambiar de estrategia en agosto y, junto con la expiración de la última licitación, subió sus comisiones de 0,41% a 1,16%.

La fuga de ese mes, aunque inusual por lo elevada, no es un caso aislado: PlanVital acumula

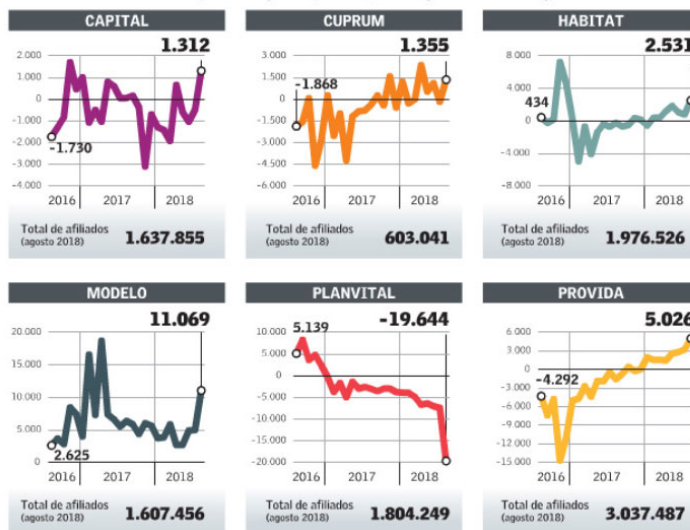
20 meses seguidos de pérdidas de afiliados, con lo que empató los 20 meses de fugas que tuvo Provida hasta septiembre de 2017. En este período, PlanVital ha perdido 94.079 afiliados.

La elasticidad

La fuga de afiliados llevó a varios expertos a analizar un tema muy cuestionado sobre el sistema de AFP: la elasticidad de la demanda, es decir, el grado de reacción que tienen los afiliados ante los cambios de precios. "Una preocupación permanente de las autoridades e investigadores y académicos ha sido la poca sensibilidad de los afiliados a las diferencias de comisiones", dice Eduardo Walker, académico del departamento de finanzas de la

Evolución mensual de los traspasos netos entre distintas AFP

Diferencia entre los afiliados que entran y salen por AFP, desde agosto de 2016 a agosto de 2018.



Fuente: El Mercurio Inversiones con datos de la Superintendencia de Pensiones

U. Católica y Miembro del Consejo Técnico de Inversiones de la Superintendencia de AFP. "Esta gran salida de afiliados, en relación a los movimientos usuales, podría indicar que esa sensibilidad no es nula, lo que es una buena noticia para la competencia vía precios". "Era esperable la fuga de Plan-

Vital", dice José Luis Ruiz, de la U. de Chile. "Los afiliados más jóvenes se mueven más que los mayores; además, su rentabilidad no era la mejor del sistema". No todos coinciden en la importancia del dato. "Lo más llamativo en los traspasos de PlanVital de agosto es el bajo número de personas que se cambia frente

a variaciones significativas en la comisión", dice Fernando López, académico de la U. Alberto Hurtado. "Esta baja sensibilidad es la principal barrera de entrada para otros competidores a la industria y el principal elemento que debería considerar una reforma que apunte a promover la competencia en la industria".

“No se trata de una sorpresa; nuestra cartera total de 1.800.000 clientes quedaban libres de traspasarse”.

ALEX POBLETE
 GERENTE GENERAL DE PLANVITAL

“Esta gran salida de afiliados podría indicar que la sensibilidad (al precio) no es nula, lo que es una buena noticia”.

EDUARDO WALKER
 ACADEMICO U. CATÓLICA

“Lo más llamativo del dato es el bajo número de personas que se cambia frente a variaciones significativas en la comisión”.

FERNANDO LÓPEZ
 U. ALBERTO HURTADO

Los afiliados que salieron de PlanVital aterrizaron principalmente en Modelo, la que tuvo traspasos netos de 11.069 personas en el mes. Provida también se vio beneficiada, al registrar un ingreso neto de 5.026 cotizantes. Más atrás destacaron Habitat (2.531), Cuprum (1.355) y Capital (1.312).