

Ciudad de México, 8 de mayo de 2018.

Versión estenográfica de la presentación “Sistema de Pensiones: Problemática Actual y Pronósticos”, presentada por Alejandro Ramos, Director General de Pensiones, Pensiones BBVA Bancomer, Daniel Acosta, Director General de Pensiones, Pensiones SURA y Ricardo Troncoso, Director General de Pensiones Profuturo GNP Pensiones, efectuada en el Salón Diezmo 4, del Centro Banamex, dentro del marco de la 28 Convención de Aseguradores AMIS.

Carlos Gay: Continuamos con nuestra siguiente plática que se titula Sistema de Pensiones: Problemática Actual y Pronósticos, yo voy a leer únicamente la semblanza de nuestro moderador y él leerá la de los demás integrantes del panel.

Miguel Ángel Mercado, Director General de Pensiones BBVA Bancomer, desde 1997 colabora en el grupo financiera BBVA Bancomer y es miembro del Comité de Dirección de la Unidad de Seguros México, también es parte de diversos comités de AMIS y preside el Consejo Nacional de Rentas Vitalicias de la Asociación.

Colaboró también en Seguros Monterrey y Seguros Olmeca ocupando diferentes posiciones en el área de operaciones. Es licenciado en Informática Administrativa por la Universidad Autónoma de Nuevo León, cuenta con maestría en Administración de Empresas y en Fianzas por el Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey.

Asimismo, ha tomado programas corporativos de alta dirección de empresas en el IPADE, la escuela de Management de BBVA Bancomer y la Universidad de Navarra, España. Bienvenido, muchas gracias.

Miguel Ángel Mercado: Gracias, Carlos.

Nada y al mismo tiempo compartir un poco de las semblanzas de nuestros compañeros que nos acompañan.

En primer término, Alejandro Ramos Garduño, Director General de Supervisión del Seguro de Pensiones y Salud de nuestro regulador, la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas.

Alejandro es actuario egresado de la Universidad Nacional Autónoma de México y cuenta con diplomado de riegos impartido por la misma universidad. Actualmente se desarrolla como director general de supervisión del seguro de pensiones y salud de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, en la que empezó a colaborar en el año de 1996.

Participó activamente en el diseño del marco regulatorio y del esquema técnico operativo de los seguros de pensiones derivados de la seguridad social, también es responsable de la supervisión de las instituciones que practican este tipo de seguros, así como de las instituciones especializadas en seguros de salud, con amplia experiencia en regulación y supervisión de estos sectores.

En el ámbito académico se desempeña como profesor de la Facultad de Ciencias en la Universidad Nacional Autónoma de México impartiendo diferentes asignaturas en la licenciatura de actuaría.

También nos acompaña mi compañero Daniel Acosta, Director General de Pensiones en Pensiones SURA. Cuenta con 32 años de experiencia en el sector asegurador, 20 de ellos se ha desempeñado en el ramo de pensiones derivadas de la seguridad social y también con el ramo de pensiones privadas.

Es contador público de la Escuela Bancaria Comercial y tiene una especialidad en finanzas corporativas por el ITAM. Cursó el diplomado en desarrollo ejecutivo del ITEPS y en el IPADE, el programa de alta dirección D1.

Nuestro compañero también, Ricardo Troncoso, Director General de Pensiones de Profuturo Pensiones. Tiene una trayectoria profesional de 22 años en temas de pensiones.

Inició su carrera profesional en el año de 1996 en las afores, es experto en la evolución del sistema de pensiones en México. Es licenciado en Administración de la ULA, maestro en dirección de empresas por el Instituto Tecnológico Autónomo de México, también cuenta con un Master of Business Administration por la Arizona State University; un Master en Dirección y Gestión de Planes y Fondos de Pensiones por La

Organización Iberoamericana de Seguridad Social y la Universidad de Alcalá (Madrid).

Bienvenidos y gracias por aceptar la invitación a este panel, que como comentaba Carlos, le haremos una pequeña revisión a los esquemas de pensiones.

Principalmente las compañías de pensiones en México que operamos el ramo de pensiones derivadas de la seguridad social iniciamos nuestras actividades derivados de cambios en la ley del Seguro Social vigentes a partir de 1997. Posteriormente también se incorporan a esta operación el pago de las pensiones otorgados al amparo de la ley del ISSSTE vigente a partir del año 2007 iniciando operaciones en el año 2009.

La suscripción de estos seguros de pensiones se realiza a través de un sistema central que administra el regulador la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas denominado Administración de Ofertas y Resoluciones, el SAOR, en la cual las aseguradoras escogen de entre las opciones disponibles quiénes pagarán o administrarán su pensión de cuatro aseguradoras que hoy se operan en el mercado, si el prospecto a pensionarse pertenece a la generación de transición para cotizantes del Seguro Social puede escoger entre una aseguradora o el IMSS para el pago de su pensión, para llevar a cabo el proceso de oferta las compañías pueden hacer uso principalmente de dos supuestos que determinan básicamente el monto constitutivo, las variables dentro de que se pueden utilizar es la tasa de descuento que es libre de ofertar y también la tabla de mortalidad, que son los supuestos demográficos que cada compañía utilizamos.

Con los parámetros mencionados se calcula la prima única para integrar el monto constitutivo, que es al final la cantidad que se utiliza para hacer frente a las obligaciones y a los riesgos que a partir de ese momento en que elige el pensionado, básicamente se utilizan para pagar la pensión.

Algunas de las cifras generales en las que se han avanzado, básicamente es en el número de pensiones y primas de los últimos, aproximadamente 11 años. En el año 2006 la cantidad de primas oscilaba alrededor de cinco mil millones de pesos, hoy esas primas al

cierre del 2017 se generan alrededor de 21 mil millones de pesos, un poco más del 300 por ciento.

Para el número de pensionados también en el año 2006 se manejaban aproximadamente ocho mil pensiones, el año 2017 se cerraron cercanos a los 21 mil pensionados.

Las reservas de los seguros de pensiones en los últimos cinco años ha tenido un incremento mayor al 50 por ciento, en el año 2013 teníamos una cantidad de reservas acumulada de aproximadamente 184 mil millones y al cierre de 2017 el cúmulo de reservas que hacen frente a la obligación y al pago de las pensiones de todas las compañías ronda los 275 mil millones de pesos.

Y algo importante que resaltar, la misma curva demográfica, la misma población y las características que tiene en México nos llevará que para el año 2020 se espera emitir un poco más de 26 mil pólizas para pensiones que incluyen los diferentes ramos de RTIB y RCB para ambos regímenes, tanto del Seguro Social como del ISSSTE y en el 2040 el número de pólizas considerando todos los ramos superará los 245 mil.

En esto de las pensiones básicamente este incremento o esta prolongación de la curva se debe a las características de población aquí en México.

Pues sin más y con estos antecedentes, pasamos a este foro, a este panel con algunas preguntas que tenemos para nuestros participantes.

Bueno, uno de los primeros temas para Alejandro Ramos de la Comisión, cuáles fueron los principales retos al inicio de este sistema, Alejandro, qué ha cambiado en los últimos 20 años de operación.

Alejandro Ramos: Bien, yo diría que, porque estuve ahí, el principal reto, por supuesto, era establecer las bases técnicas, normativas, operativas que pudieran darle sustentabilidad al sistema no solo en el mediano, sino en el largo plazo.

Para lograr tal fin yo diría que se trabajó en tres ejes principales, haciendo una remembranza de lo que eran las reglas de operación en

aquel momento, se atacaron, por supuesto, desde el punto de vista técnico el establecimiento de las reservas técnicas que iban a estar respaldando o que iban a estar reflejando las obligaciones de este tipo de seguros, así como todos los requerimientos de lo que era el capital mínimo de garantía en ese tiempo, un reto no menor pareciera que sí, pero un reto no menor fue el diseño de la nota técnica de ese tipo de seguros parecería algo sencillo, rentas a prima única, vitalicias, sin embargo, la Ley del Seguro Social nos sorprendió en aquel momento con una complejidad operativa muy particular, simplemente fluctuaciones entre la composición familiar, la distribución de pensiones, la actualización por efectos de la inflación, eso fue un reto.

Pero no tanto como el establecer las bases técnicas que acompañaban a esa nota técnica, como son primera la tasa de descuento, eso de estimar una tasa sostenible en el largo plazo, en ese tiempo que fue encomendada a un Comité que la misma Ley de los Sistemas de Ahorro para el Retiro en su artículo 81 establecía que había un Comité para establecer esas bases del monto constitutivo, que es la prima.

Fijar una tasa sostenible en el largo plazo fue todo un reto, terminó siendo una tasa fijada administrativamente del 3.5 por ciento que en los primeros años funcionó bastante bien hasta que se comenzó a notar una gradualidad, un decaimiento en estas tasas que tuvieron que obligar a algunos ajustes en la regulación que posteriormente vinieron y no menor fue el establecimiento o la medición de la base biométrica ya en sesiones anteriores, en la sesión anterior de Darío se comentaba del riesgo de longevidad, este es un riesgo, de alguna manera siniestro ahí, implícito en este tipo de seguros, que era muy difícil de modelar y sobre todo con información muy, muy escasa en ese tipo, se logró arrancar el sistema con una propuesta, con combinaciones ahí de información de CONAPO, de los propios Institutos. Esto en el ámbito técnico yo resaltaría ese.

En el ámbito operativo que no fue menor también el esfuerzo, yo recuerdo, por supuesto, el esquema de comercialización de los seguros, la cuestión tecnológica no solamente el establecer la traducción de la nota técnica a un sistema de cotización para que, con bases uniformes, las aseguradoras pudieran calcular el monto constitutivo.

Algo no menor también que creo yo que se subestimó fue la interacción entre los institutos y las aseguradoras, ya decía yo de la complejidad que tiene la Ley de Seguro Social en cuanto a todas estas fluctuaciones de las pensiones, redistribuciones, devoluciones de recursos, suspensiones, una serie de cuestiones operativas que creo yo, pocas compañías en otro tipo de seguros podían afrontar, ese me parece que fue un reto también importante que quedó plasmado en un convenio con los institutos, pero que se tuvo que trabajar posteriormente en la cuestión operativa.

Regresando al tema tecnológico, también el establecimiento de mecanismos para recabar estadística, precisamente, para evitar en lo futuro no tener información que pudiera modelar el comportamiento demográfico de los pensionados.

Ese diría que en el marco regulatorio ese es los retos a los que se enfrentaron, una vez, ¿qué ha cambiado? Pues creo que se ha tenido que adaptar al dinamismo de este tipo de seguros la regulación, por ejemplo, ahora tenemos un nuevo marco de comercialización que derivó, precisamente, de la caída de tasas en el mercado, pues básicamente sería yo lo que ha cambiado.

Por supuesto, hay que hacer ajustes a la regulación, muchos de ellos son promovidos por el sector que ha sido muy proactivo en ese sentido, ajustes por aquí, ajustes por allá en el régimen de solvencia, pero creo que persiste en términos generales como retos, ya de mayor envergadura, hablando un poco más del sistema no tanto de rentas vitalicias sin los que ya se han estado comentando, pues la generación de ahorro, ya en términos más amplios que el de la fase de desacumulación, que son las rentas vitalicias, y no hablando del sistema en general.

El ahorro interno, como se comentó en la sesión anterior, que tiene en sí mismo un reto que es el de incrementar la cultura financiera de los pensionados a hacer sentir a los pensionados la propiedad de sus recursos, yo diría que ese es uno de los retos que se vislumbran muy a corto plazo.

Miguel Ángel Mercado: En ese sentido creo que uno de los grandes avances por parte del regulador y sobre todo en bases estadísticas fue

la modificación a las bases biométricas de tener tablas de mortalidad estáticas a estas que hoy se tienen, que reconocen mejoras en la expectativa de vida al corte de cada año. Yo siendo que es también un gran logro.

Una pregunta para Daniel Acosta. ¿Cuáles han sido los principales requerimientos o demandas de nuestros pensionados y cómo se han atendido, Dany?

Daniel Acosta: Buenas tardes. Bueno, yo creo que una de las principales demandas de nuestros pensionados es la necesidad de información, desde que inicia su proceso ante los institutos el cliente necesita demasiada información de cómo es ese proceso para poder hacer la contratación de su renta vitalicia, a qué tiene derecho, con quién lo puede contratar, en fin, todo ese tipo de cosas el cliente necesita demasiada información.

Para ello ¿qué hemos hecho las compañías? Diseñamos un folder que tiene la información básica para los trámites que tiene que seguir ese cliente en cada uno de los institutos. Este folder con toda esta información básica lo tiene disponible en las ventanillas de los institutos donde va a realizar sus trámites cuando un cliente llega a esas ventanillas a ingresar su trámite de pensión o a pedir información junto con los requisitos que tiene que cumplir ante cada uno de los institutos, el Instituto le entrega este folder donde tiene una guía de los pasos a seguir de la información que requiere, así mismo le da información de las compañías que operamos en el sistema para que él pueda decidir al final de su proceso con qué compañía desea que le administre el pago de su pensión.

Y una vez que ya es cliente lo primero que necesita es su pago, una vez que él elige la compañía aseguradora lo que él ya necesita es el pago, el poner su cuenta de la pensión a la que ya acreditó su derecho y a la cual se le otorgó el Instituto.

Entonces, las compañías aseguradoras que estamos en el mercado tenemos cierto número de asesores que inmediatamente nosotros conocemos de una resolución en nuestro favor, lo primero que hacemos es ponernos en contacto con esos clientes para informarle los derecho que él adquirió al elegir a esta aseguradora y las maneras que tenemos

para poner a su disposición el pago de la pensión, y sobre todo él quiere la certeza y la certidumbre de que su pago va a estar disponible, pues de manera vitalicia, porque recordemos que estos clientes son para toda la vida, entonces, él necesita esa certidumbre.

Entonces, nosotros tenemos, como compañías tenemos un gran reto de mantenerlo informado, de estarle comunicando de manera permanente los derechos y las fechas de pago y los procesos que debe continuar con cada una de las aseguradoras.

Para ello cada una de las compañías va estableciendo canales de comunicación, canales a través de los cuales les da el servicio a estos clientes y sobre todo continúa nutriéndolos de información, porque no es el mismo el estatus que tiene una póliza al momento de su contratación que cinco, 10, 15 años después de esa fecha de contratación por los distintos cambios que va sufriendo el grupo familiar en el desarrollo de la vida.

Entonces, me parece que uno de los temas más importantes que tiene el cliente es información y la certeza que necesita respecto del pago y del compromiso que estamos adquiriendo las compañías aseguradoras frente a ellos.

Miguel Ángel Mercado: Gracias, Daniel.

Una pregunta para Ricardo, ¿qué servicios adicionales al pago de la pensión se la otorga a los pensionados, Ricardo?

Ricardo Troncoso: Okey, sin lugar a dudas el servicio que más valoran nuestros pensionados son los préstamos, hoy todas las compañías tenemos la posibilidad de prestarle a nuestros pensionados, para darles una idea, más del 50 por ciento de nuestros clientes solicitan este servicio. Esto habla de la cobertura que tenemos con ellos y de las necesidades que les resolvemos, porque al final, ya sea para una emergencia o para algún imprevisto, bueno, en cualquier momento cualquiera de nosotros pudiera tener esa necesidad y a nuestros pensionados nosotros los ayudamos de esta manera.

Otro tema que pudiera parecer pequeño, pero en realidad es indispensable para nuestros pensionados, es el acceso a una línea

telefónica, una línea telefónica que le dé orientación y que le dé servicio, recordemos que ya sea por limitaciones de la edad o por alguna incapacidad nuestros pensionados pueden verse limitados en acudir a una sucursal, por eso toma tanta relevancia el contar con una línea telefónica de calidad.

Sin lugar a dudas, también tenemos una población joven que se empieza a digitalizar, entonces, también tenemos servicios, ya sea desde la página web, servicios de chat, correo electrónico, hasta algunos casos aplicaciones móviles, de tal manera que, como comentaba Daniel, nuestros pensionados tengan acceso a la información que necesitan y estén siempre en contacto con nosotros.

Tema relevante también es dónde le pagamos al pensionado, hoy como pensionado puedes escoger entre algunas de las aseguradoras que se encuentran en activo, sin embargo, tú puedes escoger un banco diferente o una institución financiera diferente en la cual quieres que se realice este pago.

En cualquier de las más de 49 instituciones financieras tú podrías escoger dónde se realiza este pago, puede ser desde un Oxxo donde tú puedes pedir que se te haga este depósito de esa pensión.

De tal manera que logremos o hemos logrado que nuestros pensionados se sientan atendidos, se sientan escuchados y cuenten con servicios que en verdad les aporten a su pensión y a su vida diaria.

Miguel Ángel Mercado: Gracias, Ricardo.

Para Alejandro Ramos, ¿cuáles son las diferencias del pago de una pensión por la modalidad de renta vitalicia en comparación con el pago a través de retiros programados por una afore?

Alejandro Ramos: Bien, lo que yo resaltaría primero es una cuestión en común entre ambos tipos de pensión que es que esto se refiere únicamente a pensiones de contribución definida, es decir, estamos hablando de las pensiones que se determinan en función a la cuenta individual, yo creo que valdría la pena comentarlo como punto de partida para establecer las diferencias.

La diferencia más trivial, creo yo, es que en el caso de la renta vitalicia lo paga una aseguradora, esto viene desde las mismas leyes de seguridad social, en el caso del retiro programado lo paga una afore y esto es por, ahora sí, no la parte trivial, sino la parte que viene de fondo, porque la renta vitalicia tiene por objeto la transferencia de riesgos por parte del trabajador que la va a contratar, ¿cuáles riesgos? Principalmente el riesgo de longevidad y el riesgo de la tasa de interés, si un pensionado piensa que va a vivir mucho y que prefiere asegurar una renta en términos, una renta fija en términos constantes, hablando de inflación, seguramente procurará una renta vitalicia.

En cambio, el retiro programado aunque tiene bases técnicas parecidas en el sentido de que se calcula actuarialmente también, es como una anualidad variable que se calcula como una renta vitalicia al principio, tiene que pasar un año, bueno, se pactan 12 mensualidades de ese cálculo inicial, la cuenta individual sigue obteniendo rendimientos, se le siguen deduciendo las comisiones que cobre la afore y se vuelve a hacer un cálculo actuarial al final de ese año con las nuevas condiciones, tanto de la edad del pensionado, de la composición familiar.

Pero hablando de la transferencia de riesgos, pues aquí no hay tal para el pensionado, aquí más bien él asume esos riesgos, el riesgo de la longevidad y el riesgo de la tasa, de cómo se esté en las tasas de interés, una persona que probablemente piense que no va a vivir mucho y que prefiere tener una mejor pensión al principio, sobre todo al principio de la, no en términos constantes como en la renta vitalicia, sino al principio del cálculo del retiro programado, probablemente quiera esta modalidad.

Una gráfica de un retiro programado, claro, dependiendo de las hipótesis, pudiera ser una cuestión parabólica, a la mejor va creciendo hasta que la mortalidad hace su trabajo, la longevidad hace su trabajo y los recursos pueden empezar a agotarse. Básicamente es lo que yo diría en términos de las diferencias.

Otra tal vez ahí a considerar es que una vez que se transfiera el riesgo a la aseguradora y se le paga la prima por la renta vitalicia, este ya no tiene valor de rescate por la misma transferencia de riesgo.

Y en el caso del retiro programado, toda vez que se asumió el riesgo por parte del pensionado, pues hay posibilidades de tener alguna herencia para los beneficiarios, que según tengo entendido, no necesariamente son los legales los que dice las leyes de Seguridad Social, sino que se asemejan a cualquier cuenta bancaria. Yo resaltaría esas diferencias.

Miguel Ángel Mercado: Gracias, Alejandro.

Para Daniel, ¿cómo podríamos hacer para que aumente el número de compañías participantes en el sector de rentas vitalicias?

Daniel Acosta: Bueno, este es un reto muy importante que en el presente enfrenta el sector.

Las compañías que quieran participar en este sector deben de tener en su ADN muy claro el servicio al cliente, como hablábamos hace un momento, estos clientes son de muy, muy largo plazo, tú cuando se firma una pensión adquieres un compromiso de por vida con los clientes para pagarles una pensión.

Entonces, el nivel de servicio que requieren estos clientes es muy alto, y para que una compañía pueda comprometerse de esta manera con un cliente, pues debe también tener cierta certidumbre del negocio que está obteniendo para poderlo hacer sustentable en el tiempo.

Entonces, estas compañías deben de tener esquemas de gestión de riesgos, el riesgo de la mortalidad, el riesgo financiero muy claros y desde el regulador deben existir los elementos necesarios para que estas compañías puedan tener una gestión de riesgos acorde a los riesgos que están obteniendo en ese tipo de negocios.

Otro tema que es muy importante es la parte de las inversiones, si bien hoy tenemos un esquema de inversiones que tiene cierta flexibilidad, me parece que le falta, que es un tema que tenemos que seguir trabajando junto con el regulador, junto con el Gobierno Federal para darle una mayor flexibilidad, pero además, que existan los instrumentos financieros ad-hoc para este tipo de negocios de tan largo plazos.

O bien, hoy una renta vitalicia que obtenemos con una longevidad de por lo menos 30, 35 años, no tenemos con qué calzarla plenamente en el tiempo; entonces, esta parte en el tema de inversiones es muy relevante y es muy importante que actores, como somos las empresas junto con el gobierno y el regulador trabajemos en mejorar estos esquemas de inversión para darle esa certidumbre que requieren este tipo de compañías en el tiempo.

Y después de estos 20 años que llevamos en operación, un tema que hemos visto que se nos mueve y que hoy empieza a generarnos ciertas áreas de oportunidad para mejorar, es el tratamiento de los ilocalizados y el tratamiento de la gente a la cual le pagamos una pensión y de repente ya no la encontramos y para poder terminar esos contratos necesitamos un acto de defunción, la gente se mueve mucho desde el tiempo en que nos contratan la renta vitalicia a 20 años posteriores, por ejemplo, en estos casos.

Entonces, debemos de tener sistemas y procesos de control de nuestros pensionados muy eficientes para evitar perder el contacto con nuestros clientes, por eso se vuelve tan importante esos puntos de contacto que tenemos la compañías con estos clientes y hoy lo que es relevante y necesario es el tratamiento de esa gente ilocalizada, los problemas de inseguridad que aquejan al país nos afectan porque de repente también nosotros sufrimos de desaparición de gente que de un día a otro dejan de venir a cobrar su pensión, no los encontramos, están reportados como desaparecidos en los ministerios públicos de su localidades y se nos vuelve complicado la administración de ese tipo de casos.

Entonces, el fortalecimiento de esos controles de seguimiento y de esas adecuaciones a la normatividad para adecuarla al manejo de los temas actuales de inseguridad, me parece que son temas muy relevantes que también se tienen que manejar para brindarle esa certidumbre a las compañías que quieran entrar al manejo de estos negocios y puedan tener la certeza de que las condiciones financieras, técnicas y operativas están para que ellos puedan tener un negocio en el muy, muy largo plazo.

Miguel Ángel Mercado: Gracias, Daniel.

Para Ricardo, la generación de transición, ¿por qué elegir una renta vitalicia?

Ricardo Troncoso: Okey, voy a ser breve, lo voy a resumir en cinco puntos y voy a retomar un poco lo que comentaba Alex en función de las diferencias contra una renta vitalicia y un retiro programado.

El primero y el central es el riesgo de sobrevivencia, es decir, quién asume el riesgo de vivencia y me parece que con los avances de la ciencia podría ser hasta imprudente que uno quisiera asumir ese riesgo y decir: "Oye, voy a vivir 80 o 100 años, es que es imprudente, es mejor que la compañía asuma ese riesgo y darle ese riesgo a la compañía aseguradora.

El dos porque la pensión se ajusta cada año con la inflación, es decir, en una renta vitalicia cada año la pensión se va ajustando por la inflación, eso te permite mantener un ingreso estable y entender dónde estás parado y hacia dónde van tus gastos en una, en retiros programados en realidad debería de tender hacia la baja.

Tres, ya lo comentaba también Alex, porque el riesgo financiero lo corre la aseguradora, a diferencia de un retiro programado, la pensión podría decrecer por fluctuaciones económicas, es decir, no importa cómo se encuentre la economía, tú ya garantizaste tu pensión, tú tienes un monto que vas a recibir mes con mes pagado por la aseguradora y se irá actualizando conforme a la inflación año con año.

Y cuatro, no obstante, y ya lo comentaba también Alex, existe la posibilidad de heredar en un retiro programado, la realidad es que no heredas una pensión, heredas una cantidad de dinero. Del otro lado con una renta vitalicia en realidad sí heredas, si es que tienes beneficiarios, heredas una pensión.

Es decir, alguien le puede heredar a su viuda o dinero o una pensión. Yo creo que lo correcto es heredarle una pensión de tal manera que esté protegida.

Y, por último, porque considero que, al final, aunque el pago de una renta vitalicia ya no incluye comisiones, en el caso de una renta vitalicia sí incluye comisiones de la afore, aunque hay afores que otorgan muy

buen rendimiento neto, pues al final tendrías que estar seleccionando y moviéndote para entender bien cómo quedaría esa comisión.

Por eso creo que son los cinco factores que yo tomaría en consideración para este tema, y sin lugar a dudas, la única razón para optar por un retiro programado, desde mi punto de vista, es un caso excepcional donde la expectativa de vida es corta, fuera de eso creo que no tiene sentido.

Miguel Ángel Mercado: Gracias, Ricardo.

Una última pregunta para Alejandro. ¿Hacia dónde crees que vaya dirigido? ¿Cuál es tu visión del ramo del seguro de pensiones? ¿Qué perspectivas ves de este mercado? Sabiendo que en volumen y sobre todo por aquellos que inician su periodo laboral a partir del 1° de julio del 97, pues les toca esta pensión de contribución definida, versus los anteriores, que es una de beneficio definido.

¿Hacia dónde crees que vaya todo este tema del seguro de pensiones?

Alejandro Ramos: Como lo sugieres lo que estás diciendo es que la generación de transición eventualmente se va a extinguir o todas las nuevas pensiones, las nuevas generaciones no van a tener opción de tener una pensión bajo el viejo régimen, entonces eso para el beneficio definido representa un incremento en el mercado del sector asegurador.

Pero yo creo que esa parte es relativamente discreta comparada con, ya se estaba mostrando en una de tus láminas ahí algunas de las proyecciones, yo también me he dado a la tarea de ver otro tipo de proyecciones y las más conservadoras hablan de que en los años 40, en el 2040, 2050 por la maduración de las cuentas individuales el primaje podía llegar entre 150 mil, 200 mil millones de pesos, que si no necesariamente crecen de manera exponencial sí de manera muy acentuada, de hecho, se espera que en los próximos, digo, según algunos cálculos, tres, cinco años ya se empiezan a mostrar las primeras pensiones de contribución definida por retiro, cesantía y vejez en el lado del IMSS.

En el lado del ISSSTE ya existen, pero aquí el origen es distinto porque de por sí ya había abonos de reconocimiento que son capitales muy importantes que dieron pie a que fueran suficiente estos recursos para contratar rentas vitalicias.

Siendo así el mercado en términos de primaje puede ser muy interesante para el sector asegurador, puede haber, supongo, mayor apetito por nuevos participantes o la reactivación de los que ahorita están administrando cartera, con la respuesta que esto conlleva, no nada más es un negocio, creo yo, apetecible, sino con mucha responsabilidad, a veces se pierde de vista de que estamos hablando del ahorro de los trabajadores, que esto es seguridad social con todas las mayúsculas que lo requiera.

Y pienso yo que en el futuro las compañías van a consolidarse como lo que están siendo ahorita, son los principales o uno de los principales actores e inversionistas institucionales de largo plazo, de ahorro de largo plazo que, digo, con las debidas comparaciones o con la debida proporcionalidad las afores no necesariamente tienen, no me refiero en monto de recursos, sino en el tipo de inversiones que hacen las aseguradoras a largo plazo por las obligaciones que ya tienen en el periodo de esa acumulación respecto a las afores.

Entonces, veo un mercado consolidado, por supuesto, hay que ir adaptando la regulación, las cuestiones operativas, técnicas al dinamismo que este tipo de seguros vaya presentando, pero yo lo vi desde un punto de vista optimista.

Miguel Ángel Mercado: Sí y sobre todo porque hoy hablamos mucho de las afores y la cantidad que de ellas emana en fondos de inversión, si nos ponemos nosotros a visualizar un poco, un mucho de arrugas en nuestras caras, todos esos dineros de la afore, en la verdad sea dicha, van a ser fondos o dineros que garanticen los fondos de pensión de los que nos toque estar recibiendo una pensión, todos los dineros de las afores algún día pasarán a las compañías de pensiones como tal.

Una última pregunta para Daniel, ¿cómo recomendar el esquema de rentas vitalicias sobre un esquema de reparto, Dany?

Daniel Acosta: Bueno, el sistema de reparto tiene ciertas características que, con las condiciones financieras, actuales o con las que ha evolucionado el país, los cambios en el tema demográfico, en el tema de las condiciones de la población de envejecimiento no es recomendable, porque recordemos que en un sistema de reparto los trabajadores en activo sustentan las pensiones de la gente que se va retirando.

Entonces, los cambios demográficos han vuelto infondeables estos sistemas de reparto. En un sistema de cuenta individual es muy claro y muy transparente para cada uno de los participantes donde el participante puede seguir de manera clara y de manera transparente la evolución de su ahorro, en su cuenta individual puede ir viendo el nivel de ahorro que tiene, el nivel de ahorro que va acumulando con el tiempo, los intereses que se le van generando y con todas las asesorías que hay de todos los participantes en este tipo de negocios, va conociendo la brecha que tiene entre la inversión que él tiene en cada momento de su periodo de acumulación contra la pensión que él quiere recibir en el futuro.

Y estos participantes pueden ir desarrollando una cultura de ahorro para poder incrementarlo, para poder ir fondeando desde su etapa productiva, desde su etapa de acumulación los fondos necesarios para recibir una pensión que satisfaga, que pueda satisfacer sus necesidades en el largo plazo.

Entonces, esa gestión que se le deja al ahorrador o al trabajador en activo respecto del cómo ver su fondo, su cuenta individual para la pensión que él puede obtener, me parece que le genera mayor certidumbre y mayor claridad de los beneficios que puede adquirir él en el futuro.

Miguel Ángel Mercado: Gracias, Daniel.

Y la última pregunta para Ricardo. ¿Cuáles serían las propuestas para fortalecer el esquema de rentas vitalicias?

Ricardo Troncoso: Okey, quisiera centrarme solo en una propuesta, ese me parece que es fundamental, y quiero tomar como base que hemos construido a lo largo de todos estos años un sistema sólido, un

sistema transparente, un sistema que tiene los más altos estándares en cuanto a la regulación, un buen regulador, buenos competidores, su sistema competitivo.

Y en la mañana veíamos que el democratizar los servicios es muy importante, hoy las personas que tienen, solo las personas que tienen solo la posibilidad de contratar una renta vitalicia son aquellas que participan en la economía formal. Es decir, si una persona llega aquí un doctor, voy a poner un ejemplo, un doctor que legítimamente ha acumulado sus recursos a través de su vida laboral, tiene un pequeño consultorio y decide vender ese consultorio y decir, acumuló recursos y hoy quisiera depositar esos recursos para comprar una renta vitalicia, no lo puede hacer y no lo puede hacer con los que participamos, somos los expertos, somos los mejores en el país haciendo esto, los mejores reguladores, los que tienen 100 años de experiencia, si juntamos la de los cuatro que estamos aquí en el panel.

Pero al final lo que quiero decir es que cualquier trabajador debería tener esa posibilidad, no podemos limitar un esquema que se ha construido con mucho esfuerzo y con mucho trabajo, limitarlo solo a los trabajadores de la economía formal. O sea, cualquier persona debería tener la posibilidad de tener acceso a una renta vitalicia.

Por eso me parece que con esa propuesta de abrir el mercado para que cualquier persona se pueda incorporar a nuestro sistema, sería suficiente para hacer un cambio radical y con un gran impacto social y un gran impacto en la industria.

Miguel Ángel Mercado: Gracias, Ricardo.

Y sobre todo lo que hemos escuchado ya en varios foros, la parte de acumulación, hoy nos nuestros 6.5 por ciento que aportamos los trabajadores que estamos en la economía formal, debe de haber un entendimiento claro y profundo que ese 6.5, que aunque va acumulando en nuestras cuentas individuales no es suficiente, debemos poner los medios entre nuestro regulador, entre las afores, por eso este ruido de los ahorros voluntarios porque no hay otras maneras en que nuestras tasas de reemplazo que actualmente tenemos sobre nuestro sueldo sean atractivas si nosotros mismos no tomamos esa conciencia de empezar a ahorrar.

Y todo este mercado de la economía informal debe de tener la conciencia que ahorrando debajo de los colchones, ahorrando en las cuentas de ahorro no son los mecanismos más adecuados que puedan potenciar esa posibilidad de ahorro voluntario que ellos puedan hacer, más aunado esto que dice Ricardo, si nosotros tuviéramos la posibilidad de operar las rentas vitalicias para el público en general, complementado a esos fondos de ahorros voluntarios pueda generar cualquier persona en México, yo creo que se arma una mancuerna perfecta sobre todo también para potenciar estos mercados.

Primero agradecerles a Ricardo, a Daniel y Alejandro su participación, me acaban de pasar una serie de preguntas que las veo por aquí y las voy a enfocar a quien de manera personal crea que nos la pueda contestar mejor.

Para Alejandro, es una preocupación para el regulador observar pocos jugadores de compañías de pensiones en activo, ¿cómo visualizan este hecho?

Alejandro Ramos: Sí, por supuesto, sí es algo que amerita la atención del regulador no solo desde el punto de vista de la competencia que debiera estar más diversificada, sino desde el punto de vista de la concentración de riesgos, por supuesto.

Sin embargo, al menos en mi opinión muy personal, me parece que el escenario regulatorio, técnico y operativo está, digo, probablemente salvo con algunos ajustes propios, estos que yo hablaba de la dinámica de ese tipo de seguros, me parece que sí hay elementos como para incentivar el apetito por la reactivación de los jugadores o de la incorporación de nuevos jugadores.

Mi pregunta es, que no me ha quedado muy clara, tenemos cuatro jugadores que algo están viendo que es complemento o no, eso me hace pensar que de alguna manera sí hay ciertos puntos atractivos para esta cuestión, pero por supuesto, está en la medida del regulador, el cambio este, ya no tan reciente, pero sí al esquema de comercialización operativo pretendía, precisamente, incentivar esta reactivación o esta invitación a estos nuevos jugadores, por supuesto, está en la agenda.

Miguel Ángel Mercado: Muchas gracias.

Una pregunta para Ricardo. Ricardo, nos puedes comentar los problemas que han tenido para las pruebas de sobrevivencia, cómo los han afrontado, se pregunta esto, sobre todo relacionado a las nuevas tecnologías que puedan ayudar, por ejemplo, a los algoritmos biométricos, reconocimientos de voz, pláticanos algo de esto, por favor.

Ricardo Troncoso: Claro que sí, indiscutiblemente hay dos tipos de cliente, los que les gusta porque tienen el tiempo y las posibilidades de acudir a una sucursal a hacer una comprobación de vivencia y hay a quienes en realidad se les dificulta de manera significativa.

En todas las compañías estamos ya trabajando en alternativas para una verificación de vivencia con medios biométricos, en el caso en particular de Profuturo, que es el que les puedo hablar, ya prácticamente el 30 o 40 por ciento de las comprobaciones de vivencia las estamos haciendo vía medios biométricos. Esto significa que con una sola llamada el cliente, bueno, pues nos regala una llamada, verificamos que sea el cliente y podemos garantizar que está vivo y poder seguir pagando su pensión.

Miguel Ángel Mercado: Gracias, Ricardo.

Y algo de lo que platicábamos, pero a ver si nos amplias un poco más, Daniel, cómo espera que sea la evolución del volumen de la emisión de pensionados y de primas a partir del año 2022, cuando efectivamente, cumplimos 25 años en el sistema, ¿cómo crees que crecerá el nivel de asegurados?

Daniel Acosta: Bueno, a partir de que empieza la gente que empezó a cotizar en 1997 y que empezó a adquirir derechos con la ley de 1997, el mercado va a crecer de manera muy importante, me parece que los primeros años habrá incrementos de 20, 30 por ciento por lo menos de lo que hoy tenemos y conforme va pasando el tiempo los incrementos van a ser muy superiores a ese tema conforme vaya madurando el mercado y sobre todo se vaya incrementando la gente que pasa de ese periodo de acumulación a obtener una pensión a través de Ley 97.

Entonces, los incrementos en la emisión van a ser, va a llegar un momento en que van a ser del doble o un poco más de los volúmenes de emisión que tenemos el día de hoy.

Miguel Ángel Mercado: Bueno, por cuestión de tiempos vamos a dejar hasta aquí las preguntas, a título personal agradecer a la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros la oportunidad de platicar con ustedes de este tema que cada día y cada año va a ser un tema muy recurrente porque llegarán más y más pensionados.

Y agradecer a Ricardo Troncoso, a Daniel Acosta y Alejandro Ramos de la Comisión su participación en este panel.

Muchísimas gracias y para todos ustedes muy buena tarde.

Carlos Gay: Vamos a hacer entrega de un reconocimiento a nuestros excelentes panelistas. Gracias.

---ooo0ooo---