

## Ventas de rentas vitalicias cierran su peor tercer trimestre en casi 15 años

Lunes, 19 de Octubre de 2020 - Id nota:953431

Medio : Diario Financiero  
Sección : Finanzas & Mercados  
Valor publicitario estimado : \$5140000.-  
Página : 14  
Tamaño : 25 x 16

[Ver completa en la web](#)



Actualmente el retiro programado de las AFP ofrece mejores tasas que la renta vitalicia.

AGENCIA UNO

■ Entre julio, agosto y septiembre se vendieron 1.288 de este producto previsional, un 78,6% menos que a igual fecha de 2019.

POR DANIEL VICARRA

El negocio de rentas vitalicias continúa siendo un dolor de cabeza para las compañías de seguros, que han visto cómo el número de pólizas contratadas este año cae sin freno.

De acuerdo con datos de la Comisión para el Mercado Financiero (CMF), en septiembre se realizaron 255 suscripciones en septiembre, lo que evidencia una baja de 84% en comparación con el mismo mes del año pasado.

El impacto de la menor venta de este producto previsional va directo a la prima de la industria, que se redujo en 81%, llegando a US\$ 27,4 millones.

Así, el tercer trimestre cerró con 1.288 rentas vitalicias vendidas, lo que es una caída de 78,6% en un año, siendo el peor trimestre (julio-agosto-septiembre) desde 2006.

### Tasas poco atractivas

Varios son los factores que explican la fuerte caída en la suscripción de rentas vitalicias. El académico de la Facultad

de Economía y Negocios de la Universidad de Chile, José Luis Ruiz, indica que las tasas de interés de largo plazo han mostrado una significativa disminución en la última década, lo que lleva a que las pensiones ofrecidas a través de este producto se vuelvan menos atractivas que las de su contraparte, el retiro programado de las AFP.

La tasa de interés para calcular las rentas vitalicias se encuentra en torno a 2%, versus la del retiro programado en 3,91% a partir de octubre.

“En los últimos años se han subido los requisitos financieros para optar a rentas vitalicias, lo que se traduce en

una menor demanda potencial del producto. El conjunto de factores anteriores lleva a mayores desafíos a las compañías de seguros en la venta de rentas vitalicias”, agrega Ruiz.

### Asesores previsionales

Un actor afectado por esta tendencia son los asesores previsionales, que han visto caer sus ingresos y el número de personas que intermedian el producto se reduce.

Según cifras de la CMF, en septiembre de 2019, 326 personas fueron intermediarios de este producto previsional, por un monto de US\$ 52,1 millones, mientras que durante el mismo mes de este año fueron apenas 97, por US\$ 12,1 millones.

“La situación ha impactado en nuestros ingresos, pero nos ha afectado porque hemos cumplido con nuestra labor de objetividad y de otorgarle a los afiliados la modalidad de pensión que más les acomoda”, comenta la presidenta del gremio, Ann Katherine Clark.

“El trimestre pasado, la tasa de retiro programado era imbatible y muy difícil de encontrar ventajas hacia la renta vitalicia, cuando la diferencia es muy notoria en términos de pensión”, agrega.

PRODUCTO OFRECIDO POR LAS COMPAÑÍAS DE SEGUROS

# Ventas de rentas vitalicias cierran su peor tercer trimestre en casi 15 años

US\$  
27,4  
millones  
FUE LA PRIMA OBTENIDA EN RENTAS VITALICIAS EN SEPTIEMBRE.