

¿CÓMO DESARROLLAR UN MERCADO DE RENTAS VITALICIAS?

RODOLFO WEHRHAHN

1 *Presidente de la Federación Interamericana de Empresas de Seguros (Fides).*

Dentro de la agenda de las sucesivas conferencias de la FIAP, la distribución de beneficios ha sido un tema que empieza a ser recurrente en la discusión del desarrollo de los sistemas de pensiones. En ese sentido, es importante discutir el rol del negocio de las aseguradoras. La agenda es breve: hablaremos de la demanda existente, analizando qué es lo que busca realmente la gente, qué es lo que quiere, qué es lo que ofrece la industria; y discutiremos el escenario y los jugadores activos en este campo, siempre refiriéndonos a las rentas vitalicias.

Pero antes quisiéramos hacer una observación sobre el sistema de reparto. En el sistema de reparto no se separa la parte de acumulación o de contribuciones y la parte de egresos o de pago de beneficios, y hemos visto en muchos ejemplos que los sistemas solidarios, en los que el esfuerzo individual es más importante que el resultado, no funcionan. Lamentablemente, el individuo no está todavía capacitado para apoyar estos sistemas de solidaridad. Sin embargo, en la parte en que existen variables aleatorias, variables externas, el sistema solidario es una respuesta muy viable, muy válida.

Al transformar el sistema de reparto en un sistema de acumulación o de contribución definida, lo dividimos en dos aspectos: la parte de acumulación, en la que el esfuerzo personal es importante, deja de ser solidario y pasa a ser un esfuerzo individual, lo que optimiza los ahorros y el trabajo de las personas; y la parte en la que existen variables imprevistas, como es la longevidad, la cual pasa a ser manejada por entidades que conocen muy bien el riesgo, aseguradoras o compañías de pensiones, de una forma solidaria. Nos concentraremos en este segundo aspecto.

I. LA DEMANDA

¿Existe una demanda?, ¿necesitamos crear este mercado? Esa es la primera pregunta. Vemos que cada vez más gente se está retirando y, además, observamos que la gente está viviendo más tiempo. Otro factor importante es que la gente no solo vive más tiempo, sino que también tiene una vida activa más larga después del retiro.

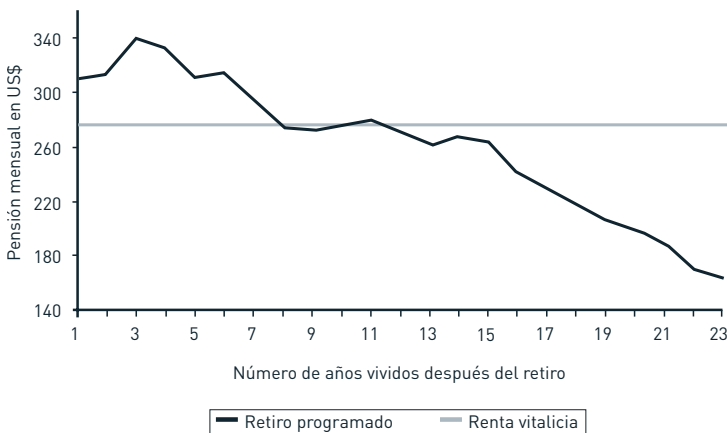
Asimismo, los gobiernos están ofreciendo cada vez menos beneficios, y además las familias se están volviendo más pequeñas, con lo cual la forma tradicional del apoyo intergeneracional está desapareciendo.

Todo eso parece indicar claramente que existe una demanda. Los datos indican que hay un salto esperado del envejecimiento en América Latina, de 8% a 18% en los próximos treinta años, es decir, vamos a ver un crecimiento muy grande del número de personas en edad de retiro. Todos estos factores señalan que existe un mercado potencial enorme en las rentas vitalicias.

Pero analicemos más a fondo qué es lo que la gente realmente está buscando. A la pregunta que se le hace a cualquier individuo, sobre si le gustaría tener suficiente dinero para tener una vida sin problemas, la respuesta es, obviamente, "Claro que sí". Pero ahí viene la gran incógnita: ¿cuánto dinero es suficiente?

Bueno, en Transamerica hemos hecho una pequeña simulación con datos de Chile, una simulación representativa, comparando la pensión proveniente bajo un retiro programado y lo que se obtendría de una renta vitalicia. Y vemos que si en promedio la gente espera vivir once años, sería más conveniente tener el retiro programado, pero a medida que la vida se alarga, la renta vitalicia se convierte en una alternativa más interesante (véase el Gráfico 1).

GRÁFICO 1
RETIRO PROGRAMADO FRENTE A RENTA VITALICIA



FUENTE: TRANSAMERICA REINSURANCE.

Entonces, ¿cuándo tengo suficiente dinero? Es una pregunta muy compleja, muy difícil de responder. Además, podríamos transformar la pregunta y expresarla de esta otra manera: ¿te gustaría tener un ingreso seguro mientras dure tu vida? Eso suena más interesante; estamos acostumbrados a recibir ingresos permanentes, pero también tenemos las preguntas, las dudas: ¿será esto suficiente?, ¿estará ajustado a la inflación?, ¿me pagarán a tiempo, mensualmente o regularmente? Y la gran incógnita es, y estoy hablando de diez, quince o veinte años: la entidad que me promete pagar, ¿estará –entonces– en condiciones de hacerlo?

Y las preguntas siguen apareciendo. Un tema muy central en la edad del retiro es la salud; está comprobado que gran parte de los ahorros se van en el cuidado de la salud y también en el cuidado permanente a largo plazo, y la pregunta es válida: ¿podré pagarme este tipo de seguros?, ¿podré cubrir estos gastos?, ¿será suficiente ese ingreso que tengo?

Por último, la tercera serie de preguntas: ¿qué pasa con mis dependientes, como mi esposa, en caso de mi muerte?, ¿qué pasa si es que yo muero de una manera muy rápida?, ¿pierdo todo lo que ahorré?

Todas estas preguntas hacen realmente que exista una demanda, pero una demanda de un producto que tal vez todavía no hemos visto. Hemos visto en varios países que la gente percibe que tiene suficiente, o que puede manejar mejor sus fondos o controlar mejor su dinero; toda la vida lo hizo, y generalmente el que le ofrece la renta vitalicia es una persona joven, que crea la duda: ¿cuánto sabes tú?, yo sé mucho más. Además, existe un desincentivo fuerte en muchos países, que limita el atractivo de una renta vitalicia a través de la garantía de una renta mínima. Entonces, todo eso hace que el gran potencial que vemos del mercado de rentas vitalicias permanezca hoy por hoy solo en eso: un potencial que todavía no se ha concretado. Esto ocurre, en parte, porque no existe el producto ideal, no existe una respuesta en la industria que pueda responder a todas estas inquietudes.

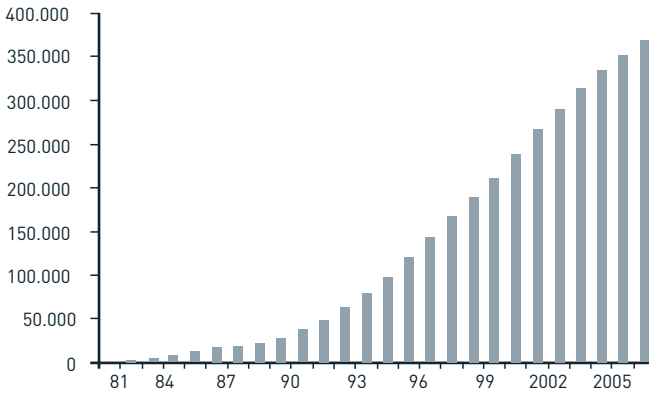
Veamos los números. En Chile tenemos un incremento importante de las pensiones por renta vitalicia acumuladas (véase el Gráfico 2), pero la cantidad de rentas vitalicias vendidas es cada vez menor (véase el Gráfico 3).

México se ha mantenido equilibrado; ahí hay algunos factores, como la participación del Estado en ese mercado, que evitan mayor desarrollo (véase el Gráfico 4).

Un tercer ejemplo es Brasil, donde vemos un gran incremento en el ahorro de las llamadas “pensiones variables” o “pensiones brasileñas” (véase el Gráfico 5), pero no existe conciencia de que estos fondos deberían ser utilizados para el retiro; es más, hace solo dos o tres años, el gobierno ha empezado a premiar a quien mantiene

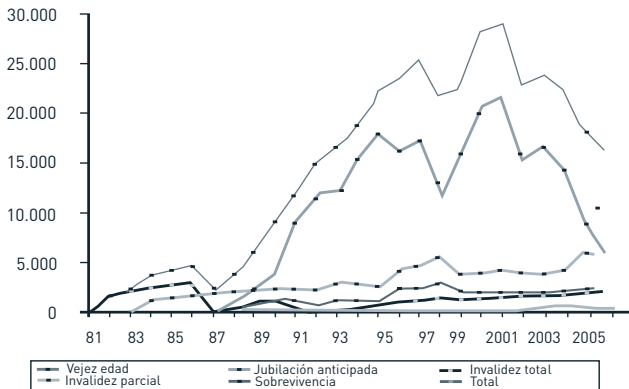
esos ahorros por un período más largo. Inicialmente, estos productos, llamados “de pensión”, tenían una duración de un año con un alto atractivo fiscal. Hoy por hoy, esos beneficios fiscales van aumentando en la medida en que los fondos se mantienen por mayor cantidad de tiempo.

GRÁFICO 2
CHILE: NÚMERO DE PÓLIZAS DE RENTAS VITALICIAS (ACUMULADAS)



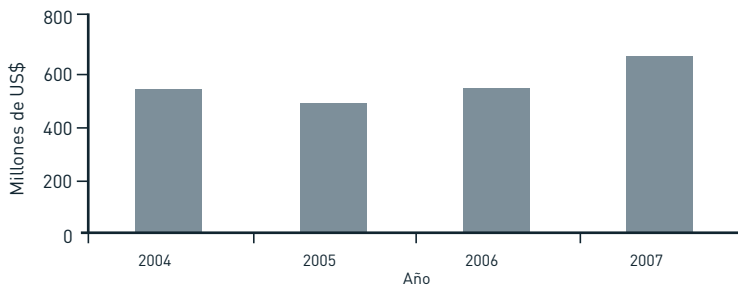
FUENTE: SUPERINTENDENCIA DE VALORES Y SEGUROS (SVS), CHILE.

GRÁFICO 3
CHILE: DISTRIBUCIÓN DE PÓLIZAS DE RENTAS VITALICIAS



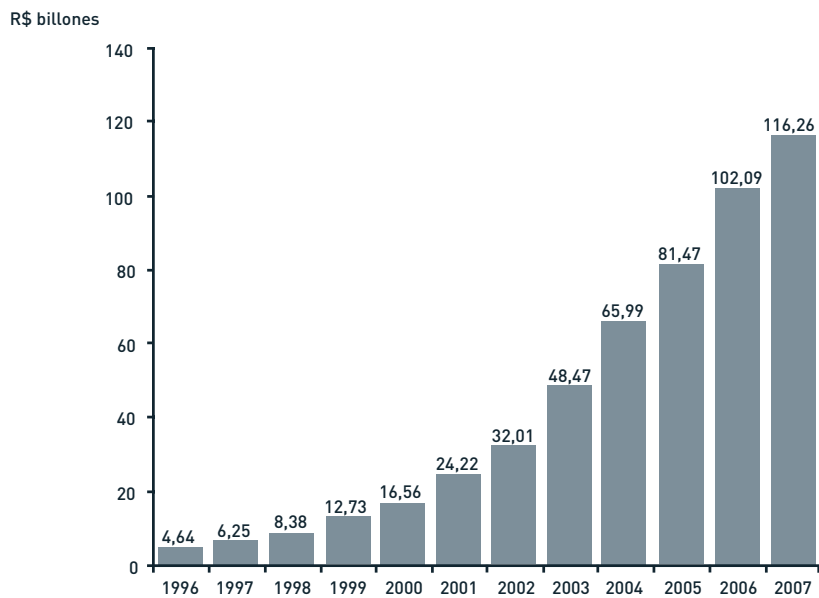
FUENTE: SUPERINTENDENCIA DE VALORES Y SEGUROS (SVS), CHILE.

GRÁFICO 4
MERCADO DE RENTAS VITALICIAS MEXICANAS



FUENTE: ASOCIACIÓN MEXICANA DE INSTITUCIONES DE SEGUROS, A.C. (AMIS).

GRÁFICO 5
MERCADO DE RENTAS VITALICIAS BRASILEÑAS



*Datos a julio del 2007

FUENTE: FEDERACIÓN NACIONAL DE PREVISIÓN PRIVADA Y VIDA (FENAPREVI).

II. LA OFERTA

¿Qué es lo que vemos en la parte de oferta de la industria? ¿O qué sería una oferta ideal? ¿Cómo sería el producto ideal que podría ser vendido fácilmente? Tenemos seis puntos, que veremos brevemente, que son importantes y nos pueden ayudar a definir el producto ideal.

1. Rendimientos

Los rendimientos que el mercado espera son rendimientos que se están viendo en el mercado; si la bolsa está alta, quieren ver ese tipo de resultados. Luego, es importante educar al consumidor para que entienda que los fondos son para el largo plazo y que no tiene mayor relevancia el comportamiento momentáneo de las inversiones. Lamentablemente, el parámetro más importante es cuánto está rindiendo mi fondo hoy día, aunque sé que ese fondo no lo voy a utilizar en los próximos diez o veinte años, y de esa manera el sistema no permite a las administradoras optimizar el retorno, objetivo para el que fueron creadas. Por otro lado, las comisiones tienen que ser siempre transparentes, eso ayuda muchísimo a la venta; todos quieren saber dónde estoy, qué estoy comprando y por cuánto, y les gustaría ver la posibilidad de tener flexibilidad en manejar esos fondos, no ponerlos en una caja negra donde no sé qué pasa y no puedo tomar ventaja de un buen mercado de valores.

2. Garantías

El tipo de garantías que son necesarias para poder cubrir la demanda es el segundo elemento clave. La primera garantía es, obviamente, pagos de por vida. La longevidad es un riesgo que uno debería evitar tener. Luego, uno debería buscar, y la industria ofrecer, garantía de pensiones mínimas. No importa el valor que deje en mi fondo, me gustaría poder tener la garantía de recibir por lo menos un mínimo de la pensión vitalicia. Por último, me gustaría poder tener un ajuste a la inflación y tener ciertas garantías, ciertos beneficios en caso de muerte, para mis dependientes.

3. Supervisión

Un tercer aspecto –aunque ya se discutió y resulta obvio– radica en que solamente podrían vender este producto las compañías sólidas que estén sujetas a una supervisión fuerte. Esto significa que hay países donde uno podría comprar más rentas con mayor facilidad debido a la supervisión sólida y fuerte que existe. Algo importante es que no puede haber una historia o ejemplo negativo, ya que eso dañaría muchísimo a la industria de las rentas vitalicias. Existen esquemas y sistemas para evitar estas circunstancias y se podría hacer de una manera discreta. La supervisión debería evitar a todo costo ese tipo de situaciones.

4. Flexibilidad

En cuarto lugar, otro aspecto que es muy importante en estos productos es la flexibilidad. Imagínense ustedes un producto en el que tengo mi renta vitalicia, tengo mis garantías de por vida, pero además puedo modificar los pagos. Puede ser que no necesite esos dos años –porque conseguí un contrato de consultoría, etcétera–, entonces congelo los pagos y eso aumenta mi fondo; o no necesito sacar a los 65 años, saco a los 70, y mis fondos se van acumulando.

Podría ser ventajoso acelerar los beneficios en caso de que mi salud se deteriore. Si tengo un problema de salud, entonces puedo acelerar las pensiones por dos motivos: uno, porque necesito los fondos, y dos, porque probablemente no viva mucho más.

Otro factor interesante es que si la esposa muere, obviamente no necesito tener la función de pasarle una pensión a la viuda, entonces podría acelerar ese beneficio. Ese tipo de flexibilidades son factores que ayudarían a la venta de rentas vitalicias.

5. Control sobre los fondos

A una persona que ha tenido el esfuerzo de reunir fondos le gustaría poder tener la habilidad de mantener cierto control sobre los mismos, y esto se le ofrece al permitirle la inversión en algunos tipos de fondos. No se le puede dar toda la libertad si se le da garantía de por vida, de renta mínima, etcétera, pero sí un poco de flexibilidad. Además, se le puede permitir tomar algunos préstamos sobre el fondo.

Es importante ofrecer la opción de obtener préstamos con la garantía de la reserva de la renta, períodos de pago garantizados por unos diez años o cinco años, y luego adicionar un beneficio de muerte. En caso de muerte siempre hay gastos adicionales. Un factor que hemos visto que se está desarrollando en algunos productos es muy interesante: la póliza de cuidado de largo plazo (*long time care*). Este es un producto caro y generalmente o se usa o no se usa, y al no usarlo, se pierden todos los aportes. Eso lo hace poco atractivo. Pero pudiera ser que en caso de muerte, la renta de ese beneficio se herede a los hijos; entonces, si la persona no usó este producto, el dependiente hereda esa protección.

6. Suficiencia

El valor de la renta vitalicia tiene que estar ajustado a los costos reales, a la inflación básicamente. Los productos modernos deberían analizar qué índice de inflación realmente deberían utilizar, y este podría ser variable, podrían hacer una canasta que puede variar de año a año o cada dos años.

Por último, debería incluir como garantía el pago de una póliza de salud. Hoy por hoy, lamentablemente no existe un producto de salud que garantice el monto de la prima independientemente de la edad. Una renta vitalicia debería incorporar esa alternativa, y lo mismo para la póliza de cuidado a largo plazo.

III. CONCLUSIONES

Los factores que van a determinar cómo se desarrolla este mercado son, básicamente, los siguientes: la educación financiera, que es muy importante y que ha sido tema de este seminario; los incentivos fiscales; la coordinación de los beneficios sociales; el poder político de los jubilados; un mercado donde los jugadores estén operando en las mismas condiciones; y, por último, una sólida supervisión técnica.