



COMISIÓN MÁXIMA POR ASESORÍA PREVISIONAL

1. En lo que concierne a la comisión de intermediación o retribución por venta en rentas vitalicias ofertadas por compañías de seguros, el inciso decimocuarto del artículo 61 bis del D.L. N° 3.500, de 1980, establece lo siguiente:

“Respecto de los fondos efectivamente traspasados desde la cuenta de capitalización individual del afiliado, con exclusión de aquellos susceptibles de ser retirados como excedente de libre disposición, las Compañías de Seguros de Vida sólo podrán pagar, directa o indirectamente, a los intermediarios o agentes de ventas que intervengan en la comercialización de rentas vitalicias, una comisión o retribución que no podrá ser superior a aquella tasa máxima fijada como un porcentaje de dichos fondos. Dicho guarismo tendrá una duración de veinticuatro meses a partir de la vigencia de esta ley. Expirado dicho plazo, este guarismo podrá ser fijado nuevamente mediante decreto supremo conjunto de los Ministerios de Hacienda y de Trabajo y Previsión Social, previo requerimiento contenido en resolución fundada de las Superintendencias de Pensiones y de Valores y Seguros. Dicha resolución considerará antecedentes técnicos relevantes solicitados, entre otras, a las entidades fiscalizadas. En todo caso, con al menos quince días de anterioridad a la emisión de la referida resolución, el nuevo guarismo propuesto y sus fundamentos serán de conocimiento público. Cada vez que se efectúe una modificación a la mencionada comisión, el nuevo guarismo tendrá una vigencia de veinticuatro meses.”.

2. Por su parte, en lo que se refiere a honorarios por asesoría previsional conducente a la selección de retiro programado o renta vitalicia, el artículo 179 del mencionado decreto ley N° 3.500 incorporado por la Ley N° 20.255, dispone lo siguiente:

“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 U.F.

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.”.

3. Con relación a lo anterior, el Decreto Supremo conjunto N° 1.088, de 2016, de los Ministerios de Hacienda y del Trabajo y Previsión Social, estableció que la comisión o retribución máxima a que se refiere el inciso décimo cuarto del artículo 61 bis del D.L. N° 3.500, esto es, la tasa máxima para determinar los honorarios por concepto de asesoría previsional y el monto máximo a pagar por tal concepto a que se refiere el artículo 179 del mencionado decreto ley, serían los siguientes:
 - a) Al momento de seleccionar la modalidad de pensión: en el caso de renta vitalicia, 2% del saldo destinado a financiar la modalidad de pensión, con un tope de 60 U.F.; y en el caso de retiro programado, 1,2% del saldo referido, con un tope de 36 U.F. Con todo, el total de honorarios pagados por asesoría no puede exceder las 60 U.F.
 - b) Con ocasión del cambio de modalidad de pensión de retiro programado a renta vitalicia: 2% menos el porcentaje pagado por una asesoría previa aplicado al saldo destinado a financiar la nueva modalidad de pensión, con un tope de 60 U.F., menos las Unidades de Fomento efectivamente pagadas en la primera asesoría.

Asimismo, el Decreto Supremo antes mencionado estableció que la comisión o retribución de referencia a que se refiere el párrafo tercero de la letra b) del inciso octavo del artículo 61 bis del decreto ley N° 3.500, de 1980, que debe utilizarse para realizar las ofertas de pensión en el Sistema de Consultas y Ofertas de Montos de Pensión (SCOMP), será igual a la máxima comisión u honorarios fijados por el citado Decreto Supremo.

4. De acuerdo a lo establecido en la ley, la Superintendencia de Pensiones y la Comisión para el Mercado Financiero han considerado pertinente emitir una Resolución conjunta, que recomiende a los Ministros de Hacienda y Trabajo y Previsión Social la emisión de un Decreto Supremo que mantenga, hasta el 30 de septiembre de 2020, los guarismos establecidos mediante Decreto Supremo conjunto N° 1.088 de 2016 de esos Ministerios, por las consideraciones técnicas que se detallan a continuación.

5. La propuesta anterior se fundamenta en lo siguiente:
 - El D.L. N° 3.500 de 1980, establece la obligación para la Superintendencia de Pensiones y la Comisión para el Mercado Financiero de proponer a los Ministros de Hacienda y del Trabajo y Previsión Social, mediante Resolución fundada el guarismo para la tasa máxima de comisión o retribución, en las modalidades de pensión de renta vitalicia y de retiro programado. Al respecto, estos Servicios no disponen a la fecha de nuevos antecedentes que permitan, fundadamente, modificar los actuales topes vigentes, no habiendo recibido tampoco antecedentes técnicos adicionales de relevancia por parte de los fiscalizados.

 - Durante el análisis de esta materia se tuvo a la vista el estudio efectuado por la Fiscalía Nacional Económica (FNE) al mercado de rentas vitalicias, cuyas recomendaciones fueron enviadas al Ministerio de Hacienda mediante Oficio N° 628 de 21 de marzo de 2018¹. Sobre el particular, cabe precisar que, si bien el informe preliminar del estudio publicado por la FNE en enero de 2018 proponía bajar la comisión máxima de asesoría previsional, el informe final publicado en febrero de 2018 recomendó un cambio legal tendiente a que los agentes de venta no participen del mercado de la intermediación de rentas vitalicias ni de la asesoría. En ese escenario, en que sólo existirían asesores previsionales proveyendo asesoría, la FNE propone además estudiar “cuidadosamente” el tope máximo de comisión.

 - Se analizó la posibilidad de establecer comisiones máximas diferenciadas entre asesores previsionales y agentes de venta de rentas vitalicias, atendidas las diferencias entre las labores que desarrolla cada uno de ellos y los gastos que deben solventar para realizar la actividad. No obstante, la exigencia legal del D.L. N° 3.500 de establecer un guarismo único por modalidad de pensión (esto es, una tasa máxima para la renta vitalicia y otra menor para el retiro programado), aplicables sin diferenciar entre agentes de ventas de rentas vitalicias y asesores previsionales,

¹ Estudio de Mercado sobre Rentas Vitalicias, Rol EM01-2017. <http://www.fne.gob.cl/wp-content/uploads/2018/02/Informe-Final-EM01.pdf>

no permite actualmente proponer comisiones máximas diferenciadas para ambos actores, por lo que se descartó la opción.

- Analizada la información de los años 2016 y 2017 sobre comisiones percibidas por los agentes de venta de rentas vitalicias y los asesores previsionales, no se observa un cambio respecto de años anteriores, manteniéndose en general en el tope máximo fijado por el Decreto Supremo vigente. Esta información señala que el 54% de los asesores previsionales cierra a lo más un negocio al mes, en tanto que el 65% de los agentes de venta cierra hasta una renta vitalicia por mes.
- Conforme a los antecedentes provistos por las entidades fiscalizadas en materia de ingresos percibidos por actividades de asesoría previsional durante el período 2016-2017 y analizados los ingresos estimados por asesoría, se aprecia que éstos son similares, en mediana, a los ingresos de trabajadores con niveles educacionales equivalentes y que se desempeñan en ramas de actividad económica y en oficios comparables, según datos actualizados a 2017 de la encuesta CASEN 2015.

6. Por último, en el siguiente cuadro se resumen las presentaciones realizadas por los fiscalizados con la opinión de éstos, materia que fuera consultada por ambas Instituciones de acuerdo a lo establecido en la ley.

Fiscalizado	Propuesta	Observación
	Todas las AFP, excepto AFP Capital, señalan que no se debe discriminar entre modalidades (retiro programado (RP) versus rentas vitalicias (RV)) con el objeto de no restar objetividad a la asesoría, dado que en la actualidad el asesor previsional recibe más comisión si los pensionables seleccionan un renta vitalicia.	Esta propuesta es contraria al DL N° 3.500 vigente, que señala expresamente que la comisión en RP debe ser menor a la comisión en RV.
Administradoras de Fondos de Pensiones	AFP Habitat propone fijar la comisión en 1,70% para la primera asesoría en caso de seleccionar retiro programado, con tope de 50 UF; y 1,71% en renta vitalicia con tope de 51 UF. Independiente de la modalidad seleccionada, para la primera asesoría, la comisión no puede exceder 51 UF. La entrega de una buena asesoría profesional debería considerar siempre los beneficios y desventajas de todas las modalidades de pensión existentes, por	Se estima que un 0,29% para un cambio de modalidad podría desincentivar la realización de una segunda asesoría.

	<p>lo cual el costo de otorgarla en términos de tiempo, análisis y explicaciones para el asesor previsional es siempre similar, independientemente de la elección que haga el pensionado o los beneficiarios.</p> <p>Si bien la ley establece una menor par RP, probablemente buscando dejar espacio para una segunda asesoría, dicha discriminación legal representa un sesgo inapropiado a favor de la renta vitalicia, que no se condice con el objetivo esencial de la asesoría previsional, por lo que, para minimizar dicho efecto, la diferencia entre las comisiones entre ambas modalidades debería ser la menor posible.</p> <p>Señala además que, en caso de renta temporal con renta vitalicia diferida, fijar la comisión en 2% con tope de 60 UF.</p> <p>Con ocasión de cambiar de modalidad de pensión: 2,0% menos el porcentaje pagado por una asesoría previa aplicado al saldo destinado a financiar la nueva modalidad de pensión, con tope de 60 UF menos el monto efectivamente pagado en UF en la primera asesoría.</p>	
	<p>Las AFP Modelo y Cuprum plantean que se debe minimizar la brecha entre 1,2% y 2%, o entre 60 y 36 UF.</p> <p>Sugieren un único guarismo para RP y RV, que sea lo más cercano a 1,2% o 36 UF, con el fin de tener el menor impacto en las pensiones.</p>	<p>Esta propuesta es contraria al DL N° 3.500 vigente, que señala expresamente que la comisión en RP debe ser menor a la comisión en RV.</p>
	<p>AFP Capital propone bajar la tasa para retiro programado a 1% con tope 30 UF. Lo anterior ya que las AFP son las responsables de entregar toda la información y asesoría necesaria.</p>	<p>Se estima que ampliar la diferencia de comisión entre RP y RV podría incentivar la recomendación hacia esta última modalidad (RV).</p>
	<p>AFP Provida propone fijar la comisión en 1,71% tanto si selecciona RP o RV y un</p>	<p>Esta propuesta es contraria al DL N° 3.500</p>

	<p>0,3% de excedente para una segunda asesoría tanto si permanece en RP o se cambia a RV. Y que se establezca un plazo mínimo para realizar una segunda asesoría.</p>	<p>vigente, que señala expresamente que la comisión en RP debe ser menor a la comisión en RV. No se indica cómo se contemplaría la obligación del asesor previsional o agente de ventas a efectuar una segunda asesoría, ni se expone alguna solución en caso que dicho asesor o agente ya no preste los servicios.</p>
<p>Compañías de Seguros²</p>	<p>La Asociación de Aseguradores de Chile A.G. propone mantener la actual estructura, tanto en porcentaje como en monto, ya que permite que no exista discriminación entre modalidades de pensión y haya un adecuado incentivo para una correcta asesoría. 12 Compañías de Seguros se adhieren a esta propuesta.</p>	
	<p>La compañía SURA estima que transcurridos 10 años con las comisiones actuales, éstas debieran disminuir al momento de seleccionar a un máximo de 1% con tope de 30 UF para RV y de 18 UF para los RP. En el cambio de modalidad los mismos topes descontando lo ya pagado en porcentaje y UF.</p>	
	<p>La aseguradora Rigel señala no estar de acuerdo con el pago de comisiones o retribuciones por asesoría previsional, asignando la responsabilidad de esta asesoría a las AFP. Sugiere ir disminuyendo las comisiones paulatinamente en el tiempo hasta cero. Tampoco está de acuerdo con el cobro</p>	<p>Esta propuesta es contraria al D.L. N° 3.500 vigente, que contempla la existencia de una comisión por la asesoría previsional.</p>

² Se incluyen los comentarios efectuados por la Asociación de Aseguradores de Chile A.G.

	<p>de comisiones por parte de la AFP en la edad pasiva del afiliado, a fin de que la asesoría sea neutral.</p> <p>Sugiere reformular el sistema de remate y que la persona pague 1 UF por ingresar a SCOMP.</p> <p>Las comisiones financian indirectamente actividades como la promoción de invalideces.</p> <p>Finalmente, recomienda que se encargue un estudio que haga propuestas fundadas de cómo mejorar el actual sistema.</p>	
	<p>La Compañía Huelén propone una tasa de comisión igual a cero.</p>	<p>Esta propuesta es contraria al D.L. N° 3.500 vigente, que contempla la existencia de una comisión por la asesoría previsional o retribución por la venta de una RV.</p>
	<p>La Compañía BTG Pactual afirma que la Asesoría Previsional aporta valor a los futuros pensionables, los que en su mayoría cuentan con un nivel de educación financiera bajo, disminuyendo las asimetrías de información en un proceso desconocido para la mayoría, toda vez que se realiza sólo una vez en la vida.</p> <p>Asegura que los Asesores previsionales logran una mejora en la pensión respecto de la oferta anónima, de entre 0,8% y 1,2%, con lo que logran que gran parte de su comisión se autofinancie.</p> <p>Los Asesores previsionales explican y ayudan a comprender las diferentes modalidades de pensión a un universo de pensionables con diferentes objetivos y necesidades respecto de su pensión, lo que agrega valor al producto.</p> <p>El servicio de Asesoría se da a lo largo del país incluyendo lugares apartados, en los que es menor la flexibilidad de</p>	

	<p>desplazamiento de los pensionables. Estima la Aseguradora que una disminución en las comisiones tendría un efecto más negativo que positivo y por lo tanto, considera que la actual comisión se justifica en base a los fundamentos mencionados.</p>	
	<p>Consorcio y CN Life consideran conveniente mantener la estructura actual de comisiones, no existiendo razones que justifiquen cambios ni reducciones de éstas, especialmente considerando el aumento de tamaño del mercado de RV observado en los últimos años y las altas proyecciones futuras, por lo que habrá una importante cantidad de pensionados que requieren asesoría, siendo muy importante que la industria mantenga sus canales de distribución.</p>	
	<p>Renta Nacional considera conveniente mantener la estructura actual de comisiones, no existiendo razones que justifiquen cambios ni reducciones de éstas, especialmente considerando el aumento de tamaño del mercado de RV observado en los últimos años y las altas proyecciones futuras, por lo que habrá una importante cantidad de pensionados que requieren asesoría, siendo muy importante que la industria mantenga sus canales de distribución.</p>	
	<p>Security recomienda mantener la actual estructura de comisiones ya que el mercado ha funcionado adecuadamente y el incentivo a los Asesores Previsionales opera correctamente, lo que ha permitido que los pensionables cuenten con asesoría en todo el país. Considera que los topes en % y en UF cumplen adecuadamente el correcto desempeño de los canales de distribución que realizan asesoría previsional, permitiendo que no exista discriminación entre las modalidades de</p>	

	pensión y haya un incentivo para una correcta asesoría.	
Asesores Previsionales³	Subir el tope porcentual de comisión de manera de compensar el tope de 60 UF que quedó fijado sin reajuste por ley, hasta que se pueda modificar legalmente este índice.	Subir el tope de comisión es materia de un cambio legal al DL N°3.500, por lo que esta propuesta está fuera del alcance del Decreto Supremo de comisiones máximas.
	Fiscalizar que el pago de la comisión sea efectivamente un gasto pagado por la compañía de seguros y no un costo directo asociado a la prima, de modo que la comisión no influya en el monto de la pensión final.	La comisión es pagada por las compañías de seguros y como tal es traspasado al monto de la pensión, independientemente del modelo que utilice la aseguradora para ello (por ejemplo, descontarlo de la prima o incorporarlo en la tasa de venta).
	El costo de la asesoría debería ser de cargo de las AFP, para que todos los trabajadores puedan acceder a ella sin tener que pagarla.	La propuesta es contraria a lo dispuesto en el DL N° 3.500 vigente, por lo que requeriría un cambio legal. No obstante ello, todo gasto que se incorpore a las AFP probablemente será traspasado a los afiliados.
	Al contratar una RT con RV diferida o un RP con RVI, el orden de prelación para el pago de la comisión debe ser cobrado a la compañía primero, y sólo el diferencial, con cargo del afiliado, ya que los montos que se van a la compañía son	La propuesta es contraria a lo dispuesto en el DL N° 3.500 vigente. El pago de comisión está incorporada en el

³ Los Asesores Previsionales efectuaron sus comentarios a través de la Asociación Gremial de Asesores Previsionales.

	irreversibles y son los que reciben el mayor monto del saldo destinado a pensión.	monto de la renta vitalicia, por lo tanto, cuanto mayor sea ésta, menor será la pensión.
--	---	--