



**2019**

Licitación de los seguros asociados a los créditos hipotecarios: algunos resultados y propuestas de mejoramiento

**Fernando Coloma**

# Licitación de los seguros asociados a los créditos hipotecarios: algunos resultados y propuestas de mejoramiento

Fernando Coloma C<sup>1</sup>

**Abstract:** This paper review the chilean experience related with the mandatory public tenders of the insurances related with mortgage loans, its principal results and some proposals for the improvement of the system. In the first chapter there is a discussion about the reasons that justified this law. In the second chapter there is a description over the principal elements contained in the law and some special considerations over insurance premium collection activities given the relevance that those activities had in the discussion of the law and in the proposals of this paper. In the third chapter there is an overview of the main results of the mandatory public tenders through time, from the perspective of the price of the insurances and of the insurance brokers fees, the property relation between tender entities and the insurance companies and insurance brokers that become the winners of the public tender, etc. In chapter four there is a special discussion over the evolution of the insurance brokers fees and over the doubts related with the degree of competition in its determination. Finally, in chapter five there is a discussion over the policy options opened for improving the system and specifically there is a proposal for having a more competitive determination of the insurance brokers fee that is consistent with a public tender system that promotes the lower insurance prices for the technical risks.

---

<sup>1</sup> Profesor titular Instituto de Economía PUC, ex Superintendente de Valores y Seguros, 2010-2014.

## Contenido

I. Resumen Ejecutivo .....	3
II. Elementos destacados del diagnóstico que justificaron la dictación de la ley que hacía obligatoria la licitación de los seguros asociados a los créditos hipotecarios .....	9
III. Descripción de los principales elementos que contiene la ley que hace obligatoria la licitación de los seguros de desgravamen y de incendio y sismo asociados a los créditos hipotecarios, y de la normativa complementaria .....	14
IV. Resultados asociados a los distintos procesos de licitación que se han realizado a través del tiempo.....	19
V. Discusión más detallada sobre la evolución de los precios del corretaje de los seguros y sobre las aprensiones que hoy día existen en cuanto al grado de competencia que se observa en la determinación de las comisiones de corretaje.....	38
VI. Análisis de opciones de política que se podrían implementar para una determinación competitiva de las comisiones de los corredores de seguros.....	49
VII. ANEXO .....	55

## I. Resumen Ejecutivo

En el año 2012 se comenzó a implementar en Chile una ley que hacía obligatoria para las entidades crediticias la licitación de los seguros asociados a los créditos hipotecarios, en atención al diagnóstico que indicaba que los precios de los seguros que se traspasaban a los deudores hipotecarios estaban lejos de ser los propios de un mercado competitivo y en parte importante ello obedecía a las altas comisiones de corretaje y de otro tipo que las entidades crediticias contratantes de estos seguros incorporaban a los precios de estos seguros. El objetivo central de la ley era garantizar el traspaso de los beneficios de la contratación colectiva del seguro a los asegurados deudores, que son quienes estaban obligados a contratar un seguro de desgravamen y de incendio con adicional de sismo, fortaleciendo al mismo tiempo la competencia y transparencia en el proceso de contratación de estos seguros. Bajo el nuevo sistema de licitación, las entidades crediticias están obligadas a licitar colectivamente los seguros de sus carteras hipotecarias y deben asignarlo al oferente (compañía de seguros) que presente el menor precio, incluyendo la comisión del corredor de seguros.

Este trabajo revisa los principales aspectos del proceso de licitación de los seguros asociados a los créditos hipotecarios, tanto desde la perspectiva de las motivaciones que justificaron la dictación de esta ley, de sus principales aspectos regulatorios, como desde la perspectiva de los principales resultados que se observaron tras su implementación. Asimismo, se plantea en este trabajo una propuesta para perfeccionar el proceso de licitaciones en todo lo que se refiere a la determinación de las comisiones de corretaje en atención a la evidencia que muestra que un número importante de licitaciones han sido ganadas por compañías de seguros asociadas a corredoras que están relacionadas a las entidades bancarias licitantes y cuyos precios de corretaje exceden a los propiamente competitivos. Esta última situación ha concitado también la preocupación de la FNE, quien ha hecho recientemente un conjunto de propuestas para abordar el tema<sup>2</sup>.

En el capítulo I de este trabajo se detallan las razones que justificaron la dictación de la ley que hacía obligatoria la licitación de los seguros asociados a los créditos hipotecarios. En el capítulo II se describen los principales elementos que contiene la ley que hace obligatoria la licitación de los seguros de desgravamen y de incendio y sismo asociados a los créditos hipotecarios, y su normativa complementaria, incorporándose además algunos comentarios a las actividades de recaudación por las distintas aprensiones que estuvieron presentes durante la discusión del proyecto de ley y en atención a que las propuestas de mejoramiento del proceso de licitaciones se refieren de manera medular a la forma en que debiera regularse este tema a futuro.

En el capítulo III se discuten desde distintas perspectivas los resultados asociados a los distintos procesos de licitación que se han realizado a través del tiempo en el mundo de las entidades bancarias, sociedades de leasing bancarias y cooperativas. Se revisa la evolución de los precios de las ofertas ganadoras, distinguiéndose entre el precio del seguro propiamente tal y el del corretaje; los vínculos de propiedad entre la entidad licitante y las compañías de seguros y las corredoras que resultaron ganadoras; la existencia de ofertas perdedoras en que hubieran compañías de seguros que ofrecieran un menor precio por el riesgo técnico que el de la compañía finalmente ganadora;

---

<sup>2</sup> Ver <https://www.fne.gob.cl/ultimas-actuaciones/>, Investigación sobre licitaciones de seguros hipotecarios.

las características de los correderos de seguros que se presentan a la licitación, si están o no asociados a la entidad que realiza la licitación; los casos en que las licitaciones no exigieron la existencia de servicios de corretaje y si ha habido o no reemplazos de la corredora que es parte de la oferta ganadora de una licitación.

En el capítulo IV se hace una discusión más detallada sobre la evolución de los precios del corretaje de los seguros y sobre las aprensiones que hoy día existen en cuanto al grado de competencia que se observa en la determinación de las comisiones de corretaje, y en el capítulo V se analizan opciones de política que se podrían implementar para una determinación competitiva de las comisiones de los correderos de seguros y que es consistente con que las compañías de seguros más eficientes en la tarificación del riesgo técnico terminen siendo las ganadoras de las licitaciones. Finalmente, en el Anexo se presentan los resultados para el caso de las licitaciones llevadas a cabo por las mutuarias, sociedades de leasing no bancarias, inmobiliarias y securitizadoras.

En términos generales este proceso de licitaciones resultó ser muy exitoso, pues los precios de estos seguros cayeron muy significativamente. Tras la primera ronda de 105 licitaciones que hicieron todas las entidades que otorgaban créditos hipotecarios a partir del año 2012, los precios de las pólizas de seguro de desgravamen cayeron en un 62,1% y los precios de las pólizas de seguros de incendio y sismo se redujeron en un 34,3%, y todo ello en un contexto en que además mejoraron las condiciones mínimas de cobertura que tenían las pólizas para un número importante de asegurados.

Concentrándonos en las licitaciones de las entidades bancarias y cooperativas, que son lejos las más gravitantes en atención al número de asegurados que en ellas están involucrados, se observa que el costo del seguro de desgravamen (incluida la comisión del corredor) tras caer muy significativamente en los primeros años tras la imposición del sistema de licitaciones, empieza a revertir en parte su caída a partir de 2016 y vuelve a caer en 2018, habiendo todo ello ocurrido en todo caso en términos tales que los costos de los seguros de desgravamen se han mantenido muy por debajo de lo que eran antes del período en que se hicieran obligatorias las licitaciones. En lo que se refiere al costo del seguro de incendio y sismo (incluida la comisión) también se observa una significativa caída durante el 2013, que se mantiene el 2014 y de ahí en adelante ha tenido una tendencia moderadamente decreciente hasta el 2018. Todo esto ha ocurrido además bajo un contexto en que a través del tiempo ha habido una muy significativa caída en el número de compañías de seguros participantes en las licitaciones de las entidades bancarias y cooperativas en lo que se refiere al seguro de desgravamen y una tendencia decreciente en la participación de compañías en las licitaciones de Incendio y sismo.

La evolución de la tasa técnica promedio en los distintos tipos de seguros sigue una trayectoria muy similar que la tasa de costo total recién comentada y da cuenta, por tanto, de los beneficios de la mayor competencia impuesta por el proceso de licitaciones públicas entre las compañías de seguros. La información recabada permite a su vez observar otros signos claros de competencia en la determinación de los precios técnicos de los seguros, como también plantea algunas interrogantes.

En cuanto a lo primero, y para el caso del seguro de desgravamen, se observa que del total de licitaciones bancarias y de cooperativas, un 30% de las compañías de seguros de vida que ganaron las licitaciones estaban relacionadas con la entidad licitante el 2013, cayendo ese porcentaje a un

17% en 2018, mientras que para el seguro de incendio y sismo, del total de licitaciones, un 27% de las compañías de seguros generales ganadoras estaba relacionada con la entidad licitante el 2013, cayendo ese porcentaje al 10% en 2018. La interrogante surge por el efecto negativo que podría tener en la intensidad competitiva en el mundo de los seguros de desgravamen el número decreciente de compañías que participan en dichas licitaciones. Si bien, no es condición “sine qua non” que haya muchas compañías participando para garantizar soluciones competitivas, el que haya disminuido el número de participantes en forma coincidente con el reclamo de algunas compañías de seguros sobre faltas de claridad en las bases de licitación y de información poca precisa para una correcta tarificación de los riesgos, alimenta ciertas preocupaciones, sobre todo cuando simultáneamente se observan alzas en las tasas técnicas de desgravamen el 2016 y el 2017 a pesar de la tendencia al alza de la expectativa de vida de los últimos años. Sin embargo, para tener una buena explicación todo ello debiera ser analizado en forma conjunta con una serie de otras variables, como, por ejemplo, con las características específicas de las carteras que fueron licitadas en dicho período y con las características propias de los procesos de licitación, cuestiones que están fuera del alcance de este trabajo

En lo que se refiere a las comisiones de corretaje de los seguros de desgravamen y de incendio y sismo, se observa que con la imposición del sistema de licitaciones ellas tuvieron una significativa caída cuando se comparan con el conjunto de comisiones (comisión para la entidad contratante y comisión corredor de seguros) que se pagaban antes del sistema de licitación obligatoria. De ahí en adelante, se observa una cierta tendencia creciente en los porcentajes de estas comisiones de corretaje, tendencia que se quiebra bruscamente el 2018 para el seguro de desgravamen y particularmente para el desgravamen +ITP 2/3 el 2017, caso este último donde la compañía de seguros Rigel va a una licitación de Banco Estado con la corredora de seguros Conosur con comisiones de 4,7%, muy inferiores a las de la competencia, lo que significó que una licitación importante como la de Banco Estado se cerrara con comisiones muy inferiores a las de los años anteriores, impactando de manera significativa las comisiones de corretaje promedio de ese año y de paso abriendo un conjunto de interrogantes sobre los niveles de comisiones que hasta ese momento se estaban cobrando.

Sin embargo, si se comparan las comisiones de los corredores relacionados a las entidades bancarias con las comisiones de corretaje de corredores no relacionados a entidades bancarias y con las comisiones de corretaje determinados en las licitaciones del mundo de las mutuarias, donde las relaciones de propiedad entre entidades licitantes, compañías de seguros y corredoras es prácticamente inexistente, se observa que las comisiones de corredores relacionados son significativamente mayores. Asimismo, se observa una diferencia muy significativa con los costos de recaudación de entidades recaudadoras como PreviRed, Servipag y otras, lo que es muy relevante porque hay consenso que dentro de los servicios que están llamadas a cumplir las corredoras, el servicio de recaudación es el más incidente dentro de la estructura de costos.

De esta manera, y a modo de síntesis, se observa que con el correr del tiempo, el precio total de los seguros, que incluye el precio del riesgo técnico y las comisiones de corretaje, se ha mantenido muy por debajo de lo que era antes de iniciarse el proceso de licitaciones, sin embargo, se ha ido observando que las comisiones de los corredores de seguros, que tuvieron una significativa caída al comenzar el sistema de licitaciones obligatorias, han experimentado una tendencia creciente con algunas interrupciones, y dentro de un contexto en que las comisiones de los corredores

relacionados a las entidades bancarias son significativamente mayores a las que se podrían considerar como competitivas.

Lo observado con las comisiones de corretaje enciende al menos una luz de alerta, sobre todo cuando además se observa en un número muy significativo de los procesos licitatorios de las entidades bancarias que las compañías de seguros, estén o no relacionadas con la entidad licitante, se presentan a dichas licitaciones con el corredor de seguros relacionado a la entidad que licita.

En el afán de preservar en el tiempo los beneficios asociados al sistema de licitaciones obligatorias de los seguros asociados a los créditos hipotecarios surge entonces la necesidad de perfeccionar el sistema actualmente imperante en su propósito de lograr que las primas de los seguros y los costos de corretaje sean los propios de un sistema realmente competitivo y eficiente. Es por ello que este trabajo se concentra en buscar fórmulas que permitan enfrentar el tema más acuciante, cual es el que la determinación de comisiones de corretaje sean coherentes con lo propio de soluciones competitivas. Esto no significa que no haya otras tareas que se puedan emprender o reforzar para asegurar también que la determinación de los precios técnicos de los seguros sea siempre una competitiva.

En este camino se concluye que lo realmente relevante es asegurar precios competitivos para los servicios de recaudación de las primas, pues es éste el servicio más incidente de los costos del servicio de corretaje y es el que obligó a contemplar en la licitación la posibilidad de reemplazar a la corredora ganadora en las mismas condiciones de precio como se comenta más adelante.

Como se desprende de la discusión realizada en este trabajo, es poco probable que el mercado pueda llegar a una solución realmente competitiva para las comisiones de corretaje en ausencia de la imposición de tarifas máximas competitivas para los servicios de recaudación, porque si bien es cierto que cada cierto tiempo pueden surgir presiones competitivas aisladas, siempre estará latente esa configuración de mercado en que las entidades crediticias que deben licitar tienen otras relaciones comerciales con las compañías de seguros (lo que les permite en teoría disciplinar a aquellas compañías de seguro que vayan a las licitaciones con corredoras distintas a las de la entidad crediticia que licita) y también están presentes las consabidas relaciones de propiedad entre las entidades crediticias, compañías de seguro y corredoras que hacen factible acuerdos tácitos de no incursionar en las licitaciones con corredoras independientes a las de la entidad que está licitando.

La pregunta relevante es cómo se debiera determinar ese pago competitivo por los servicios de recaudación de las primas de seguros y a eso se aboca en parte este trabajo. La fórmula diseñada parte de la base que lo eficiente es que la recaudación de la prima de seguros la hiciera la misma entidad crediticia que llama a la licitación, pues dicha entidad igual tiene que cobrar el dividendo hipotecario, esto es, el costo marginal de cobrar las primas es muy cercano a cero dado que igual tiene que cobrar el dividendo hipotecario.

El punto clave es entonces fijar a las entidades crediticias una tarifa máxima por los servicios de recaudación que presten y que esta tarifa esté acorde a lo propio de mercados competitivos. Hoy en día parece sensato tomar como *benchmark* lo que cobran empresas grandes como PreviRed o Servipag en procesos de licitación de actividades de recaudación que sean significativos en tamaño, de manera de minimizar los espacios que se podrían abrir para manipular los precios de dichas licitaciones. En este sentido, pareciera que las licitaciones que hacen Fonasa, IPS, etc., a través de

mercado público para asignar los servicios de recaudación pueden ser un buen benchmark sobre precios competitivos del servicio de recaudación, pues dados los volúmenes de transacciones y recursos envueltos pareciera impensable que estos procesos puedan ser manipulados a propósito del interés que puedan tener las entidades crediticias de validar los mayores costos de recaudación que sean posibles.

La idea sería entonces que el servicio de recaudación lo prestara la entidad licitante a un precio regulado del servicio que tuviera como referencia los precios que se cobran en mercados competitivos de servicios de recaudación. Como en las mencionadas licitaciones (Fonasa, IPS, etc.), las empresas recaudadoras que participan presentan ofertas por tramos de volúmenes de transacciones, la idea sería que el benchmark que se utilizara fuera aquel referido al volumen de transacciones que más se asemeja a los de las distintas licitaciones asociadas a los seguros de los créditos hipotecarios, y que este benchmark se determinara, por ejemplo, a partir de un promedio móvil (de los precios de distintas licitaciones públicas tipo Fonasa, IPS, etc.) de los últimos dos o tres años anteriores a los de la licitación de los seguros en cuestión.

De esta manera, si se fijara una tarifa en los términos aquí señalados para remunerar la actividad de recaudación que haría la entidad crediticia, dejaría de tener mayor sentido el que se determinara separadamente en las licitaciones el costo neto del seguro y el de corretaje, porque la actividad clave de corretaje, que era la recaudación de la prima, se estaría sacando de la licitación. En este último sentido se debe tener presente que una razón fundamental para que en el modelo original de las licitaciones se permitiera el reemplazo del corredor era poder enfrentar las aprensiones que existían respecto al mal uso de la confidencialidad de la base de datos que podía hacer un corredor independiente de la entidad crediticia que tuviera la función de recaudación de la prima. En este tema, más allá de que la ley prohibía el uso de la base de datos para fines distintos a los determinados en la licitación, igual había aprensiones constitucionales que obligaron a contemplar la opción de reemplazo.

Luego, la propuesta de tarificar el servicio de recaudación de la prima, iría acompañada de un mecanismo de licitaciones en que hubiera un precio único, que no hiciera separación alguna entre el costo técnico del seguro y el del servicio de corretaje. Bajo este escenario, las compañías de seguros se presentarían a la licitación con un precio único y si las bases de licitación de la entidad crediticia incluyeran la necesidad de algún servicio de corretaje, distinto por cierto al de recaudación de la prima, la compañía de seguros podrá negociar libre y privadamente con algún corredor de seguros la prestación de dichos servicios, pero lo importante es que ella se presentaría a la licitación con un precio único, que no hace separación alguna entre el costo técnico y lo que pudiera haber negociado con el corredor de seguros.

La licitación se adjudicaría entonces a la compañía de seguros que oferte el menor precio y en caso que en las bases de licitación se solicitaran servicios de corretaje no habría ningún espacio para reemplazar al corredor que se hubiere comprometido con la compañía de seguros para prestar dichos servicios. Más allá de que al haber un solo precio en la licitación no hay posibilidad de definir un precio específico por el corretaje, cabe recalcar que una idea importante de esta propuesta es que no hubiera ningún espacio para el reemplazo de este corredor por parte de la entidad crediticia que licita, cuestión que tiene toda lógica desde el momento que las sensibles acciones de

recaudación las estaría ahora haciendo la entidad crediticia que llamó a la licitación a los precios regulados ya comentados.

Una propuesta como la señalada tendría la gran virtud de avanzar hacia precios más competitivos en los servicios de corretaje y a tener mayores grados de certeza de que las licitaciones van a ser ganadas efectivamente por aquellas compañías de seguros que tengan un menor costo técnico.

En lo referido a los servicios de corretaje, ello sería así porque por un lado se tarifica el servicio de recaudación de la prima acorde a referentes de mercado y por otro lado se permite una participación mucho más activa de los corredores de seguros en las otras actividades de corretaje porque ahora sabrían que no podrían ser reemplazados por la corredora de la entidad licitante de ganar la licitación la compañía de seguros con la cual se han comprometido. Bajo esta modalidad se podría esperar el surgimiento de nuevas alianzas de compañías de seguros con corredoras de seguros, que podrían enfrentar muchas licitaciones diferentes en forma conjunta bajo la seguridad de estas últimas de que no van a ser reemplazadas de resultar ganadores, lo que les permite proyectarse en esta actividad de corretaje de seguros asociados a créditos hipotecarios de una manera mucho más permanente y profesional, con todos los beneficios que ello significa desde el punto de vista de aprovechamiento de economías de escala y de mayores opciones reales de servicios en el mundo del corretaje. Sin perjuicio de lo anterior, es probable que en el tema del seguro de desgravamen haya un menor espacio para las corredoras de seguros, porque despejado el tema de la recaudación sería plausible que las propias compañías de seguros asumieran las actividades de corretaje directamente. Sin embargo, la situación pareciera diferente para el caso del seguro de incendio y sismo, porque ahí sí habrían actividades muy propias de los corredores que difícilmente podrían sustituir las compañías de seguros, como todo lo que refiere a contactar y canalizar denuncias de los asegurados frente a siniestros masivos, y la sostenida diferencia que se aprecia en el valor las comisiones de corretaje para incendio y sismo versus desgravamen así lo avala.

Como lógica consecuencia de la propuesta, al despejarse el problema de la recaudación y al abrirse un mayor espacio para el desarrollo más permanente y profesional del corretaje de los seguros asociados a los créditos hipotecarios recién destacado, se aumentan los grados de certeza de que las compañías de seguros más eficientes en la tarificación del riesgo técnico terminen siendo las ganadoras de las licitaciones.

## II. Elementos destacados del diagnóstico que justificaron la dictación de la ley que hacía obligatoria la licitación de los seguros asociados a los créditos hipotecarios

Con anterioridad a la dictación de la ley que hace obligatoria la licitación de los seguros asociados a los créditos hipotecarios, las entidades crediticias contrataban por mandato del deudor hipotecario seguros de desgravamen y de incendio y sismo. La contratación de estos seguros era realizada por las entidades crediticias en forma colectiva y la realizaban a través de corredores de seguros. El seguro de desgravamen permitía a la entidad crediticia cubrirse del riesgo de muerte o invalidez laboral del deudor hipotecario, es decir, permitía asegurar la fuente de pago del crédito hipotecario, y el seguro de incendio y sismo permitía proteger la calidad de la garantía hipotecaria frente a la eventualidad de un incendio o sismo que dañara el inmueble dado en garantía. Para el caso de los bancos, entidades que concentraban cerca del 95% de los créditos hipotecarios en el período previo a la dictación de la ley, ambos tipos de seguros formaban parte de las exigencias regulatorias de la SBIF a quienes incursionaran en el mercado hipotecario.

De esta manera, las entidades crediticias hacían exigible la contratación de estos seguros para protegerse de la fuente de pago del crédito hipotecario y para resguardar la calidad de la garantía. Si bien es cierto que en teoría el deudor hipotecario podía contratar directamente estos seguros con las compañías de seguros, en la práctica este costo terminaba siendo muy superior al que resultaba de la contratación colectiva de estos seguros por parte de las entidades crediticias correspondientes.

Para el caso del seguro de desgravamen era el banco el que recibía el pago del seguro cuando había un siniestro, pago que cubría el saldo insoluto de la deuda hipotecaria que quedaba tras la muerte o invalidez del deudor, y para el caso del seguro de incendio y sismo el banco tenía derecho a pagarse del saldo de la deuda y el deudor hipotecario recibía el excedente si es que lo había, aunque en la realidad lo que ocurría era que el pago del seguro frente a un siniestro de incendio o sismo era recibido por el dueño de la propiedad -el deudor hipotecario-, quien debía restaurar la propiedad dañada con el pago recibido por el seguro.

Cuando la entidad crediticia contrataba colectivamente los seguros a nombre de sus deudores hipotecarios, la contratación se hacía anualmente y los deudores hipotecarios lo pagaban conjuntamente con las cuotas o dividendos de sus créditos hipotecarios. Y esta contratación se hacía básicamente a través de dos modalidades. En aquellos casos en que el banco tenía una compañía de seguros como coligada –lo que era bastante habitual para el caso de seguros de vida y menos habitual para el caso de seguros generales-, lo normal era que el banco contratara los seguros con dicha coligada y que a la vez la intermediación con los clientes fuera realizada por un corredor de seguros que era a su vez su filial bancaria. Los costos de estos seguros más los de la actividad de corretaje eran traspasados al deudor hipotecario. La segunda modalidad que se daba en entidades crediticias que no estaban relacionadas con compañías de seguros era una en que la entidad crediticia llamaba a una licitación privada para la provisión de los seguros. En este caso, la entidad crediticia usaba el mecanismo de licitaciones, pero en términos tales que establecía como condición para la compañía de seguros que se adjudicara el proceso el que incorporara en el precio una comisión a favor de la entidad contratante y otra comisión para la corredora de seguros, comisiones ambas que eran fijadas de antemano por la entidad crediticia que hacía el llamado a la licitación.

Asimismo, en muchos de estos últimos casos la entidad contratante era relacionada con la corredora de seguros.

El resultado común de estas dos modalidades era que en términos generales los precios de los seguros que se traspasaban a los deudores hipotecarios eran muy superiores a los que se hubieran determinado en licitaciones realmente competitivas y este fue el argumento de fondo que se esgrimió para justificar la ley que hizo obligatoria la licitación de los seguros asociados a los créditos hipotecarios. Para motivar esta situación la SVS de la época (hoy CMF) hizo presentaciones en el Congreso Nacional que mostraban la gran diferencia que había en el monto de comisiones de corretaje asociadas a estos seguros entre aquellos casos en que había relación entre las entidades crediticias, las compañías de seguros y los corredores de seguros, versus el caso en que no las había, que de hecho era la situación que, por ejemplo, caracterizaba a las mutuarias. Las tablas que siguen reproducen los mismos cuadros que se presentaron a este respecto en el Congreso.

**Cuadro N°1: Primas y Comisiones Mercado Hipotecario Bancario, año 2009 Bancos**

Seguros de Desgravamen	Millones de US\$	Composición
<b>Primas pagadas por los deudores</b>	<b>223,59</b>	<b>100%</b>
<b>Comisiones</b>	<b>60,70</b>	<b>27%</b>
Contratante	29,66	13%
Corredor	31,04	14%
<b>Costo del Seguro</b>	<b>162,89</b>	<b>73%</b>

Seguros de Incendio – Terremoto y Otros*	Millones de US\$	Composición
<b>Primas pagadas por los deudores</b>	<b>209,50</b>	<b>100%</b>
<b>Comisiones</b>	<b>77,20</b>	<b>37%</b>
Contratante	40,66	19%
Corredor	36,54	17%
<b>Costo del Seguro</b>	<b>132,29</b>	<b>63%</b>

Valor US\$ 506,43, 30 de diciembre de 2009

Otros\*: corresponde a otros seguros generales tales como cesantía y riesgos de la naturaleza.

**Cuadro N°2: Primas y Comisiones Mercado Mutuarias Enero - Sept 2010**  
**Mutuarias**

Seguros de Desgravamen	Millones de US\$	Composición
Primas pagadas por los deudores	3,5	100%
Comisiones	1,5	43%
Contratante	1,4	40%
Corredor	0,1	3%
<b>Costo del seguro</b>	<b>2,0</b>	<b>57%</b>

Seguros de Incendio - Terremoto y Otros*	Millones de US\$	Composición
Primas pagadas por los deudores	6,5	100%
Comisiones	2,4	37%
Contratante	2,0	31%
Corredor	0,4	5%
<b>Costo del Seguro</b>	<b>4,2</b>	<b>63%</b>

Valor US\$ 485,23, 30 de septiembre 2010

Otros\*: Corresponde a otros seguros generales tales como cesantía y riesgos de la naturaleza.

Estos cuadros N°1 y N°2 son muy ilustrativos de las diferencias en los montos de las comisiones de los corredores que se observan cuando hay relación de propiedad entre el corredor de seguros y la entidad que licita y el caso en que no existe esta relación. En efecto, para el caso de las entidades bancarias en que por lo general hay una relación de propiedad entre el banco y la corredora de seguros, el monto de las comisiones del corredor es significativamente mayor a la que se observa cuando no existe esta relación, como ocurre en el caso de las mutuarias. Mientras en el caso de los bancos las comisiones promedio de los corredores fluctuaban entre un 14% y un 17% dependiendo de si se trataba del seguro de desgravamen o del de incendio y terremoto, en el caso de las mutuarias dichas comisiones fluctuaban entre el 3% y el 5% respectivamente.

Por otra parte, en ambos casos, bancos y mutuarias, las comisiones totales representaban un porcentaje muy importante del costo del seguro, que era precisamente la constatación que hizo la SVS en su momento y que precipitó la necesidad de licitar públicamente los seguros asociados a los créditos hipotecarios. Cabe tener presente que, si bien las mutuarias tenían comisiones del corredor muchísimo más bajas que los bancos, las comisiones totales que cobraban eran altísimas, porque en sus procesos de contratación de seguros colectivos ellas incorporaban comisiones muy altas para la entidad contratante, todo lo cual se puede apreciar en el Cuadro N°2.

Adicionalmente, y tal como se destacó en la presentación que hizo la SVS al Congreso, los datos mostraban que los costos netos de los seguros (no incluyendo comisiones) eran mayores en aquellas entidades crediticias que estaban relacionadas con las compañías de seguros. En efecto, y tal como se muestra en el Cuadro n°3, en aquellos casos en que los bancos estaban relacionados con las compañías de seguros generales, la prima neta de desgravamen y la prima neta de incendio y sismo que pagaba un deudor hipotecario, eran en promedio significativamente mayores que las

respectivas primas netas que pagaba un deudor hipotecario que tomaba un crédito en una entidad bancaria no relacionada a una compañía de seguros generales. Las comisiones asociadas a estos seguros eran a su vez mayores en aquellos casos en que el banco no estaba relacionado con una compañía de seguros generales, pero estas mayores comisiones no llegaban a compensar los mayores costos netos de los seguros que se verificaban en aquellas entidades relacionadas a las compañías de seguros generales.

En este análisis hay que tener presente que aquellos bancos relacionados con compañías de seguros generales también podían estar relacionados con compañías de seguros de vida y al mismo tiempo podía darse que un banco que no estuviera relacionado con una compañía de seguros generales sí podría estar relacionado con una compañía de seguros de vida. En este sentido el análisis no permite separar la situación de bancos sin ninguna relación con compañías de seguro versus la situación de bancos con relación con compañías de seguros, pero permite vislumbrar al menos que aquellos bancos con una mayor relación con compañías de seguros, exhibían mayores costos netos de los seguros que aquellos con menor relación o sin ninguna relación<sup>3</sup>.

Asimismo, las conclusiones anteriores se ven claramente reforzadas si es que nos centramos sólo en la información de los seguros generales, que es aquella que sí permite separar directamente la información entre bancos relacionados y no relacionados. Esto es así porque los costos netos de los seguros de incendio y sismo, expresado como porcentaje del dividendo, son en promedio un 80% superiores en los bancos relacionados a compañías de seguros, mientras que las comisiones por incendio y sismo eran inferiores y correspondían a un 52% de lo que ocurría en entidades no relacionadas. En términos consolidados se aprecia con nitidez que como porcentaje del dividendo los costos totales del seguro de incendio y sismo son claramente superiores en los bancos relacionados a compañías de seguros generales.

#### **Cuadro N°3: Dividendo promedio anual – Bancos**

#### **Préstamo US\$ 87.000 (75% valor de la vivienda) – Plazo 20 años**

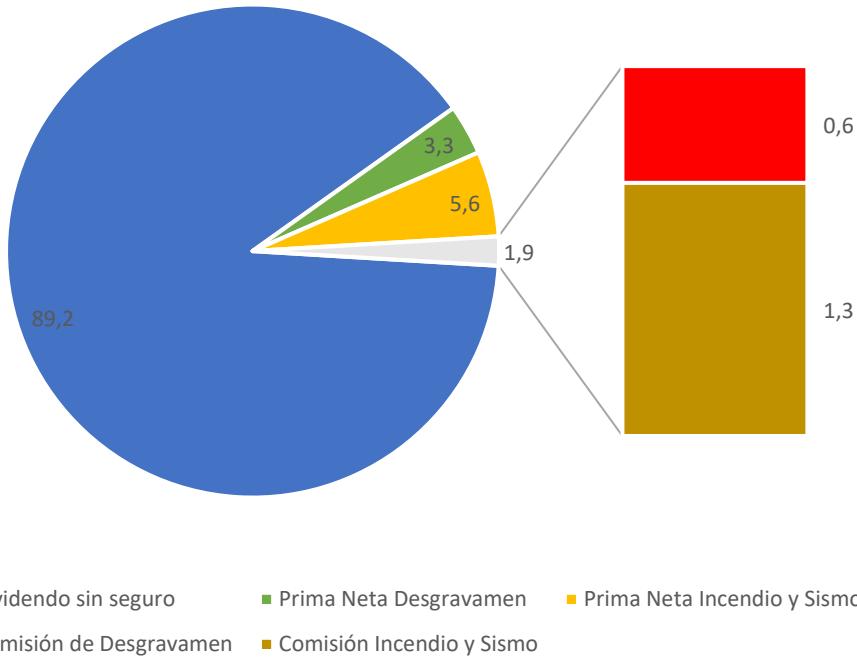
Diferencias entre bancos relacionados y no relacionados a Compañías de Seguros Generales\*

#### **Bancos Relacionados a Compañías de Seguros Generales**

---

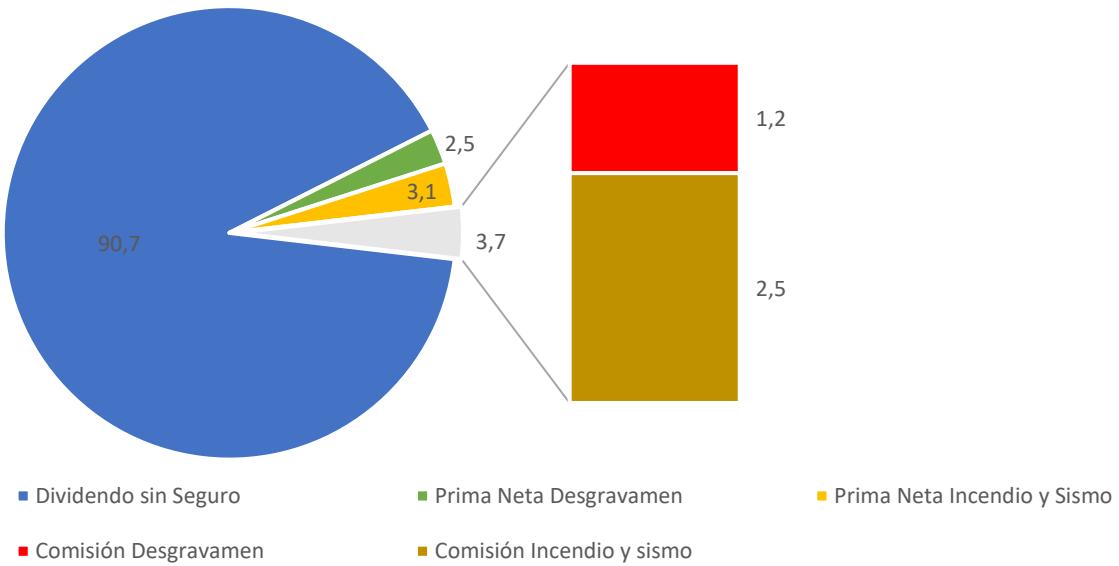
<sup>3</sup> Se puede afirmar esto último porque los bancos con compañías de seguros generales también tienen compañías de seguros de vida.

Dividendo Anual Promedio US\$ 8.167



### Bancos no Relacionados a Compañías de Seguros Generales

Dividendo Anual Promedio: US\$ 7.932



Nota 1: Las entidades crediticias se agruparon considerando por un lado aquellas que contratan los seguros de incendio y sismo con compañías relacionadas y aquellas que no lo hacen.

Nota 2: Datos del Simulador de Créditos Hipotecarios de la Superintendencia de Bancos no disponibles para Bancos no relacionados a compañías de seguros de vida.

Todo esto nos habla de que cuando hay relaciones entre el banco y la compañía de seguros y el corredor, lo que realmente importa es el costo total, porque en este caso los precios de transferencia entre los distintos actores pueden estar separados de los verdaderos de mercado. Un caso en que el banco no está relacionado con la compañía de seguros, pero si con el corredor, nos habla de una situación en que el costo neto del seguro o dicho de otro modo el que cubre el riesgo técnico, es un costo que sí dice relación con el verdadero costo del riesgo técnico, pero el costo total -que incluye comisiones- se distorsiona por comisiones que no se determinan en forma competitiva, cuestión que en la práctica se cristalizaba al ser la entidad contratante la que fijaba en las licitaciones privadas el porcentaje de comisión que debía contemplarse para la entidad contratante y el porcentaje de comisión que debía ir para el corredor de seguros. En lo que se refiere a la comisión recibida por el corredor de seguros, su alejamiento de lo que debía esperarse en mercados competitivos queda claramente establecido cuando, como ya se ha dicho, se compara dicha comisión con la que se cobraba en los seguros intermediados a través de las mutuarias, en que no había ningún vínculo de propiedad entre la entidad crediticia, la compañía de seguros y el corredor de seguros. En relación a esto último, se debe considerar también la evidencia recabada en su momento por la SVS que indicaba que en otros negocios los costos de recaudación (que se supone es una parte muy significativa de los costos de corretaje) de entidades como Servipag y otras eran muy inferiores a los que se estaban dando en aquellos casos de los seguros asociados a los créditos hipotecarios en que había relaciones de propiedad entre la entidad contratante y el corredor de seguros.

En síntesis, había un diagnóstico claro que indicaba que los precios de los seguros asociados a los créditos hipotecarios que se traspasaban a los deudores hipotecarios eran muy superiores a los que habrían de determinarse en un mercado realmente competitivo, por lo que el objetivo central del proyecto que después se transformó en ley era que se traspasara el costo real del seguro a quienes tenían un crédito hipotecario y que estaban obligados a contratar un seguro de desgravamen y de incendio con adicional de sismo. El objetivo era por tanto garantizar el traspaso de los beneficios de la contratación colectiva del seguro a los asegurados deudores, que son quienes asumen el pago de la prima, fortaleciendo al mismo tiempo la competencia y transparencia en el proceso de contratación de estos seguros.

III. Descripción de los principales elementos que contiene la ley que hace obligatoria la licitación de los seguros de desgravamen y de incendio y sismo asociados a los créditos hipotecarios, y de la normativa complementaria

La ley 20.552 modificó el DFL 251, estableciendo en su artículo 40 la obligatoriedad de la licitación periódica de los seguros asociados a los créditos hipotecarios. Entre las razones que esgrimió la SVS en la presentación del proyecto de ley para introducir esta obligatoriedad están las que siguen:

- i) La contratación de estos seguros es obligatoria para todos aquellos que quieran tomar un crédito hipotecario.
- ii) Los créditos hipotecarios son de largo plazo y los seguros, particularmente el de sismo, se contratan de manera anual, pues son los reaseguradores internacionales los que establecen su forma de negociación; las compañías de seguros generales que operan en Chile ceden la totalidad del riesgo de sismo al mercado de los reaseguradores internacionales. De esta manera, no resultaba factible la opción que las entidades crediticias compitieran sólo a través de la tasa que considerara simultáneamente el costo del crédito hipotecario y el de los seguros, porque el costo de los seguros no podía definirse ex ante para todo el período que dura el crédito hipotecario. En este sentido, aquí hay una diferencia, por ejemplo, respecto a los créditos de consumo, porque en ese caso las entidades crediticias pueden competir directamente a través del CAE, al poder resumirse toda la información relevante en una tasa que incluye el costo del crédito y el de los seguros asociados para todo el período del crédito.
- iii) Los costos de cambio asociados a los créditos hipotecarios son altos, esto es, una vez contratado un crédito hipotecario es costoso cambiar de entidad crediticia. Por lo mismo, ante la inexistencia de un proceso abierto de licitación de los seguros asociados a estos créditos, hay un incentivo de las entidades crediticias de trasladar a los deudores hipotecarios costos de los seguros con altas comisiones para la entidad crediticia, en atención a lo difícil que es para el deudor hipotecario cambiar de entidad crediticia.
- iv) Los montos asegurados son altos cuando se habla de créditos hipotecarios, por lo que el tema de los seguros es un tema relevante en la carga financiera de los deudores asegurados.
- v) La posibilidad de licitar los seguros de carteras importantes de créditos hipotecarios ofrece ventajas de costos significativas por la diversificación de riesgos que ella supone y por las economías de escala asociadas al proceso de negociación. Todo ello confiere una gran ventaja a los procesos licitatorios de los seguros en relación a la contratación individual de estos seguros.

a) Principales contenidos del artículo n°40 Del DFL n°251

El inciso primero del artículo n°40 establece que “Los bancos, cooperativas, agentes administradores de mutuos hipotecarios endosables, cajas de compensación de asignación familiar, y cualquiera otra entidad que tenga dentro de su giro otorgar créditos hipotecarios, en adelante entidades crediticias, que en virtud de operaciones hipotecarias con personas naturales contraten seguros de desgravamen por muerte o invalidez e incendio y coberturas complementarias tales como sismo y salida de mar, por cuenta y cargo de sus clientes, con el objeto de proteger los bienes dados en garantía o el pago de la deuda frente a determinados eventos que afecten al deudor, deberán cumplir con las siguientes normas, en el proceso de licitación del que se trata este artículo:

1. Los seguros deberán ser contratados en forma colectiva por la entidad crediticia, para sus deudores, por medio de licitación pública con bases preestablecidas.
2. Las compañías cuya menor clasificación de riesgo sea igual o inferior a BBB, no podrán participar en la licitación.
3. Los seguros serán asignados por la entidad crediticia al oferente que presente el menor precio, incluyendo la comisión del corredor de seguros, si correspondiere, salvo que, después de iniciado el proceso de licitación y antes de su adjudicación, se hubiere deteriorado notoriamente la solvencia de ese oferente por un hecho sobreviniente. En tal caso, el directorio o máximo órgano directivo de la entidad crediticia, pública y

fundadamente, previa calificación de ese hecho por una clasificadora de riesgo señalada previamente en las bases, podrá adjudicar la licitación al segundo menor precio.

La entidad crediticia podrá sustituir al corredor incluido en la oferta adjudicada, manteniendo la misma comisión de intermediación considerada en dicha oferta, siempre y cuando ello esté previsto en las bases.

4. Los seguros deberán convenirse exclusivamente sobre la base de una prima expresada como un porcentaje del monto asegurado de cada riesgo. La prima incluirá la comisión del corredor de seguros, si lo hubiere, la que se expresará sólo como un porcentaje de la prima.
  5. No podrán estipularse comisiones o pagos a favor de la entidad crediticia asociados a la contratación o gestión de estos seguros, a la cobranza de las primas, o por cualquier otro concepto, salvo el derecho del acreedor a pagarse de su crédito con la indemnización en caso de siniestro.
  6. Correspondrá al deudor asegurado cualquier suma que devuelva o reembolse el asegurador por mejor siniestralidad, volumen de primas, número de asegurados u otros conceptos análogos.
  7. Una norma conjunta, que dictarán las Superintendencias de Valores y Seguros y de Bancos e Instituciones Financieras, regulará el proceso de licitación y las condiciones mínimas que contemplarán las bases de licitación.
- b) Normativa complementaria que dictó la SVS y la SBIF a propósito del artículo n°40 del DFL 251.

Esta norma conjunta que regula el proceso de licitación y las condiciones mínimas que deben contemplar las bases de licitación es la NCG 330 y en lo sustutivo establece lo siguiente:

1) En relación al derecho de los deudores hipotecarios a contratar individual y directamente los seguros a que se refiere el artículo 40 del DFL n°251 con un asegurador de su elección, la NCG 330 dispone que la entidad crediticia no podrá exigir al deudor coberturas distintas a las contempladas en los seguros colectivos contratados por ésta, ni podrá aceptar una póliza individual con menores coberturas. Esto es sin perjuicio de la contratación voluntaria de otras coberturas adicionales por parte del deudor asegurado.

Asimismo, en aspectos más específicos, se plantea, por ejemplo, tratándose de seguro de desgravamen, que la póliza deberá comprender el período de duración del crédito y para las restantes coberturas su vigencia deberá ser de al menos un año.

2) En relación a las disposiciones generales para la licitación y contratación colectiva de los seguros, se plantea que la entidad crediticia deberá incluir en los seguros colectivos a todos los deudores respecto de los cuales no haya recibido ni aceptado una póliza individual que cubra los riesgos correspondientes.

Para efectos de la licitación de los seguros sólo podrá segmentarse la cartera de deudores por criterios objetivos. No obstante, tratándose de seguro de desgravamen, la entidad crediticia no podrá segmentar la cartera de deudores asegurados por criterios de asegurabilidad tales como edad, sexo, oficio o profesión y condición de salud.

Los nuevos deudores asegurados deberán asignarse a los contratos colectivos con los mismos criterios utilizados para la segmentación de las carteras. La nueva póliza deberá

dar continuidad de cobertura tanto en los seguros de incendio y coberturas complementarias como en los seguros de desgravamen por muerte o invalidez.

- 3) Sobre las normas más específicas para la licitación de los seguros, se plantea que podrán participar de las ofertas compañías de seguros en forma individual o bajo la forma de coaseguro.

Sin perjuicio de lo establecido en el DS n°863, los servicios a requerir a los corredores de seguros que participen en la oferta podrán ser: (a) asistir a la entidad crediticia y al deudor asegurado o a sus beneficiarios cuando corresponda en: la información a la compañía de seguros sobre eventuales modificaciones a las materias aseguradas, la canalización de denuncias de siniestros hacia las compañías de seguros y el proceso de tramitación del siniestro desde su denuncia hasta la materialización del pago de la indemnización, cuando corresponda, y (b) prestar el servicio de recaudación de la prima cuando la compañía de seguros se lo encomiende.

Los estándares y servicios solicitados por la entidad crediticia a los corredores de seguros, no podrán ser tales que sólo los cumplan oferentes que sean relacionados a entidades crediticias, de modo de facilitar la competencia por la adjudicación del servicio licitado. Asimismo, en esta NCG 330 se establecen ciertos estándares de servicio mínimo respecto a los plazos de emisión de informe liquidación y de plazos de pago de indemnización para el caso de los seguros de desgravamen, y estándares de servicio mínimo respecto a los plazos de inspección del inmueble siniestrado y de los plazos de pago de la indemnización para el caso de los seguros de incendio y coberturas complementarias.

Sólo podrán participar en la licitación aquellos corredores de seguros que durante los dos últimos ejercicios anuales hayan intermediado seguros por un monto de la prima promedio anual, que sea al menos igual a la mitad del monto de la prima anual de los seguros que se están licitando, todo lo anterior neto de comisiones. Cuando en una oferta participe más de un corredor de seguros, el requisito de prima intermediada se calculará en forma conjunta para los corredores participantes en la oferta.

No podrán participar de la licitación aquellos corredores de seguros que hayan sido sancionados por la SVS con al menos una multa igual o superior a 100 UF durante el último año contado desde la fecha de llamado a licitación.

- 4) En cuanto a las disposiciones para la adjudicación de los seguros se dispone que los seguros serán asignados por la entidad crediticia al oferente que presente el menor precio, incluyendo la comisión del corredor de seguros, si correspondiere, salvo que, después de iniciado el proceso de licitación y antes de su adjudicación, se hubiese deteriorado notoriamente la solvencia de ese oferente por un hecho sobreviniente.

La entidad crediticia podrá sustituir al corredor de seguros incluido en la oferta adjudicada por uno de su elección, manteniendo la misma comisión de intermediación considerada en dicha oferta, siempre y cuando ello esté previsto en las bases de licitación y el corredor de seguros reemplazante cumpla con los requisitos establecidos en la norma.

- 5) En lo referido a disposiciones para la contratación de los seguros se plantea que los contratos de seguros deben tener una duración de entre 12 y 24 meses, acorde a lo que establezcan las bases de licitación.

Con respecto al objeto de la licitación, las bases de licitación deben definir las coberturas a licitar y los servicios que deberán prestar los correderos de seguros acorde a lo señalado en la misma norma, y los medios físicos y tecnológicos mínimos requeridos. Asimismo, las bases de licitación deberán establecer si las ofertas deberán incluir obligatoriamente los servicios de un corredor de seguros e indicar si la recaudación de las primas de los seguros licitados será efectuada por la entidad crediticia o será encargada a la compañía de seguros. Cuando la entidad crediticia decida realizar la recaudación por si misma, deberá indicar el plazo en el cual se realizará el traspaso de la prima pagada a la compañía de seguros, el que no podrá ser superior a 45 días contados desde la fecha de devengamiento.

*b.1) Algunos comentarios en relación a las actividades de recaudación*

En relación a la posibilidad de que la entidad crediticia realice directamente la actividad de recaudación o pueda encargarla a la compañía de seguros e indirectamente al corredor de seguros, caben algunos comentarios que adquieran especial relieve al tenor de uno de los objetivos principales de este trabajo.

Primero, no cabe duda de que en términos de eficiencia lo obvio es que sea la entidad crediticia la que cobre las primas de seguros, porque dicha entidad igual tiene que cobrar el dividendo hipotecario, esto es, el costo marginal de cobrar las primas es muy cercano a cero dado que igual tiene que cobrar el dividendo hipotecario; si el banco asume la recaudación de las primas de los seguros, la conciliación de las cuentas con la compañía de seguros sería quizás el único costo adicional a considerar cuando el banco además cobra el dividendo hipotecario. Sin perjuicio de lo anterior, hay que tener presente que cuando el banco hace la recaudación de la prima del seguro, tiene también un beneficio financiero, al manejar por un tiempo estos fondos recaudados antes de entregárselos a las compañías de seguro, plazo que según la normativa no podría exceder a 45 días. Además, la entidad crediticia tiene una ventaja adicional de hacer directamente la cobranza de las primas de seguros, cual es la de estar plena y directamente informado respecto a si los pagos de los seguros están al día, cuestión que no ocurriría en los mismos términos si la cobranza se descentraliza en una entidad de cobranza independiente.

Segundo, si bien no hay discusión respecto a la mayor eficiencia que se lograría cuando el banco cobra directamente la prima, el imponerle a la entidad crediticia esa obligación sin mediar ningún pago por dicho servicio de parte de los deudores hipotecarios, podría enfrentarnos a una disputa constitucional, porque los bancos y las otras entidades crediticias podrían argumentar que ellos siempre tuvieron presente esa ventaja en la recaudación y cuando se inmiscuyeron en el negocio del crédito hipotecario eso lo tenían totalmente internalizado al evaluar el negocio. De esa manera, podrían alegar si se les impusiera la obligatoriedad de recaudar las primas de seguros sin remuneración alguna, que más allá de no reconocérseles algunos costos adicionales asociados a la conciliación de cuentas, se les estaría imponiendo una exacción o un impuesto de carácter constitucional.

Tercero, el haberles impuesto a las entidades crediticias la responsabilidad de hacer las gestiones de recaudación de las primas de seguros y permitirles a la vez incorporar dichos costos en la tasa

del crédito hipotecario, no era una opción viable desde el momento que el stock de créditos hipotecarios cursados con anterioridad a una ley que estableciera dicha disposición no se habrían hecho con esta modalidad, motivo por el cual las entidades crediticias se habrían visto imposibilitadas de recuperar los costos de recaudación asociados a dichos créditos.

#### IV. Resultados asociados a los distintos procesos de licitación que se han realizado a través del tiempo

En este capítulo se analizan ciertas características básicas que han tenido los procesos de licitación, enfatizándose los efectos en los precios de los seguros que ellas tuvieron, distinguiéndose entre el precio del seguro propiamente tal y el del corretaje. Además, se analizará con especial detalle si es que las compañías de seguros y las corredoras que resultaron ganadoras tenían o no vínculo de propiedad con la entidad licitantes, como también si entre las ofertas perdedoras había o no compañías de seguros que ofrecían un menor precio por el riesgo técnico que el de la compañía finalmente ganadora. Se analizará asimismo las características de los corredores de seguros que se presentan a la licitación, si están o no asociados a la entidad que realiza la licitación, los casos en que las licitaciones no exigieron la existencia de servicios de corretaje y si ha habido o no reemplazos de la corredora que es parte de la oferta ganadora de una licitación.

Para el análisis anual se clasifican las licitaciones según la fecha de inicio de su vigencia y en términos tales que todas aquellas licitaciones cuya vigencia comienza entre el 1 de enero y el 30 de junio del año respectivo tienen asignado el mismo año, mientras que las licitaciones cuya vigencia comienza entre el 1 de julio y el 31 de diciembre tienen asignado el año siguiente puesto que la mayor parte de su vigencia ocurrirá en el año posterior. Por ejemplo, una licitación con fecha de inicio en 5 de mayo 2013 aparece en el periodo 2013, mientras que una licitación con fecha de inicio en 5 de julio de 2013 aparece en el periodo 2014.

**Cuadro N°4: Principales Características y Resultados de los Procesos de Licitación de las entidades bancarias, sociedades de leasing bancarias y cooperativas<sup>4,5</sup>**

	2013	2014	2015	2016	2017	2018
<b>Objeto de licitación</b>						
Licitantes (instituciones que licitaron)	16	17	17	16	11	13
Cantidad de asegurados promedio (simple) por licitación (miles)						

<sup>4</sup> En términos generales esta muestra está ampliamente dominada por los bancos, puesto que del total de licitaciones del período 2013-2018, 218 licitaciones correspondieron a los bancos, 8 a las cooperativas y 23 a las sociedades de leasing bancarias.

<sup>5</sup> En el Anexo se presenta esta misma información para el caso de las licitaciones llevadas a cabo por las mutuarias, sociedades de leasing no bancarias, inmobiliarias y securizadoras. De esa muestra 210 licitaciones corresponden a las mutuarias, 33 a las inmobiliarias, 4 a las securizadoras y 64 las sociedades de leasing no bancarias.

• Desgravamen	40.68	42.67	38.91	40.84	57.06	42.42
• Desgravamen + ITP 2/3	11.55	38.21	7.04	44.46	78.58	15.06
• Incendio	2.42	2.14	1.63	2.20	2.11	1.47
• Incendio y Sismo	62.45	54.22	61.59	31.33	95.86	17.35
Monto asegurado individual promedio ponderado <sup>1</sup> por licitación (UF)						
• Desgravamen	1242	1142	1721	1373	1290	1802
• Desgravamen + ITP 2/3	1389	635	883	624	556	896
• Incendio	1981	2328	2740	2291	1855	2868
• Incendio y Sismo	1274	1191	1388	2022	1337	2646
Número de Licitaciones						
• Desgravamen	10	17	12	16	7	12
• Desgravamen + ITP 2/3	4	11	9	10	4	8
• Incendio	11	11	10	7	7	6
• Incendio y Sismo	15	16	14	12	10	10
<b>Participantes y sus ofertas</b>						
Número aseguradoras participantes	32	29	24	28	21	24
• Desgravamen	21	18	14	16	11	14
• Desgravamen + ITP 2/3	14	17	8	11	9	8
• Incendio	11	9	9	7	7	6
• Incendio y Sismo	11	11	9	11	9	10
Nº Ofertas recibidas promedio (simple) por licitación						
• Desgravamen	10.26	9.01	7.45	5.42	5.86	5.37
• Desgravamen + ITP 2/3	8.47	6.52	4.63	4.10	5.67	2.79
• Incendio	4.21	2.14	2.68	2.23	2.27	3.47
• Incendio y Sismo	4.57	2.47	2.73	3.06	2.82	4.11
Tasa % mensual total (costo neto y comisión) ofertada promedio ponderado por licitación						
• Desgravamen	0.016 (0.006)	0.015 (0.005)	0.010 (0.003)	0.014 (0.005)	0.016 (0.004)	0.011 (0.012)
Desviación estándar						
• Desgravamen + ITP 2/3	0.035 (0.021)	0.019 (0.005)	0.013 (0.004)	0.045 (0.067)	0.020 (0.002)	0.015 (0.004)
Desviación estándar						
• Incendio	0.015 (0.053)	0.007 (0.020)	0.008 (0.010)	0.012 (0.012)	0.016 (0.013)	0.009 (0.011)
Desviación estándar						
• Incendio y Sismo	0.023 (0.049)	0.022 (0.003)	0.021 (0.001)	0.018 (0.004)	0.016 (0.002)	0.015 (0.003)
Desviación estándar						
<b>Resultados de las licitaciones</b>						
Tasa % mensual total (costo neto y comisión) ganadora promedio ponderado por licitación						
• Desgravamen	0.013 (0.005)	0.012 (0.003)	0.008 (0.002)	0.012 (0.004)	0.013 (0.002)	0.009 (0.004)
Desviación estándar						

	Diferencia año anterior <sup>2,3</sup>	{-	{-	{-	{0.004***	{0.001***	{-
• Desgravamen + ITP 2/3	0.023**	0.001***}	0.004***}	}		}	0.004**
Desviación estándar	*)	0.013	0.009	0.016	0.017	*)	
Diferencia año anterior <sup>4</sup>	0.017	(0.002)	(0.002)	(0.003)	(0.001)	0.014	
• Incendio	(0.003)	{-	{-	{0.007***	{0.001***	(0.004)	
Desviación estándar	{-	0.004***}	0.004***}	}	}	{-	
Diferencia año anterior <sup>5</sup>	0.043**	0.005	0.008	0.008	0.010	0.003**	
• Incendio y Sismo	*)	(0.023)	(0.010)	(0.004)	(0.008)	*)	
Desviación estándar	0.005	{0.000}	{0.003***}	{0.00}	{0.002***}	0.005	
Diferencia año anterior <sup>6</sup>	(0.004)	0.021	}	0.016	}	(0.005)	
•	{-	(0.002)	0.020	(0.002)	0.016	{-	
Desgravamen	0.006**	{0.000***}	(0.002)	{-	(0.002)	0.005**	
Desviación estándar	*)	}	{-	0.004***}	{0.000***	*)	
Diferencia año anterior	0.021	(0.005)	0.001***}		}	0.014	
•	{-	0.012**				{-	
Desgravamen + ITP 2/3	*)					0.002**	
Comisión <sup>7</sup> de las ofertas ganadoras, promedio ponderado por licitación							
• Desgravamen	14.87	18.37	17.25	20.63	18.30	12.20	
Desviación estándar	(3.33)	(5.57)	(4.38)	(4.16)	(6.08)	(6.22)	
Diferencia año anterior <sup>8</sup>		{3.50***}	{-	{3.38***}	{-	{-	
• Desgravamen + ITP 2/3	16.48	21.01	1.12***}	21.57	2.33***}	6.10***	
Desviación estándar	(1.25)	(6.63)	11.82	(5.06)	4.97	}	
Diferencia año anterior		{4.52***}	(9.54)	{9.75***}	(1.49)	14.63	
• Incendio	13.16	11.19	{-	14.69	{-	(5.93)	
Desviación estándar	(4.78)	(6.92)	9.19***}	(2.97)	16.59***}	{9.66**	
Diferencia año anterior		{-	15.45	{-	15.77	*)	
• Incendio y Sismo	16.86	1.97***}	(3.69)	0.76***}	(3.67)	15.43	
Desviación estándar	(2.74)	20.24	{4.26***}	18.09	{1.08***}	(2.48)	
Diferencia año anterior		(5.03)	21.06	(4.45)	20.54	{-	
•	{3.38***}	(5.03)	{0.82***}	2.98***}	{2.45***}	0.34***	
Proporción de vínculo corredora-licitante							
• Desgravamen	9/10	13/17	11/12	13/16	6/7	10/12	
• Desgravamen + ITP 2/3	4/4	8/11	7/9	7/10	4/4	6/8	
• Incendio	10/11	9/11	9/10	6/7	5/7	5/6	
• Incendio y Sismo	13/15	11/16	12/14	9/12	8/10	7/10	

Notas:

1. La ponderación para el cálculo de promedios y desviaciones estándar se hace utilizando la cantidad relativa de asegurados.
2. Para medir la significancia de los cambios en precios o en comisiones, se hace un test de diferencia en medias. \* significa que la diferencia es significativa al 10%, \*\* si es significativa al 5% y \*\*\* si es significativa al 1%.
3. Para el año 2012, la tasa mensual promedio (simple) vigente en desgravamen era de 0.036.
4. Para el año 2012, la tasa mensual promedio (simple) vigente en desgravamen+ITP2/3 era de 0.060.
5. Para el año 2012, la tasa mensual promedio (simple) vigente en incendio era de 0.011.
6. Para el año 2012, la tasa mensual promedio (simple) vigente en incendio y sismo era de 0.032.
7. Estos datos se refieren a la comisión expresada como un porcentaje del costo total del seguro (incluida la comisión), tal como se presenta en los procesos licitatorios.
8. La información que había antes de iniciarse el proceso de licitaciones no separaba la información de prima neta del seguro y de las comisiones, por lo que no se puede calcular la diferencia de comisiones entre el 2013 y el nivel previamente vigente.

### Regularidades observadas

- 1) A través del tiempo se observa una caída muy significativa en el número de compañías de seguros participantes en las licitaciones de las entidades bancarias (bancos y sociedades de leasing bancario) y cooperativas, en lo que se refiere al seguro de desgravamen, pasándose de un promedio de más de 10 participantes por licitación el 2013 a menos de 6 el 2018. Se observa también durante parte del período una tendencia decreciente en la participación de compañías en las licitaciones de Incendio y sismo, pasándose de 4,5 compañías promedio por licitación el 2013 a 2,8 el 2017, aunque el 2018 vuelve a aumentar el número de participantes promedio a 4,1. Se enfatiza aquí lo que ocurre con las licitaciones de los seguros de desgravamen y de incendio y sismo, porque son lejos los tipos de licitaciones que involucran a más personas y mayores montos totales asegurados.

Por otra parte, como se aprecia en el Anexo, cuadro n°1, para el caso de las licitaciones de las mutuarias, sociedades de leasing no bancarias, inmobiliarias y securitizadoras, se observa también una tendencia decreciente en el número de compañías de seguros participantes en el seguro de desgravamen, pasándose de un promedio de ofertas algo menor que 8 en el 2013 a un número inferior a 6 el 2018, aunque en el intertanto los participantes promedio llegaron a cerca de 3 entre el 2015 y 2016. En lo que al seguro de incendio y sismo se refiere, los participantes promedio pasaron de 3,83 el 2013 a 3,31 el 2018, habiendo caído a números cercanos a 2 el 2014 y 2016.

Cabe señalar, sin embargo, que los montos totales de las carteras en UF cuyos seguros se licitan a través de las licitaciones de las entidades bancarias son muchísimo mayores a los que se licitan por parte de las mutuarias, sociedades de leasing no bancarias, inmobiliarias y securitizadoras, lo cual podría explicar el cierto menor interés en participar en estas últimas licitaciones, particularmente en lo que se refiere al seguro de desgravamen. Concentrándonos en las licitaciones de las entidades bancarias y cooperativas, que son lejos las más gravitantes en atención al número de asegurados que en ellas están involucrados<sup>6</sup>, podemos observar en el cuadro n°4 que el costo del seguro de desgravamen (incluida la comisión) tuvo una muy importante caída durante el 2013 cuando se comenzaron a visualizar los efectos del sistema de licitaciones obligatorias que comenzó a operar a

---

<sup>6</sup> En rigor, las licitaciones realmente gravitantes en este grupo son las licitaciones de las entidades bancarias.

partir de julio del 2012. Con posterioridad al año 2013 se observa otra caída durante el 2014<sup>7</sup> y 2015 y de ahí se observa un alza en el costo del seguro de desgravamen, que se revierte en buena parte el 2018, pero todo ello ha ocurrido en términos tales que los costos de los seguros de desgravamen se han mantenido muy por debajo de lo que eran antes del período en que se hicieran obligatorias las licitaciones. Cabe señalar, eso sí, que en la determinación de los menores costos del seguro de desgravamen a través del tiempo tiene que haber jugado también un rol el aumento en las expectativas de vida que se ha verificado en los últimos años.

En lo que se refiere al costo del seguro de incendio y sismo (incluida la comisión) también se observa una significativa caída durante el 2013, que se mantiene el 2014<sup>8</sup> y de ahí en adelante ha tenido una tendencia moderadamente decreciente hasta el 2018.

Cabe precisar que tras la primera ronda de 105 licitaciones que hicieron todas las entidades que otorgaban créditos hipotecarios, proceso que partió en julio de 2012 y que culminó en noviembre de 2013, los precios de las pólizas de desgravamen cayeron en un 62,1% y los precios de las pólizas de incendio y sismo se redujeron en un 34,3%, cifras que son muy reveladoras de lo exitoso que resultó el proceso de licitaciones<sup>9</sup>. Asimismo, para ponderar adecuadamente lo muy relevante que resultó esta caída en los precios de los seguros tras la primera ronda de licitaciones, hay que tener presente también que junto a este proceso de licitación se establecieron condiciones mínimas de cobertura que debían tener las pólizas, lo que en la práctica significó una mejora significativa en la cobertura para un número importante de asegurados que tenían coberturas inferiores a las definidas como mínimas<sup>10</sup>.

Ahora bien, una mirada más detallada a la evolución de las respectivas tasas técnicas (que corresponden al costo neto del seguro, es decir no incluyen la comisión) se puede apreciar en el cuadro que sigue –cuadro que se construye sobre la misma base de los cuadros anteriores-, donde se muestran las tasas técnicas mínimas y máximas y las respectivas medias y desviaciones estándar de las ofertas ganadoras de cada año.

---

<sup>7</sup> La caída que se visualiza el 2014 se observa básicamente por el efecto de licitaciones que se llevaron a cabo durante el segundo semestre de 2013 que significaron significativas reducciones de precio, pero que por construcción de los cuadros se computan como resultados del año 2014. La reducción en el precio del seguro de desgravamen se profundizó el 2015.

<sup>8</sup> En la situación que se visualiza el 2014 influye el efecto de licitaciones que se llevaron a cabo durante el segundo semestre de 2013 que significaron significativas reducciones de precio, pero que por construcción de los cuadros se computan como resultados del año 2014.

<sup>9</sup> Estos porcentajes de reducción en el precio de las pólizas no se pueden calcular directamente de los cuadros anteriores, ya que por construcción de dichos cuadros hay, por ejemplo, licitaciones que eran parte de la primera ronda de licitaciones de las distintas entidades crediticias que se realizaron durante el segundo semestre del 2013 y por tanto fueron consideradas como parte de los resultados del año siguiente, 2014.

<sup>10</sup> Por ejemplo, los asegurados de Banco Estado tenían un infraseguro, lo que significa que frente a un incendio o sismo el seguro respondía de acuerdo a la parte proporcional asegurada, cuestión que ya no es posible porque bajo las nuevas condiciones hay cobertura total del daño ocasionado.

**Cuadro N°5: Evolución de la Tasa Técnica Mensual (sin comisión) ganadora. Licitaciones bancarias y cooperativas**

Grupo	Statistic	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Desgravamen	Min	0.006	0.004	0.004	0.004	0.004	0.004
	Max	0.032	0.013	0.023	0.035	0.014	0.047
	<b>Mean<sup>1</sup></b>	<b>0.011</b>	<b>0.009</b>	<b>0.007</b>	<b>0.009</b>	<b>0.010</b>	<b>0.008</b>
	SD	0.004	0.002	0.002	0.004	0.002	0.003
Desgravamen + ITP 2/3	Min	0.006	0.005	0.005	0.006	0.009	0.006
	Max	0.015	0.011	0.027	0.020	0.034	0.032
	<b>Mean</b>	<b>0.014</b>	<b>0.010</b>	<b>0.007</b>	<b>0.013</b>	<b>0.016</b>	<b>0.012</b>
	SD	0.003	0.001	0.002	0.002	0.001	0.004
Incendio	Min	0.002	0.002	0.002	0.002	0.003	0.002
	Max	0.016	0.392	0.038	0.011	0.043	0.032
	<b>Mean</b>	<b>0.004</b>	<b>0.004</b>	<b>0.007</b>	<b>0.007</b>	<b>0.008</b>	<b>0.004</b>
	SD	0.003	0.018	0.009	0.004	0.006	0.004
Incendio y Sismo	Min	0.010	0.010	0.009	0.010	0.010	0.009
	Max	0.043	0.020	0.018	0.015	0.017	0.015
	<b>Mean</b>	<b>0.018</b>	<b>0.017</b>	<b>0.016</b>	<b>0.013</b>	<b>0.013</b>	<b>0.011</b>
	SD	0.004	0.001	0.001	0.001	0.002	0.001

Nota:

La ponderación para el cálculo de promedios y desviaciones estándar se hace utilizando la cantidad relativa de asegurados.

La evolución de la tasa técnica promedio en los distintos tipos de seguros sigue una trayectoria muy similar que la tasa de costo total recién comentada y da cuenta, por tanto, de los beneficios de la mayor competencia impuesta por el proceso de licitaciones públicas entre las compañías de seguros. La menor tasa técnica promedio de desgravamen se da el 2015, esto es, una vez culminado todo el proceso de la segunda ronda de licitaciones a la que se vieron sometidas todas las entidades crediticias que otorgaban créditos hipotecarios. Las tasas técnicas de desgravamen, sin embargo, crecieron el 2016 y el 2017 -aunque volvió a caer el 2018-, lo que sorprende un poco cuando se observa la tendencia al alza que ha ido teniendo la expectativa de vida de los últimos años, aunque ello podría ser coherente a la vez con una menor presión competitiva que podría derivarse de la disminución de las compañías de seguros de vida que participan en las licitaciones, disminución que se intensifica a partir del 2016. Sin embargo, para tener una buena explicación todo ello debiera ser analizado en forma conjunta con una serie de otras variables, como, por ejemplo, con las características específicas de las carteras que fueron licitadas en dicho período, con las características propias de los procesos de licitación<sup>11</sup>, y con la injerencia puntual que podrían haber

<sup>11</sup> A modo de ejemplo, se tienen antecedentes que el 2017 al menos una compañía de seguros se habría restado de participar de una licitación bancaria, en atención a imprecisiones de las bases de licitación e información incompleta en la información entregada para hacer una tarificación adecuada de los riesgos de la cartera, además de exigencias desmesuradas acerca de los requisitos con que debía cumplir el corredor de seguros que acompañara a la compañía de seguros en la licitación.

tenido algunas licitaciones en los números promedios, análisis que está fuera del alcance de este trabajo.

Sin perjuicio de lo anterior, cabe consignar que cuando uno mira la evolución de las tasas técnicas de incendio y sismo se observa que el efecto inicial de baja de tasas que precipitó el proceso de licitaciones se mantuvo e incluso se intensificó en el tiempo, lo que sería coherente en principio con una intensidad competitiva que se habría mantenido más estable en el tiempo en el ámbito de las compañías de seguros generales.

Desde otra perspectiva, llama la atención la significativa diferencia que existe entre las tasas técnicas de las ofertas ganadoras mínimas y máximas de cada año para los distintos tipos de seguros<sup>12</sup>. Sin embargo, ello requiere un análisis más afinado que no es parte de los objetivos de este trabajo. A modo de ejemplo, se puede señalar para efectos del seguro de desgravamen, que las carteras de asegurados de las licitaciones podrían diferir significativamente en variables como edad, sexo, etc., lo que permitiría explicar desde ya una diferencia significativa en las tasas técnicas que están dispuestas a ofrecer las compañías de seguros. Análogamente, para los seguros de incendio y sismo podría haber diferencias significativas en las carteras licitadas en términos de locaciones geográficas, materiales de construcción de las viviendas aseguradas, etc., cuestiones éstas que permitirían explicar diferencias no menores en las tasas técnicas que están dispuestas a ofrecer las compañías de seguros para cubrir eventos de incendio y sismo.

Finalmente, en los cuadros que siguen, cuadro n°5.1 y cuadro n°5.2, se aprecia desde otro ángulo la intensidad competitiva entre las compañías de seguros, pues en ellos se muestra cuál ha sido el porcentaje de compañías de seguros relacionadas a la entidad licitante que se han ganado las distintas licitaciones a través del tiempo.

Del total de licitaciones bancarias y de cooperativas, en 2013, para el seguro de desgravamen, un 30% de las compañías de seguros de vida que ganaron las licitaciones estaban relacionadas con la entidad licitante y ese porcentaje va cayendo y termina en un 17% en 2018. A su vez, para el seguro de incendio y sismo, para el total de licitaciones, un 27% de las compañías de seguros generales ganadoras estaba relacionada con la entidad licitante el 2013 y ese porcentaje cayó al 10% en 2018.

**Cuadro N°5.1: Evolución del porcentaje de licitaciones en las que la aseguradora ganadora estaba vinculada a la licitante. Todas las licitaciones bancarias y de cooperativas**

	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Desgravamen	30%	24%	17%	6%	14%	17%
Desgravamen+ITP2/3	50%	9%	44%	10%	25%	25%
Incendio	18%	27%	20%	29%	14%	17%
Incendio y Sismo	27%	19%	7%	8%	0%	10%

Por otra parte, considerando sólo las licitaciones de entidades bancarias que tienen aseguradora, el porcentaje de compañías de seguros que ganaron las licitaciones de desgravamen y que estaban

<sup>12</sup> Para el caso del seguro de incendio llama también la atención las altas desviaciones standard para las ofertas ganadoras de determinados años.

relacionadas a la entidad licitante fue de 43% en 2013, y dicho porcentaje descendió al 29% el 2018. Y en lo referido al seguro de incendio y sismo, el porcentaje de compañías de seguros que ganaron las licitaciones y que estaban relacionadas a la entidad licitante fue de 44% en 2013 y cayó a un 17% en 2018.

De esta manera, esta evidencia es coherente con que los procesos licitatorios han tendido al menos a ser más abiertos en el tiempo, en el sentido que crecientemente las licitaciones más importantes como desgravamen e incendio y sismo han tendido a ser ganadas por compañías de seguros no relacionadas a la entidad licitante, todo ello más allá de las inquietudes anteriormente planteadas en cuanto a la disminución de compañías participantes en las licitaciones del seguro de desgravamen.

**Cuadro N°5.2: Evolución del porcentaje de licitaciones en las que la aseguradora ganadora estaba vinculada a la licitante: Únicamente aquellas licitaciones de entidades que tienen aseguradora**

	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Desgravamen	43%	44%	25%	10%	25%	29%
Desgravamen+ITP2/3	50%	20%	80%	17%	100%*	40%
Incendio	25%	43%	25%	33%	25%	20%
Incendio y Sismo	44%	43%	11%	14%	0%	17%

Nota: Las entidades licitantes que tienen aseguradora son: BBVA (Banco y Leasing), BICE, Consorcio, Banco de Chile, Itaú, Security, BCI, Corpbanca y Santander.

\*Este 100% obedece a que hubo una única licitación de desgravamen +ITP2/3 el 2017 que cumplía con la característica de ser realizada por una entidad crediticia (Banco de Chile) que tenía una compañía de seguros relacionada y esa licitación se la ganó precisamente la compañía de seguros relacionada.

- 2) Las comisiones de corretaje de los seguros de desgravamen y de incendio y sismo tuvieron una significativa caída cuando comenzaron a visualizarse los efectos del sistema de licitaciones obligatorias el 2013, esto es cuando se comparan con el conjunto de comisiones (comisión para la entidad contratante y comisión corredor de seguros) que se pagaban antes del sistema de licitación obligatoria. De ahí en adelante, de acuerdo al cuadro n°4, se observa una cierta tendencia creciente en los porcentajes de estas comisiones de corretaje, tendencia que se quiebra bruscamente el 2018 para el seguro de desgravamen y particularmente para el desgravamen +ITP 2/3 el 2017, caso este último donde la compañía de seguros Rigel va a una licitación de Banco Estado con la corredora de seguros Conosur con comisiones de 4,7%, muy inferiores a las de la competencia, lo que significó que una licitación importante como la de Banco Estado se cerrara con comisiones muy inferiores a las de los años anteriores, impactando de manera significativa las comisiones de corretaje promedio

de ese año<sup>13</sup>. Detrás de la significativa reducción de la comisión de desgravamen el 2018 también están los efectos de una licitación de Banco Estado ganada por Rigel con la corredora Conosur con una comisión cercana al 4%, ocurriendo lo mismo ese año con el seguro de desgravamen +ITP 2/3. En lo que se refiere a las comisiones de incendio y sismo se visualiza una cierta tendencia al alza, con un peak el 2015, y después de ello con ciertas oscilaciones a la baja y al alza, pero sin cambios tan bruscos al final del período como ocurre para desgravamen y desgravamen +ITP 2/3.

Una mirada más detallada a la evolución de las respectivas comisiones se puede apreciar en el cuadro que sigue, donde se muestran las comisiones mínimas y máximas de las ofertas ganadoras de cada año. Cabe destacar que estas comisiones se presentan en este caso como proporción del valor asegurado y no como porcentaje del costo total del seguro, lo que permite expresar su valor sobre la misma base en que están expresadas las primas netas de seguros.

**Cuadro N°6: Evolución de la comisión ganadora (expresada como proporción del valor asegurado). Licitaciones bancarias y cooperativas**

Grupo	Statistic	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Desgravamen	Min	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
	Max	0.006	0.004	0.005	0.009	0.003	0.012
	<b>Mean</b>	<b>0.002</b>	<b>0.002</b>	<b>0.001</b>	<b>0.002</b>	<b>0.002</b>	<b>0.001</b>
	SD	0.001	0.001	0.000	0.001	0.001	0.001
Desgravamen + ITP 2/3	Min	0.002	0.000	0.000	0.000	0.001	0.000
	Max	0.003	0.003	0.005	0.006	0.005	0.008
	<b>Mean</b>	<b>0.003</b>	<b>0.003</b>	<b>0.001</b>	<b>0.004</b>	<b>0.001</b>	<b>0.002</b>
	SD	0.000	0.001	0.001	0.001	0.000	0.001
Incendio	Min	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
	Max	0.002	0.098	0.010	0.003	0.013	0.010
	<b>Mean</b>	<b>0.001</b>	<b>0.001</b>	<b>0.001</b>	<b>0.001</b>	<b>0.002</b>	<b>0.001</b>
	SD	0.001	0.005	0.002	0.000	0.002	0.001
Incendio y Sismo	Min	0.001	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
	Max	0.005	0.006	0.007	0.005	0.004	0.004
	<b>Mean</b>	<b>0.004</b>	<b>0.004</b>	<b>0.004</b>	<b>0.003</b>	<b>0.003</b>	<b>0.003</b>
	SD	0.001	0.001	0.001	0.001	0.001	0.001

Nota: La ponderación para el cálculo de promedios y desviaciones estándar se hace utilizando la cantidad relativa de asegurados.

En este caso, las significativas diferencias entre las comisiones mínimas y máximas de las ofertas que resultaron ganadoras cada año tienen algunas explicaciones más inmediatas. Por ejemplo, los casos en que las comisiones mínimas son de cero responden a situaciones en que las entidades

<sup>13</sup> Además, en la licitación mencionada la corredora del Banco Estado reemplazó a Conosur, a pesar de que esta corredora estaba cobrando un precio muchísimo menor a los que le cobraba la propia corredora del Banco Estado a las otras compañías de seguros que participaban en la licitación.

crediticias no exigieron la existencia de un corredor<sup>14</sup>. Asimismo, es fácil anticipar que en aquellos casos en que los montos promedio en UF de las carteras hipotecarias licitadas son muy distintos, las comisiones de incendio y sismo y de desgravamen de aquellas licitaciones con montos promedio en UF menores debieran ser mayores en términos porcentuales, porque los costos de corretaje tienen una naturaleza que no depende del monto promedio asegurado, esto es, el costo de corretaje depende más del número de asegurados y no del monto que tiene asegurado cada persona.

Sin perjuicio de lo anterior, sería interesante desmenuzar la información de los corredores ganadores en cada licitación y ver cómo ha ido variando la diferencia entre la comisión más alta que ganó y la más baja. Si se diera que para licitaciones específicas la comisión más alta que ganó y la más baja se daba para licitaciones parecidas en cuanto a montos totales, extensión geográfica de la cartera de asegurados y número de asegurados, habría que entrar a explicar esas diferencias tan significativas. Ahí empieza a haber espacio para argumentar que algunas entidades contratantes podrían estar imponiendo algún tipo de barreras a la entrada a corredores independientes o podría especularse respecto a alguna situación de abuso de posición dominante de determinadas entidades crediticias, por ejemplo, a través de señalizar a las distintas compañías de seguros que si van con corredores independientes del Banco pueden empezar a perder otros negocios con la entidad contratante (seguros asociados a créditos de consumo, etc.), cuestiones estas últimas que se discuten más adelante.

Finalmente, en el cuadro N°7 que sigue se muestra el conjunto de corredoras ganadoras que resultaron ser las más caras en los distintos años y por los distintos tipos de cobertura. En él se aprecia que las corredoras más caras fueron siempre las corredoras bancarias, lo que no es de extrañar desde el momento que en un alto porcentaje de las licitaciones las compañías de seguros utilizan los servicios de la corredora vinculada a la entidad licitante, como se discute en la parte que sigue.

#### **Cuadro N° 7: Corredora ganadora más cara por tipo de Cobertura\*. Licitaciones bancarias y cooperativas**

Corredora	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Desgravamen	Scotia	Banco Estado	Banco Internacional	Scotia	Banco Estado	Scotia
Desgravamen + ITP 2/3	Santander	Banco Estado	BICE	BBVA	Banco Ripley	Scotia
Incendio	Scotia	Scotia	CorpBanca	BBVA	CorpBanca	BBVA
Incendio y Sismo	Santander	ITAU	ITAU	Security	Banco Estado	Security

\*Hay que tener presente que en las licitaciones de deudores hipotecarios con menor valor de la vivienda promedio y de menor saldo insoluto de la deuda, las comisiones expresadas como porcentaje del valor asegurado tenderán a ser mayores, por la naturaleza de los costos de corretaje que tienden a ser independientes de los montos asegurados.

<sup>14</sup> De hecho, durante el período 2013-2018 no exigieron corredor 17 licitaciones de bancos y las 8 licitaciones que hizo Cooperativa Personal UCH, la única cooperativa que licita.

- 3) En cuanto al vínculo entre la entidad licitante y la corredora que es parte de la oferta ganadora de la licitación, el cuadro que sigue ilustra la situación para el caso de las licitaciones de entidades bancarias y cooperativas.

**Cuadro N°8: Evolución de la Relación Licitante – Corredora para las ofertas ganadoras. Licitaciones entidades bancarias y cooperativas**

Corredora	2013	2014	2015	2016	2017	2018
SIN Relación	3 (7.50%)	5 (9.09%)	2 (4.44%)	5 (11.11%)	3 (10.71%)	7 (19.44%)
CON Relación	36 (90.00%)	41 (74.55%)	39 (86.67%)	35 (77.78%)	22 (78.57%)	26 (72.22%)
Sin Corredora	1 (2.50%)	9 (16.36%)	4 (8.89%)	5 (11.11%)	3 (10.71%)	3 (8.33%)

Como se puede apreciar, en un alto porcentaje de los casos las compañías de seguros que resultaron ganadoras fueron acompañadas por la corredora de la entidad crediticia que estaba haciendo la licitación. De hecho, para el total de licitaciones, sólo en 25 casos las compañías de seguros ganadoras fueron acompañadas por corredoras no relacionadas a la entidad licitante. Se observa, eso sí, que el año 2018 el porcentaje de compañías de seguros ganadoras que fue con la corredora de la entidad licitante es la menor de todo el período 2013-2018, alcanzando un porcentaje de 72,22%, lo que coincide también con el año en que un mayor número de compañías ganadoras fue con corredoras sin relación a la entidad licitante, representando esta última situación un porcentaje de 19,44%, lejos el porcentaje más alto de todo el período. Esta última situación puede estar respondiendo al ruido que provocó en el sistema que el Banco Estado haya reemplazado a la corredora Conosur en el año 2017 con su propia corredora y en condiciones de precio muy inferiores a las que a su vez su corredora cobraba a las otras compañías de seguros participantes de la licitación.

En términos más generales, los casos de licitaciones en que las compañías de seguros ganadoras han ido a la licitación con una corredora distinta a la de la entidad bancaria licitante son los siguientes:

- Banco Consorcio, en que la corredora ganadora fue Orbital JLT
- Banco Estado, en que la corredora ganadora fue Conosur. El 2017 la corredora Conosur fue reemplazada por la corredora del Banco Estado, no así el 2018.
- Bandesarrollo Leasing, en que la corredora ganadora fue Scotia
- Itaú/Corpbanca, en que la corredora ganadora fue Agora
- Scotiabank, en que la corredora ganadora fue Burgos y Cia.

Asimismo, los casos en que la corredora ganadora ha sido reemplazada son los de Banco Estado (en 2017), Itaú/Corpbanca y Scotiabank (en 2018), casos en que la corredora ganadora fue reemplazada por aquella que sí tenía relación con el licitante.

Por otra parte, la proporción de licitantes que en alguna licitación (año/cobertura/tipo de cartera) no han solicitado los servicios de una corredora ha ido variando a través del tiempo, alcanzando su mayor porcentaje en 2014 (16,36% del total de licitaciones) y desde ahí en adelante este porcentaje ha oscilado en torno al 10%. En términos agregados, ha habido 17 licitaciones de bancos y la totalidad de las licitaciones de las cooperativas, que han sido 8, que no han solicitado los servicios de una corredora en las bases de la licitación. Los casos de licitantes que en alguna licitación no han exigido la participación de una corredora son: Banco Consorcio (9 veces), Banco Falabella (2 veces), Banco Internacional (1 vez), Banco Itaú (1 vez), Banco París (4 veces) y Cooperativa Personal UCH (8 veces).

En relación a la situación de las mutuarias, soc de leasing no bancarias, inmobiliarias y securitizadoras, la proporción de licitantes que en alguna licitación (año/cobertura/tipo de cartera) no han solicitado los servicios de una corredora ha variado también a través del tiempo, pero en general se aprecian porcentajes mayores que para el caso de las licitaciones bancarias, llegándose al mayor porcentaje en el 2017 (25%), tal como se aprecia en el cuadro n°5 del Anexo.

En cuanto a la situación de las distintas ofertas que se han hecho en los procesos licitatorios de entidades bancarias y cooperativas, se observa, como muestra el Cuadro n°9, que a través del tiempo un alto porcentaje de las compañías de seguros han participado en la licitación con la corredora de la entidad licitante, aunque este porcentaje es algo menor en el 2018 de lo que fue el 2013, no pudiéndose afirmar, sin embargo, que haya una tendencia claramente decreciente en la materia.

**CUADRO N°9: Evolución de la Relación Licitante – Corredora para todas las ofertas. Licitaciones entidades bancarias y cooperativas**

Corredora	2013	2014	2015	2016	2017	2018
SIN Relación	14 (6.25%)	20 (7.78%)	4 (2.65%)	16 (10.53%)	7 (8.24%)	23 (17.29%)
CON Relación	196 (87.50%)	186 (72.37%)	132 (87.42%)	122 (80.26%)	71 (83.53%)	99 (74.44%)
Sin Corredora	14 (6.25%)	51 (19.84%)	15 (9.93%)	14 (9.21%)	7 (8.24%)	11 (8.27%)

Ahora, otra mirada interesante surge de analizar qué ocurre con las compañías de seguros relacionadas y no relacionadas con la entidad crediticia que licita, en cuanto al tipo de corredora con la cual se asocian para ir a una licitación, específicamente, si se trata de una corredora independiente de la entidad que licita o si es la corredora de la entidad que licita. El cuadro 10 que sigue nos ilustra en este sentido y muestra que del total de licitaciones de entidades bancarias y cooperativas entre 2013 y 2018, un 80,13% de las veces las compañías de seguro no relacionadas con la entidad licitante iban con corredoras relacionadas con la entidad licitante, porcentaje que sube al 83,33% cuando se trata de compañías de seguros relacionadas a la entidad licitante.

**Cuadro N°10: Relación Licitante – Oferente – Corredora para todas las ofertas. Licitaciones entidades bancarias y cooperativas**

	Corredora relación licitante	SIN con	Corredora relación licitante	CON con	Sin Corredora	Total
Oferente – Licitante SIN vínculo	75 (8.28%)		726 (80.13%)		105 (11.59%)	906
Oferente Licitante CON vínculo	9 (9.38%)		80 (83.33%)		7 (7.29%)	96
Total	84 (8.38%)		806 (80.44%)		112 (11.18%)	1002

Y el cuadro 11 nos indica que para el caso de las ofertas que resultaron ganadoras, en un 75,98% de los casos las compañías de seguros que no tenían vínculo con las entidades licitantes fueron acompañadas por corredoras relacionadas a la entidad licitante, subiendo este porcentaje a un 97,78% cuando se trata de compañías de seguros relacionadas a la entidad licitante. Como se aprecia en este cuadro, en sólo un 11,76% de los casos las compañías de seguros que no tenían vínculos con la entidad licitante fueron acompañadas por una corredora sin relación con la entidad licitante. Asimismo, se reitera que del total de licitaciones de entidades bancarias en un 10% de ellas no se ha exigido la presencia de un corredor.

**Cuadro N° 11: Relación Licitante – Oferente – Corredora para las ofertas ganadoras. Licitaciones entidades bancarias y cooperativas**

	Corredora relación licitante	SIN con	Corredora relación licitante	CON con	Sin Corredora	Total
Oferente – Licitante SIN vínculo	24 (11.76%)		155 (75.98%)		25 (12.25%)	204
Oferente Licitante CON vínculo	1 (2.22%)		44 (97.78%)		0 (0.00%)	45
Total	25 (10.04%)		199 (79.92%)		25 (10.04%)	249

El Cuadro n°12 nos ilustra con más detalle la participación de las corredoras independientes en los procesos licitatorios de las entidades bancarias y cooperativas<sup>15</sup>, apreciándose en ellos la muy baja tasa de participación que han tenido las corredoras independientes a través del tiempo. Se observa al mismo tiempo que el porcentaje de ofertas que han ido sin corredoras ha tenido oscilaciones durante el tiempo, llegándose a porcentajes en torno al 8,5% en los últimos años.

<sup>15</sup> Hay que tener presente, eso sí, que en las licitaciones llevadas a cabo por las cooperativas no se ha pedido el servicio de corretaje en las bases de licitación.

**Cuadro N° 12: Tasa de participación de las corredoras en procesos licitatorios de entidades bancarias y cooperativas**

Corredora	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Dependiente	205 (91.52%)	201 (78.21%)	132 (87.42%)	132 (86.84%)	71 (83.53%)	109 (81.95%)
Independiente	5 (2.23%)	5 (1.95%)	4 (2.65%)	6 (3.95%)	7 (8.24%)	13 (9.77%)
Sin Corredor	14 (6.25%)	51 (19.84%)	15 (9.93%)	14 (9.21%)	7 (8.24%)	11 (8.27%)

Nota: Las corredoras consideradas independientes son: Agora, Burgos y Cia., Cono Sur, Finco Brokers y Orbital JLT. Aquí el concepto de independiente se refiere a corredoras que no están relacionadas con bancos, es decir, no se considera como independiente a una corredora de banco que acompañe a una compañía de seguros a una licitación de otro banco no relacionado con la mencionada corredora.

Ahora bien, en el cuadro 13 se puede apreciar que la situación cambia significativamente para las licitaciones llevadas a cabo por las mutuarias, sociedades de leasing no bancarias, inmobiliarias y securitizadoras, habiendo varias razones que explican estas diferencias. En primer lugar, estas entidades licitantes no suelen tener corredoras relacionadas y en segundo lugar las carteras de clientes que manejan estas entidades son mucho más pequeñas que las de las entidades bancarias<sup>16</sup> y por tanto son mucho menores también los montos totales asegurados.

Tal como se observa en este cuadro, del total de ofertas ganadoras en las licitaciones no bancarias, en la gran mayoría de los casos las compañías de seguros iban acompañadas con corredoras no relacionadas a la entidad licitante, lo que contrasta fuertemente con el caso de las licitaciones de entidades bancarias. Se aprecia además que la gran mayoría de las licitaciones fueron hechas por entidades no bancarias sin relación alguna con las compañías de seguros que se adjudicaron estas licitaciones.

**Cuadro N°13: Relación Licitante – Oferente – Corredora para las ofertas ganadoras. Licitaciones mutuarias, soc de leasing no bancarias, inmobiliarias y securitizadoras**

	Corredora relación licitante	SIN con	Corredora relación licitante	CON con	Sin Corredora	Total
Oferente – Licitante SIN vínculo	251 (82.57%)		13 (4.28%)		40 (13.16%)	304
Oferente Licitante CON vínculo	3 (42.86%)		4 (57.14%)		0 (0.00%)	7
Total	254 (81.67%)		17 (5.47%)		40 (12.86%)	311

Finalmente, en el cuadro N°14 se compara la evolución de las comisiones promedio (como porcentaje del costo total del seguro) que cobraron las corredoras vinculadas y no vinculadas a la entidad bancaria licitante en todos aquellos casos en que resultaron ganadoras.

<sup>16</sup> Esto se puede apreciar en los cuadros del Anexo.

**Cuadro N° 14: Evolución de la comisión promedio (como porcentaje del costo total del seguro) para las ofertas ganadoras según relación licitante-corredora**

**Licitaciones entidades bancarias y cooperativas<sup>17</sup>**

Promedio ponderado <sup>1</sup> por licitación y DE	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Desgravamen						
• Con relación	15.15 (2.61)	19.21 (4.03)	17.66 (3.52)	21.02 (2.96)	18.90 (5.17)	17.03 (0.98)
• Sin relación	- <sup>2</sup>	20.00 (.) <sup>3</sup>	-	23.80 (.)	-	5.44 (2.81)
Desgravamen + ITP2/3						
• Con relación	16.48 (1.25)	22.54 (3.58)	19.18 (2.53)	22.44 (2.70)	15.09 (1.95)	16.92 (1.15)
• Sin relación	-	20.00 (.)	-	20.00 (.)	4.76 (.)	20.00 (.)
Incendio						
• Con relación	13.47 (4.63)	15.22 (2.69)	15.82 (3.49)	14.90 (2.83)	16.44 (2.38)	15.79 (2.06)
• Sin relación	5.95 (.)	9.52 (.)	9.52 (.)	9.34 (.)	8.00 (.)	9.52 (.)
Incendio y Sismo						
• Con relación	16.99 (2.50)	20.76 (4.04)	21.39 (4.45)	18.79 (3.06)	20.67 (3.98)	20.20 (3.43)
• Sin relación	7.71 (2.60)	14.86 (5.24)	9.52 (.)	13.68 (5.24)	8.16 (.)	13.00 (4.94)

Notas:

La ponderación para el cálculo de promedios y desviaciones estándar se hace utilizando la cantidad relativa de asegurados.

Las celdas sin tasa (-) corresponden a aquellas situaciones donde no hay ganadores tal que la corredora tenga o no tenga relación con el licitante; según sea el caso.

Las celdas sin desviación estándar (.) responden a que es un único caso de propuesta ganadora donde no hay relación licitante-corredora.

Como se puede apreciar en este cuadro, existe una significativa diferencia en las comisiones promedios de las corredoras vinculadas a la entidad licitante y las no vinculadas para las licitaciones de los seguros de incendio y de incendio y sismo, siendo mucho más altas las de las corredoras vinculadas a la entidad licitante durante todo el período 2013-2018. Sin embargo, la situación parece en principio algo distinta para las licitaciones de desgravamen y de desgravamen + ITP2/3, porque más allá de que en algunos años no hay ninguna corredora no vinculada que haya resultado ganadora, hay también algunos casos en que la comisión promedio fue mayor para corredoras no

<sup>17</sup> Para interpretar adecuadamente este cuadro, hay que tener presente que en 17 licitaciones de bancos y en todas las licitaciones de las cooperativas, que fueron 8, no se exigió la presencia de un corredor, por lo que la comisión en dichos casos fue de 0%. De esta manera, esta comisión promedio no incorpora estos casos en que la comisión fue de 0%.

vinculadas. Pero la realidad es algo distinta, pues todos esos casos corresponden a licitaciones de sociedades de leasing bancario en que los montos asegurados promedio por persona son mucho menores que los usuales cuando se trata de licitaciones de bancos, razón por la cual la comisión de corretaje tiende a ser mayor como porcentaje del costo del seguro, al ser los costos de corretaje más dependientes del número de asegurados que de los montos asegurados<sup>18</sup>. En efecto, al ser el costo del corretaje por cliente asegurado independiente del monto asegurado en UF, debiera esperarse que la comisión de corretaje como proporción del costo del seguro fuera mayor para el caso en que el costo del seguro es menor, caso este último que se da cuando los valores asegurados son menores.

Este cuadro n°14 permite apreciar también que aun cuando la presencia de corredoras no vinculadas es bastante exigua en el mundo de las licitaciones bancarias, ello es todavía mucho más infrecuente en el mundo de los seguros de vida (desgravamen y desgravamen + ITP 2/3) que en el mundo de los seguros generales (incendio y sismo e incendio), siendo una explicación de ello el hecho de que los bancos están mucho más relacionados en propiedad con compañías de seguros de vida que de generales y por ende tienden a tener filiales corredoras más volcadas al rubro de seguros de vida que de generales.

Volviendo a la discusión central de las comisiones, en el cuadro n°9 del Anexo se puede mirar más detalladamente la evolución de la comisión (en porcentaje) ganadora para cada licitante cuya corredora era la propia. Ahí se observa que para la mayoría de las corredoras bancarias hay un aumento en las comisiones en relación a lo que ocurría en los primeros años 2013 y 2014, habiendo también corredoras que han mantenido sus comisiones constantes a través del tiempo, ya sea en torno al 11%, al 14% o al 16%. Un dato relevante es la significativa dispersión en el nivel de comisiones de las distintas corredoras bancarias y llama la atención que varias de ellas se mantienen sostenidamente por sobre el 20%. Debe tenerse presente, eso sí, que para efectos de comparar los niveles de comisiones entre las distintas corredoras hay que hacer una serie de consideraciones previamente, pues algunas carteras bancarias aseguradas pueden tener diferencias significativas en número de asegurados, en montos promedios asegurados y en dispersión geográfica, cuestiones éstas que debieran afectar de distinta manera el valor de las comisiones como se comenta en los párrafos que siguen a propósito de la discusión teórica sobre las diferencias que podrían tener las comisiones bancarias y de las mutuarias bajo un benchmark competitivo.

Ahora bien, cuando se analiza el caso de las mutuarias, sociedades de leasing, inmobiliarias y securitizadoras en el Cuadro n°15, se observan comisiones de corretaje mucho menores que las que se observaban para el caso de las licitaciones bancarias en que la corredora ganadora era relacionada a la entidad licitante. Distinto es el caso de las licitaciones bancarias en que la ganadora fue una corredora no relacionada con la entidad licitante, pues en dichos casos las comisiones resultan parecidas a las resultantes en los procesos licitatorios de entidades no bancarias (mutuarias, etc.), debiendo enfatizarse que esto es estrictamente válido para las licitaciones de seguros de incendio y sismo, no siendo comparables para el caso de desgravamen por el problema de representatividad de los casos de corredoras no relacionadas ya comentados.

---

<sup>18</sup> Esto ocurre para las licitaciones de desgravamen del 2014 y 2016, y para las de desgravamen +ITP2/3 del 2014, 2016 y 2018. Además, todos esos casos corresponden a situaciones en que hubo sólo una licitación por año en que ganó una corredora no vinculada a la entidad licitante

El que las comisiones de las corredoras en los procesos licitatorios de entidades no bancarias sean en general mucho menores a las de las corredoras relacionadas ganadoras de los procesos licitatorios de entidades bancarias es un resultado sin duda relevante cuando se quiere hacer inferencias respecto al grado de competencia que existe en la determinación de las comisiones en el ámbito de las licitaciones bancarias.

A nivel teórico y bajo un benchmark de mercados competitivos uno podría haber esperado comisiones semejantes en el ámbito bancario y en el de las mutuarias, e incluso podría haber argumentos para justificar diferencias en estas comisiones, pero probablemente en un sentido inverso a lo que se observa en los datos.

Entre los argumentos que irían en la dirección de justificar mayores costos de corretaje para los seguros canalizados a través de las mutuarias está el de que los costos de corretaje debieran ser mayores cuando hay menor número de asegurados, por la imposibilidad de aprovechar adecuadamente las economías de escala en los procesos de recaudación de las primas<sup>19</sup>. De hecho, como se observa más adelante en el cuadro n°18, los costos de recaudación caen significativamente con el número de asegurados de acuerdo a los datos de licitaciones públicas de Fonasa, y los costos de recaudación son muy relevantes cuando se habla de costos de corretaje. Por otro lado, entre los argumentos que podrían justificar mayores costos de corretaje en las licitaciones bancarias está el de la dispersión geográfica de los asegurados, pues se comenta en la industria que hay una mayor dispersión geográfica en los clientes bancarios y que ello podría ser más incidente para el caso del seguro de incendio y sismo frente a eventuales siniestros masivos. Sin perjuicio de esto último, se debe tener presente que el carácter multiproducto de la industria bancaria, a diferencia del mundo de las mutuarias, les permite asignar en forma conjunta algunos costos con sus corredoras, ventajas que no tendrían corredoras independientes de los bancos que son las que sirven a las mutuarias.

Por otra parte, aun cuando las licitaciones bancarias se distinguen por tener mucho mayores montos asegurados que las del mundo de las mutuarias, al no haber diferencias significativas en términos de los montos per cápita, ello no debiera ser un factor que explicara diferencias en los montos porcentuales de las comisiones entre estos tipos de licitaciones, pues como se había comentado anteriormente cuando los montos asegurados per cápita difieren debiera esperarse que el monto porcentual de la comisión fuera mayor mientras menor fuera el monto asegurado.

Más allá de que aquí no hay una demostración clara de si a nivel teórico, bajo un benchmark competitivo, debiera dominar uno u otro efecto, la gran diferencia que se observa entre las comisiones de corredoras bancarias relacionadas y las del mundo de las mutuarias, pareciera ser reveladora de que el proceso de determinación de las comisiones en las licitaciones bancarias, donde hay muchas relaciones entre entidades aseguradoras, bancarias y corredoras, es bastante menos competitivo que en el mundo de las licitaciones de las mutuarias, soc de leasing no bancarias, inmobiliarias y securizadoras, donde las relaciones de propiedad entre aseguradoras, entidades licitantes y corredoras es muy poco frecuente. Asimismo, el mismo hecho que dentro del mundo bancario las comisiones de las corredoras no relacionadas sean muy inferiores a las relacionadas avala fuertemente esta mirada.

---

<sup>19</sup> Como se ha documentado en este trabajo, en las licitaciones bancarias el número de asegurados promedios es muy superior a lo que ocurre en las licitaciones de las mutuarias y otras entidades no bancarias.

En una línea que refuerza lo anterior, cabe señalar que no se observa una tendencia clara en el nivel de las comisiones promedio que se han cobrado en estas licitaciones no bancarias a través del tiempo, lo que contrasta con la cierta tendencia creciente de las comisiones de corretaje en las licitaciones bancarias para buena parte del período 2013-2018.

En el capítulo IV se hace una discusión más detallada de los problemas de competencia que se avizoran en la determinación de las comisiones de corretaje asociadas a los procesos de licitación de los seguros asociados a los créditos hipotecarios.

**Cuadro N°15: Evolución de la comisión promedio (en porcentaje del costo total del seguro) para las ofertas ganadoras según relación licitante-corredora**

**Licitaciones mutuarias, soc de leasing no bancarias, inmobiliarias y securitizadoras<sup>20</sup>**

Promedio ponderado <sup>1</sup> por licitación y DE	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Desgravamen						
• Con relación	10.00 (.) <sup>3</sup>	10.00 (.)	4.50 (.)	13.00 (.)	- <sup>2</sup>	12.00 (.)
• Sin relación	6.31 (2.76)	5.93 (3.93)	26.62 <sup>21</sup> (8.57)	15.48 (15.18)	14.93 (7.17)	7.47 (5.76)
Desgravamen + ITP2/3						
• Con relación	10.00 (.)	10.00 (.)	4.50 (.)	13.00 (.)	-	15.47 (.)
• Sin relación	5.93 (4.93)	13.33 (6.03)	9.87 (6.67)	8.79 (4.40)	21.02 (5.57)	10.92 (5.00)
Incendio						
• Con relación	-	-	8.00 (.)	-	-	-
• Sin relación	10.00 (.)	14.32 (7.09)	18.87 (20.18)	9.15 (1.79)	11.78 (4.07)	9.43 (2.01)
Incendio y Sismo						
• Con relación	12.00 (.)	-	10.30 (1.98)	13.00 (.)	13.00 (.)	13.00 (.)
• Sin relación	9.58	15.86	11.22	10.22	13.29	7.95

<sup>20</sup> Para interpretar adecuadamente este cuadro, hay que tener presente que en 32 licitaciones de mutuarias y en 8 de inmobiliarias no se exigió la presencia de un corredor, por lo que la comisión en dichos casos fue de 0%. De esta manera, esta comisión promedio no incorpora estos casos en que la comisión fue de 0%.

<sup>21</sup> Esta alta comisión obedece a una situación muy particular en que hubo solo dos licitantes con corredoras no vinculadas y ambas licitaciones abarcaban a un número muy pequeño de asegurados y una de ellas un monto asegurado promedio particularmente bajo. En efecto, una licitación fue de la Inmobiliaria Servihabit con 176 asegurados, con un monto promedio asegurado de 335,8 UF y una comisión de la corredora de 35%, y la otra licitación fue de la mutuaria Contémpora Créditos Hipotecarios con 169 asegurados, un monto promedio asegurado de 944 UF y una comisión de 17,85%. De esta manera, la comisión del 35% se explicaba por el muy bajo monto asegurado per cápita y ello fue muy incidente en la determinación de la comisión promedio de 26,62%.

	(1.53)	(7.86)	(11.89)	(7.19)	(6.38)	(4.82)
--	--------	--------	---------	--------	--------	--------

Nota:

La ponderación para el cálculo de promedios y desviaciones estándar se hace utilizando la cantidad relativa de asegurados.

Las celdas sin tasa (-) corresponden a aquellas situaciones donde no hay ganadores tal que la corredora tenga o no tenga relación con el licitante; según sea el caso.

Las celdas sin desviación estándar (.) responden a que es un único caso de propuesta ganadora donde no hay relación licitante-corredora.

#### 4) Casos en que no ha resultado ganadora la oferta de menor tasa técnica

En relación a los casos que se han presentado en que la compañía de seguros de menor tasa técnica no ha resultado ganadora de la respectiva licitación, el cuadro N°16 ilustra la situación.

**Cuadro N° 16: Proporción de licitaciones en que la menor tasa técnica ofertada no fue la ganadora. Licitaciones bancarias y cooperativas**

Cobertura	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Desgravamen	2/10	0/17	1/12	2/16	1/7	2/12
Desgravamen + ITP 2/3	1/4	0/11	0/9	0/10	1/4	1/8
Incendio	3/11	1/11	0/10	0/7	0/7	0/6
Incendio y Sismo	3/15	1/16	0/14	0/12	0/10	1/10

Durante el período 2013-2018 hubo 20 casos en que la menor tasa técnica de seguros ofertada no resultó ser parte de la oferta ganadora. Sin embargo, en 17 de esos casos la menor tasa total (técnica+comisión) correspondía también a la de menor tasa técnica y no fue adjudicada como ganadora, muy probablemente por quedar fuera de bases, siendo esta una situación que debiera ser analizada a futuro con más profundidad, porque podría estar significando una cierta traba a la competencia en el proceso de licitaciones obligatorias. Los 3 casos que fueron adjudicados a la menor tasa total que a su vez no tenían la menor tasa técnica son:

- Banco Estado, cartera de Desgravamen+ITP2/3 en el 2017, donde la adjudicada fue Rigel con tasa técnica 0.0158 y tasa total 0.0166, mientras que la menor tasa técnica era Suramericana con 0.0127 y tasa total 0.0167.
- Banco Security, cartera de Desgravamen en el 2017, donde la adjudicada fue Rigel con tasa técnica 0.0054 y tasa total 0.0058, mientras que la menor tasa técnica era BICE con 0.0053 y tasa total 0.0069.
- Banco Itaú-Corpbanca, cartera de Desgravamen en el 2018, donde la adjudicada fue Rigel con tasa técnica 0.0070 y tasa total 0.0073, mientras que la menor tasa técnica era Itaú con 0.0060 y tasa total 0.0078.

Estos casos se explican, por tanto, porque las compañías de seguros de menor precio técnico (las más eficientes) se acompañaron en los procesos licitatorios de corredoras con comisiones más caras que las que acompañaron a las compañías que resultaron ganadoras.

V. Discusión más detallada sobre la evolución de los precios del corretaje de los seguros y sobre las aprensiones que hoy día existen en cuanto al grado de competencia que se observa en la determinación de las comisiones de corretaje

Para efectos de analizar más en detalle la diferencia en costos de corretaje para el caso de corredoras relacionadas con las entidades crediticias versus las no relacionadas, y las diferencias en costos de corretaje para los procesos licitatorios de los bancos y de las mutuarias, se presenta un cuadro que termina traduciendo a pesos los costos de corretaje bajo las distintas situaciones planteadas. Un mérito especial que tiene este cuadro es que permite visualizar de mejor forma los costos efectivos en pesos de las actividades de corretaje para los casos de licitaciones bancarias en que las ganadoras fueron corredoras relacionadas o no relacionadas, y para los casos de las licitaciones de las mutuarias. Esto es así porque el porcentaje de las comisiones de las respectivas actividades de corretaje se aplican sobre los costos efectivos de los seguros per cápita promedio anual en UF de las licitaciones bancarias y de las mutuarias.

El análisis se concentra en los bancos y en las mutuarias, porque dichas entidades son lejos las más representativas de los distintos grupos que se han definido a lo largo de este informe<sup>22</sup>. Asimismo, para efectos de concentrarnos en los costos efectivos de corretaje, se eliminan de la muestra todas aquellas licitaciones en que no se exigió la presencia de corredores, esto es, se sacó de la muestra a 17 licitaciones de entidades bancarias y 32 licitaciones hechas por las mutuarias. Asimismo, en esta muestra el análisis se circunscribe sólo a los casos de seguros de desgravamen y de incendio y sismo, pues son dichos seguros lejos los más relevantes cuando se habla de seguros asociados a los créditos hipotecarios<sup>23</sup>.

**Cuadro N° 17: Licitaciones de bancos y mutuarias cuyas ofertas tienen corredor**

DESGRAVAMEN	2013	2014	2015	2016	2017	2018
<b>1. Bancos</b>						
Cantidad de asegurados (en mm) promedio por licitación	56.32	52.58	45.33	52.51	64.44	54.01
Monto asegurado individual <sup>1</sup> (en UF) promedio ponderado <sup>2</sup> por licitación	1230	1096	1722	1378	1264	1820

<sup>22</sup> Esto significa que en este análisis no se incluyen por tanto a las cooperativas, sociedades bancarias de leasing, inmobiliarias, securizadoras y sociedades de leasing no bancarias.

<sup>23</sup> Se debe señalar además para el caso de las mutuarias, que la gran mayoría de las corredoras ganadoras de los procesos no tenían vínculo con la entidad licitante (161 de 178), por lo que no se separó entre corredoras sin vínculo y con vínculo como se hace para las licitaciones de los bancos.

Tasa ganadora de costo total mensual (en % del monto asegurado) promedio ponderado por licitación	0.013	0.012	0.008	0.012	0.013	0.009
Comisión ganadora mensual (en % del costo total mensual) promedio ponderado por licitación						
<b>2. Mutuarias</b>						
Cantidad de asegurados (en mm) promedio por licitación	0.09	7.66	0.17	4.58	0.38	17.52
Monto asegurado individual <sup>1</sup> (en UF) promedio ponderado <sup>2</sup> por licitación	998	1710	2269	2200	767	1561
Tasa ganadora de costo total mensual (en % del monto asegurado) promedio ponderado por licitación	0.008	0.005	0.005	0.016	0.018	0.008
Comisión ganadora mensual (en % del costo total mensual) promedio ponderado por licitación	8.827	6.822	4.695	15.457	14.531	7.684

1 El monto asegurado individual de cada licitación se obtiene dividiendo el monto asegurado total entre la cantidad de asegurados en dicha licitación.

2 La ponderación para el promedio de monto asegurado, tasa y comisión se hace utilizando la cantidad de asegurados en cada licitación.

<b>INCENDIO Y SISMO</b>	2013	2014	2015	2016	2017	2018
<b>3. Bancos</b>						
Cantidad de asegurados (en mm) promedio por licitación	77.16	70.24	70.86	39.65	106.49	21.96
Monto asegurado individual <sup>1</sup> (en UF) promedio ponderado <sup>2</sup> por licitación	1281	1191	1393	2081	1337	2863
Tasa ganadora de costo total mensual (en % del monto asegurado) promedio ponderado por licitación	0.021	0.021	0.020	0.017	0.016	0.014
Comisión ganadora mensual (en % del costo total mensual) promedio ponderado por licitación						
<ul style="list-style-type: none"> <li>Corredora asociada al licitante</li> <li>Corredora no asociada al licitante</li> </ul>						
16.978	20.760	21.386	18.751	20.670	20.130	
4.760	9.520	9.520	9.340	8.160	9.520	
<b>4. Mutuarias</b>						
Cantidad de asegurados (en mm) promedio por licitación	1.84	0.11	4.02	1.49	0.74	0.53
Monto asegurado individual <sup>1</sup> (en UF) promedio ponderado <sup>2</sup> por licitación	1827	6771 <sup>3</sup>	1887	1932	2047	1930

Tasa ganadora de costo total mensual (en % del monto asegurado) promedio ponderado por licitación	0.016	0.023	0.020	0.017	0.014	0.015
Comisión ganadora mensual (en % del costo total mensual) promedio ponderado por licitación	10.718	13.874	8.150	9.149	11.692	10.134

1 El monto asegurado individual de cada licitación se obtiene dividiendo el monto asegurado total entre la cantidad de asegurados en dicha licitación.

2 La ponderación para el promedio de monto asegurado, tasa y comisión se hace utilizando la cantidad de asegurados en cada licitación.

3 El elevado monto asegurado individual promedio para Incendio y Sismo en 2014 para el caso de las mutuarias (6771UF) se debe al efecto que provoca en ese promedio la licitación de Metlife AMH por 153 MMUF con 5336 asegurados, resultando en un monto asegurado de 28782 UF por asegurado. Es posible, sin embargo, que sea un error de tipeo en la base de datos publicada por la CMF.

DESGRAVAMEN	2013	2014	2015	2016	2017	2018
<b>5. Bancos</b>						
Costo total mensual del seguro <sup>1</sup>						
• En UF	0.160	0.132	0.138	0.165	0.164	0.164
• En CLP (del 31/12/18)	4408	3625	3797	4558	4530	4215
Costo mensual de la comisión por corretaje <sup>2</sup>						
1. Corredora asociada al licitante	0.024	0.025	0.024	0.035	0.031	0.028
• En UF	667	697	669	958	856	769
• En CLP (del 31/12/18)	-	-	-	-	-	0.008
2. Corredora no asociada al licitante	-	-	-	-	-	221
• En UF	-	-	-	-	-	221
• En CLP (del 31/12/18)	-	-	-	-	-	221
<b>6. Mutuarias</b>						
Costo total mensual del seguro						
• En UF	0.080	0.086	0.113	0.352	0.138	0.125
• En CLP (del 31/12/18)	2201	2357	3127	9703	3806	3442
Costo mensual de la comisión por corretaje						
• En UF	0.007	0.006	0.005	0.054	0.020	0.010
• En CLP (del 31/12/18)	194	161	147	1500	553	265

1 El costo total mensual del seguro se calcula como: monto asegurado individual\*tasa de costo mensual.

2 El costo mensual de la comisión se calcula como: costo total mensual del seguro\*comisión mensual.

INCENDIO Y SISMO	2013	2014	2015	2016	2017	2018
<b>7. Bancos</b>						
Costo total mensual del seguro <sup>1</sup>						
• En UF	0.269	0.250	0.279	0.354	0.214	0.401
	7415	6894	7680	9752	5897	11049

• En CLP (del 31/12/18)						
Costo mensual de la comisión por corretaje <sup>2</sup>						
3. Corredora asociada al licitante						
• En UF	0.046	0.052	0.060	0.066	0.044	0.081
• En CLP (del 31/12/18)	1259	1431	1642	1829	1219	2224
4. Corredora no asociada al licitante						
• En UF	0.013	0.024	0.027	0.033	0.017	0.038
• En CLP (del 31/12/18)	353	656	731	911	481	1052
<b>8. Mutuarias</b>						
Costo total mensual del seguro						
• En UF	0.292	1.557	0.377	0.328	0.287	0.290
• En CLP (del 31/12/18)	8058	42929	10403	9054	7900	7980
Costo mensual de la comisión por corretaje						
• En UF	0.031	0.216	0.031	0.030	0.034	0.029
• En CLP (del 31/12/18)	864	5956	848	828	924	809

1 El costo total mensual del seguro se calcula como: monto asegurado individual\*tasa de costo mensual.

2 El costo mensual de la comisión se calcula como: costo total mensual del seguro\*comisión mensual.

En este cuadro se aprecia con claridad que los montos asegurados por persona no presentan diferencias significativas entre los casos de las licitaciones bancarias y las de las mutuarias, en cambio sí hay diferencias significativas en el número de asegurados tras las licitaciones bancarias y las de las mutuarias, siendo muy superior el número en las primeras.

En esta muestra depurada de entidades bancarias y de mutuarias, se aprecia con gran claridad las muy significativas diferencias en las comisiones de corretaje, tanto en lo referido a las comisiones al interior de los procesos de las entidades bancarias, como en lo referido a las comisiones de las entidades bancarias en comparación con las de las mutuarias. En efecto, se observa en los procesos de las entidades bancarias, que las comisiones de las corredoras ganadoras relacionadas a las entidades bancarias licitantes son muy superiores a las comisiones de las corredoras no relacionadas a las entidades bancarias licitantes. Esto se observa con total nitidez en las licitaciones de incendio y sismo, que es el tipo de licitación donde hay corredoras relacionadas y no relacionadas para todos los años de la muestra, pues el promedio de las comisiones de las corredoras relacionadas son sistemáticamente más del doble de lo que resultan las comisiones de las no relacionadas y todo ello bajo un escenario en que ambos tipos de comisiones tienen una trayectoria análoga a través del tiempo, esto es crecen hasta el 2016, disminuyen el 2017 y vuelven a crecer con fuerza el 2018<sup>24</sup>.

Por otra parte, cuando se comparan las licitaciones bancarias con las de las mutuarias, se observa que para el seguro de desgravamen las comisiones de las corredoras ganadoras en los procesos de las mutuarias son muy inferiores a las comisiones de las corredoras relacionadas a la entidad

<sup>24</sup> La trayectoria análoga, aunque a distinto nivel, que se observa en este cuadro n°17 entre las comisiones de corredoras relacionadas y no relacionadas para el mundo de las licitaciones bancarias, es distinta a la que se observa en el cuadro n°14, porque en el cuadro n°17 sólo se incluyen las licitaciones de bancos, es decir, se excluyen las 23 licitaciones de las sociedades de leasing bancario.

bancaria en sus respectivos procesos de licitación, con la sola excepción del año 2016<sup>25</sup>, no observándose al mismo tiempo una trayectoria análoga de las comisiones a través del tiempo. Para el caso del seguro de incendio y sismo, la situación es similar, en el sentido de que las comisiones de corretaje en los procesos de las mutuarias son significativamente inferiores a las comisiones de las corredoras relacionadas en los procesos de las entidades bancarias, con la sola excepción del año 2014. Asimismo, se puede apreciar que las comisiones de las corredoras ganadoras en los procesos de las mutuarias se distinguen de las comisiones de las corredoras no relacionadas a las entidades bancarias licitantes en sus respectivos procesos de licitación, pues en algunos años unas son mayores y en otros la relación se da vuelta, pero lo que es claro es que estas comisiones son significativamente menores a las comisiones que cobran las corredoras relacionadas que resultaron ganadoras en los distintos procesos licitatorios de las entidades bancarias<sup>26</sup>.

Todo lo anterior deja entrever que en los procesos de licitación de entidades bancarias, la determinación de las comisiones es poco competitiva cuando la corredora que gana está relacionada con la entidad licitante, siendo la demostración más palmaria de ello el hecho de que estas comisiones son mucho mayores a las de procesos en que no existe vínculo entre las corredoras ganadoras y las entidades licitantes, cuestión que por definición ocurre en el caso de las licitaciones bancarias ganadas por corredoras no relacionadas y en el caso de las licitaciones de las mutuarias donde en la gran mayoría de los casos no existe vínculo alguno entre la entidad licitante, las compañías de seguros y las corredoras.

Otro dato interesante que surge del Cuadro n°17 es que el costo de corretaje es significativamente mayor cuando hablamos del corretaje del seguro de incendio y sismo que del seguro de desgravamen. Esto se observa bajo todos los escenarios, es decir cuando se comparan las comisiones entre corredoras relacionadas en las licitaciones bancarias, cuando se comparan entre corredoras no relacionadas en licitaciones bancarias y cuando se comparan los resultados de las comisiones de corretaje en las licitaciones de las mutuarias. Este resultado, sin embargo, es de toda lógica, porque tal como se comenta en la industria, para el caso del seguro de desgravamen los corredores básicamente deben ocuparse de la recaudación de las primas, en cambio, en el seguro de incendio y sismo, más allá de la recaudación, el corredor debe hacer gestiones no menores en el caso de siniestros de características masivas.

Finalmente, una precisión, se comenta en la industria que al final el que hace la recaudación es casi siempre el banco o la entidad crediticia, esto es, independientemente si la corredora ganadora es vinculada al banco o si es no vinculada. El que esto sea así cuando la corredora está relacionada con el banco es bastante obvio, porque es esa entidad crediticia la que tiene las ventajas para recaudar

---

<sup>25</sup> La cifra de este año estuvo muy influida por dos licitaciones de un total de 7 que se realizaron ese año dentro del ámbito de las mutuarias en que se exigía la presencia de un corredor. En cada una estas dos licitaciones (Hipotecaria la Construcción y Contémpora Créditos Hipotecarios) se presentó una única compañía de seguro oferente y los precios de los seguros de desgravamen fueron muy altos (0,05301% y 0,0552% respectivamente), como también la comisión de la corredora en uno de esos procesos (46,72% y 17,85% respectivamente).

<sup>26</sup> Como se comenta más adelante, cabría haber esperado que las comisiones de las corredoras en los procesos licitatorios de las mutuarias hubieran sido incluso algo mayores a las de los procesos licitatorios bancarios en que la ganadora es una corredora no relacionada, pues el volumen de asegurados es mucho mayor en el caso de las licitaciones bancarias y es dable esperar algún tipo de economías de escala en los servicios de corretaje, particularmente por lo que se refiere a los costos de recaudación.

en atención a que ya está recaudando el dividendo hipotecario. Ahora, para el caso de las corredoras no relacionadas, también es ésta una situación bastante plausible por las ventajas comparativas que tiene la entidad crediticia para recaudar, pero ello requeriría que la corredora haya llegado a un acuerdo privado con el banco en orden a hacerle un pago por el servicio de recaudación y que se supone debiera financiar con la comisión que la corredora obtuvo en la licitación. En este informe no se ha accedido a información pública sobre la existencia de estos acuerdos ni ha habido constatación directa a través de los bancos de que esto sea así, pero en todo caso ello no afecta los puntos de fondo que se hacen en este trabajo en cuanto a las significativas diferencias en comisiones entre las corredoras relacionadas y las no relacionadas en el mundo de las licitaciones bancarias y las significativas diferencias entre las corredoras bancarias relacionadas y las del mundo de las mutuarias.

### ***Comentarios a la evidencia recabada sobre el nivel de las comisiones de corretaje***

La tendencia algo creciente y sobre todo los niveles que ha tenido durante buena parte de estos últimos años la comisión de corretaje es motivo de preocupación desde el punto de vista de la política pública y desde la perspectiva de este trabajo<sup>27</sup>. Es cierto que las comisiones de corretaje son todavía mucho menores que las comisiones conjuntas (comisión para la entidad contratante y para el corredor) que se cobraban antes de hacer obligatoria la licitación de los seguros asociados a los créditos hipotecarios el año 2012, pero preocupa especialmente el nivel de la actual comisión de corretaje en aquellos casos en que las licitaciones son ganadas por compañías de seguros que van acompañadas por corredoras relacionadas a la entidad licitante. Si bien hay una significativa dispersión en el nivel de comisiones de las distintas corredoras bancarias, llama especialmente la atención que varias de ellas se mantienen sostenidamente por sobre el 20%. A esto se agrega la regularidad empírica observada en el sentido de que en un número muy significativo de los procesos licitatorios de las entidades bancarias, las compañías de seguros, estén o no relacionadas con la entidad licitante, se presentan a dichas licitaciones con el corredor de seguros relacionado a la entidad que licita<sup>28</sup>.

En los procesos licitatorios de las mutuarias el monto de las comisiones en pesos es claramente inferior a lo que ocurre en las licitaciones de entidades bancarias con corredoras relacionadas, lo que adquiere un ribete especial al reconocerse que en las licitaciones de las mutuarias las relaciones de propiedad entre entidades licitantes, compañías de seguros y corredoras de seguros son prácticamente inexistentes.

Bajo escenarios competitivos, uno debiera haber esperado comisiones al menos parecidas entre estos dos tipos de licitaciones, puesto que los costos de corretaje no debieran verse afectados por los montos asegurados totales y debieran depender más del número de asegurados. Incluso al ser muy superior el número de asegurados en las licitaciones bancarias, se podría haber pensado en

---

<sup>27</sup> De acuerdo a información de carácter privado que se ha recibido, en otros procesos de recaudación, distintos a los de las primas de seguros hipotecarios, se ha observado una tendencia decreciente en sus precios a través del tiempo, siendo pertinente este comentario porque una parte significativa de los costos de corretaje tienen que ver con los costos de recaudación de las primas.

<sup>28</sup> Como se ha dicho, la situación es bien distinta para el caso de las mutuarias, sociedades de leasing no bancarias, inmobiliarias y securitizadoras.

menores comisiones de corretaje en el mundo bancario, por el mayor aprovechamiento de economías de escala, particularmente en lo que se refiere al proceso de recaudación de primas<sup>29</sup>. Luego, el que la evidencia muestre que las comisiones sean más bajas en pesos bajo escenarios de ausencia de relaciones de propiedad entre los distintos estamentos que participan en una licitación y para licitaciones con menor número de asegurados, deja entrever problemas de competencia en la determinación de las comisiones de corretaje en buena parte de las licitaciones bancarias, donde las relaciones de propiedad entre los distintos estamentos que participan en una licitación están muy presentes. Lo anterior se ve reforzado al observar las diferencias en comisiones al interior de los propios procesos de licitación de entidades bancarias, pues se verifican comisiones significativamente mayores cuando la corredora que gana está relacionada con la entidad licitante que cuando no tiene relación alguna.

Todo esto permite especular que probablemente los aumentos en comisión promedio fueron dándose a través del tiempo como consecuencia del intento de algunos bancos de ir marginando más por este concepto, amparados en maniobras que hacían difícil a las compañías de seguros ir a las licitaciones con corredoras distintas a la del banco que estaba licitando su cartera de seguros. Entre las maniobras más explícitas se menciona en la industria el hecho de que en algunas licitaciones las exigencias de presencia geográfica del corredor ha llegado a niveles exagerados, llegándose incluso a exigir su presencia en 95 puntos geográficos diferentes a lo largo de Chile, lo que sólo cabría interpretar como un intento de obligar a las compañías de seguros a asociarse con la corredora de la entidad bancaria que hace la licitación y que por cierto cumple con el requisito de locaciones geográficas que se plantea<sup>30</sup>.

Sin perjuicio de lo anterior, cabe señalar que la tendencia creciente de las comisiones se rompe cuando el año 2017 la compañía de seguros Rigel va a una licitación de Banco Estado de desgravamen +ITP 2/3 con la corredora de seguros Conosur, la que cobra como comisión de corretaje un 4,7%, número significativamente menor que el que cobraba la corredora de seguros de Banco Estado y que era la corredora con que iba todo el resto de las compañías de seguro al proceso de licitación. Asociado a este caso surgía la interrogante de porqué Banco Estado era capaz de reemplazar a la corredora Conosur en condiciones de precio muy inferiores a las que la corredora de ese banco estaba dispuesta a prestar el servicio de corretaje a las otras compañías de seguros que se presentaban a la licitación. Con esta experiencia se reforzaba por cierto la inquietud que había sobre qué tan competitivas eran las comisiones de corretaje que se estaban determinando en los procesos de licitación, inquietud que ya se había instalado frente a la evidencia ya destacada de que en un alto porcentaje de las licitaciones bancarias las corredoras ganadoras eran precisamente las vinculadas con dicha entidad bancaria.

---

<sup>29</sup> Como ya se ha comentado anteriormente podría pensarse también que al estar las carteras bancarias más dispersas geográficamente que las de las mutuarias, ello podría implicar mayores costos de corretaje, sin embargo, el carácter multiproducto del negocio bancario les permite asignar en forma conjunta algunos costos con sus corredoras, ventajas que no tendrían corredoras independientes de los bancos que son las que sirven a las mutuarias.

<sup>30</sup> Cabe señalar que exigencias desmesuradas a los corredores que participen en la licitación podrían estar contrariando las disposiciones de la normativa complementaria dictada por la SVS y la SBIF, pues ella explícitamente señala que los estándares y servicios solicitados por la entidad crediticia a los corredores de seguros, no podrán ser tales que sólo los cumplan oferentes que sean relacionados a las entidades crediticias, de modo de facilitar la competencia por la adjudicación del servicio licitado.

Al mismo tiempo, no ha habido buenas razones para explicar por qué frente a costos de actividades de recaudación bajos de acuerdo a lo que se infiere de los datos de PreviRed o Servipag -que más adelante se discuten-, las compañías de seguro no se asociaban con ese tipo de entidades de cobranza a través de un corredor, para lograr hacer una oferta que fuera más competitiva, no debiéndose ignorar en este sentido que el costo de la actividad de recaudación es el más importante que debe enfrentar el corretaje de una corredora.

Y frente a este tipo de realidades e inquietudes, surgen algunas explicaciones hipotéticas. Por un lado, podría haber dudas de abuso de posición dominante de parte de entidades crediticias importantes, en que podrían haber amenazado implícitamente a las compañías de seguros que fueran a las licitaciones con correderos distintos a los de la entidad que licitaba, amenaza que se torna creíble si es que la entidad crediticia en cuestión tuviera muchos otros negocios con las compañías de seguro (por ejemplo, seguros asociados a créditos de consumo)<sup>31</sup>.

Por otro lado, las dudas surgen del hecho de que hay muchos bancos que tienen corredora de seguros y compañías de seguros relacionadas, lo que permite pensar en un cierto acuerdo tácito de no competir en el corretaje, de manera que cada banco pueda obtener una comisión atractiva de corretaje si es que se impone la norma de que la corredora que va a utilizar cualquier compañía de seguros es la propia de la entidad que licita, pudiendo recuperar así parte de las rentas que perdieron tras la implementación de la ley que hizo obligatoria la licitación de los seguros asociados a los créditos hipotecarios. Este acuerdo tácito también podría ser visto por los bancos como una forma de protegerse de un eventual mal uso de la base de clientes<sup>32</sup> por parte de una corredora asociada al banco A si es que se gana una licitación del banco B, por lo que este “temor” sería una forma de disciplinar la competencia entre correderas y que nos llevaría a resultados como los recién señalados.

Sin embargo, este último argumento tiene algunas debilidades para explicar la situación general del mundo de las licitaciones bancarias, pues igual existen compañías de seguro no relacionadas a bancos, por lo que habría que buscar un argumento para justificar porque ellas no quisieran ir a una licitación con una corredora independiente. Un argumento en este sentido es el que se daba anteriormente en relación a la posibilidad de que hubiera un cierto abuso de posición dominante por parte de la entidad crediticia que ordena esta licitación. Otra explicación, totalmente distinta a la anterior y surgida de la industria de seguros, es que en general las compañías de seguros no irían acompañadas a correderas independientes a los procesos licitatorios porque no habría suficiente confianza en las espaldas que tienen estas correderas independientes para poder comprometerse

---

<sup>31</sup> Se comenta en todo caso, que ésta no sería la situación de Banco Estado, porque dicho banco opera básicamente con la compañía de seguros Metlife, por lo que el resto de las compañías de seguros sabría de antemano que no sería un gran proveedor de otros negocios. Se habla del Banco Estado porque su proceso licitatorio provocó mucho ruido en el mercado en 2017, al haber este banco reemplazado a la corredora que participaba de la oferta ganadora en condiciones de precio muy inferiores a la que la corredora del banco le pedía al resto de las compañías de seguros participantes en la licitación.

<sup>32</sup> De hecho, una razón fundamental para que en el modelo original de las licitaciones se permitiera el reemplazo del corredor era poder enfrentar las aprensiones que existían respecto al mal uso de la confidencialidad de la base de datos que podía hacer un corredor independiente de la entidad crediticia que tuviera la función de recaudación de la prima, más allá de que la ley prohibía el uso de la base de datos para fines distintos a los determinados en la licitación.

a servir adecuadamente las necesidades de un número importante de clientes y que además están dispersos geográficamente. En la industria de seguros algunos sostienen que la capacidad y confianza que se tiene en los correderos bancarios es muy distinta a la que se tiene en los correderos independientes; según estas fuentes, los únicos correderos independientes que se podrían asimilar a los bancarios en cuanto a la capacidad de responder frente a problemas como los que podrían ofrecer las carteras de clientes hipotecarios licitadas, serían los correderos de grandes siniestros que son los que operan con las empresas grandes, pero se agrega al mismo tiempo que ellos no están interesados en operar con carteras de clientes retail, que son las propias de las licitaciones de los seguros asociados a créditos hipotecarios.

Siguiendo esta línea argumental, y complementándola con la dicho anteriormente en el sentido de que en algunos procesos licitatorios los bancos podrían haber realizado maniobras que hacían difícil a las compañías de seguros ir a las licitaciones con correderas distintas a la del banco que estaba licitando su cartera de seguros, el que una compañía de seguros esté dispuesta a ir a una licitación con un corredor independiente sería un hecho excepcional, y que podría darse en situaciones muy especiales en que las carteras licitadas tuvieran una concentración geográfica muy coincidente con la operación habitual del corredor.

En general, siguiendo estos argumentos, las compañías de seguro preferirán entonces ir con correderos bancarios, para evitar el riesgo de tener que responsabilizarse por las fallas de servicio de un corredor independiente de pocas espaldas e incapaz de cumplir con “ciertas condiciones” impuestas en las bases de licitación.

De esta manera, para el caso de compañías de seguros no relacionadas a bancos, la opción de ir con un corredor bancario sólo sería factible en la medida que se tratara del corredor bancario del banco que licita, porque por razones ya discutidas otros correderos bancarios distintos a los de la entidad crediticia que licita no estarían disponibles a hacer alianzas con estas compañías de seguros. Asimismo, las compañías de seguro relacionadas con bancos no irían a las licitaciones de otra entidad crediticia con el corredor de seguros del banco con el cual están relacionados y que sí tiene espaldas para responder a problemas mayores en el manejo de la cartera de asegurados, por el ya mencionado acuerdo tácito que podría haber entre bancos y compañías de seguros de no competir en el corretaje, de manera que cada banco pueda obtener una comisión atractiva de corretaje si es que se impone la norma de que la corredora que va a utilizar cualquier compañía de seguros es la propia de la entidad que licita.

La discusión anterior permite explicar por qué en términos generales la compañía de seguros que resulta ganadora en una licitación tiende a ir acompañada de una corredora relacionada con la entidad licitante, esté o no la compañía de seguros relacionada con la entidad licitante. Pero los datos presentados nos muestran también excepciones, que se apartan de esta manera de ver el tema, pues hay bancos que van a las licitaciones sin exigir la presencia de correderos y hay procesos licitatorios en que las compañías de seguro ganadoras han ido acompañadas de correderas no relacionadas a las entidades licitantes<sup>33</sup>, y de hecho estas últimas situaciones han sido una fuente importante de contraste, porque las comisiones que se han determinado en esos casos son

---

<sup>33</sup> Hay que tener presente también que los pocos casos de correderas no vinculadas se concentran más que nada en el mundo de los seguros generales (incendio e incendio y sismo) y ello es así porque los bancos están mucho más relacionados en propiedad con las compañías de seguros de vida que con las de generales y consecuencialmente sus correderas están más habituadas a trabajar con seguros de vida que con seguros generales.

significativamente menores a la de los casos en que la corredora ha estado relacionada a la entidad que licita como se ha destacado anteriormente.

El caso de Rigel y Conosur es a su vez un caso muy especial en el mundo de las compañías de seguros que se ganan un proceso de licitación de la mano de una corredora independiente, pues las comisiones de la corredora fueron muy inferiores a todo lo que se había visto en la materia, pudiendo entenderse dicha acción como un intento decidido de insuflarle más competencia al sistema de parte de una compañía de seguros que no tiene relación alguna con entidades crediticias y que a la vez podría no haber tenido otro negocio con la entidad crediticia que licitaba, aunque no debe omitirse que para algunos actores del mercado podría haber habido también algo de oportunismo en esa oferta conjunta<sup>34</sup>.

### ***Las opciones de recaudación a través de empresas recaudadoras como Previred, Servipag, etc.***

De acuerdo a información recabada, existen diversas opciones de recaudación a través de empresas recaudadoras. De esta manera, uno podría pensar que la recaudación de las primas de seguros asociadas a los procesos de licitación podría ser en principio realizada por estas empresas y en condiciones de precio que en principio serían mucho más ventajosas que las que implícitamente se observan a partir de las comisiones que han cobrado los corredores ganadores en los distintos procesos de licitación de seguros asociados a los créditos hipotecarios. Se dice que implícitamente se observan porque en rigor las comisiones de corretaje de los procesos de licitación, particularmente en los de incendio y sismo, incluyen otros servicios distintos a los de recaudación de la prima, pero hay un amplio reconocimiento que la recaudación de la prima sería claramente el servicio más costoso que está incluido en la comisión que se cobra por corretaje de los seguros asociados a los créditos hipotecarios.

En el cuadro n°18 se presenta una estimación de los costos de recaudación que hoy día se tendrían si es que se aplicaran los valores obtenidos de licitaciones públicas como las de Fonasa. Estos costos de recaudación se calculan para números de transacciones mensuales equivalentes a las que tienen sentido cuando hablamos de las licitaciones asociadas a los créditos hipotecarios. Para el caso de Fonasa, los valores del servicio de recaudación son equivalentes a los que se podrían tener si Previred, por ejemplo, hiciera la recaudación mensual de las primas de los seguros hipotecarios, pues tiene los mismos componentes. Previred recauda de los afiliados las primas por el seguro de Fonasa y después le traspasa dicha recaudación a Fonasa, indicándole a Fonasa quienes pagaron y quienes no pagaron en un determinado mes las cotizaciones correspondientes, que es lo mismo que debiera hacer si es que recaudara las primas por los seguros hipotecarios, pues debiera recaudar de los asegurados las primas y después transferirlas a las respectivas compañías de seguros indicando quienes pagaron y quienes no, e informando al mismo tiempo a las entidades crediticias sobre quienes están con su pago al día y quienes no<sup>35</sup>.

---

<sup>34</sup> En relación a algunas ofertas que ha hecho Rigel y Conosur se ha levantado una controversia, porque según estas compañías las bases no permitían entender que los servicios de corretaje debían incorporar los servicios de recaudación de la prima, cuestión que habría sido refutada por Banco Estado.

<sup>35</sup> De acuerdo a información de las memorias de Previred, hoy en día cerca del 85% de sus clientes pagan electrónicamente sus cuentas y el 15% restante lo hace por cupón, y estas proporciones están obviamente

**Cuadro N°18: Estimación de los Costos de Recaudación de acuerdo a información pública de la licitación de Fonasa**

Caso Licitación Fonasa <sup>36</sup> , ganada por Previred <sup>37</sup> 2015	Costo por recaudación <sup>38</sup> /Transacción (en \$ 31 dic 2018)
Número de asegurados	
1.000	\$221,49
5.000	\$82,01
10.000	\$64,57
20.000	\$55,85
30.000	\$52,95
40.000	\$51,50
50.000	\$50,62
60.000	\$50,04
70.000	\$49,63
80.000	\$49,32
90.000	\$49,07
100.000	\$48,88
150.000	\$48,30

implícitas en los costos de recaudación que esta empresa considera cuando va a licitaciones públicas como las de Fonasa.

<sup>36</sup> La fuente de información es la licitación de Fonasa recaudación 2015, desde donde se obtuvo la estructura de costos por planilla y por registro, y después se aplicaron dichos valores a tamaños de transacciones que tuvieran que ver con los que están detrás del número de asegurados de las licitaciones. Para el caso de las licitaciones hipotecarias habría el equivalente a una planilla, que es la que el banco o entidad licitante debiera mandar a la empresa encargada de la recaudación; en el caso de Fonasa, el número de planillas equivale a las distintas empresas que tienen trabajadores que cotizan a Fonasa. El número de registros equivale al número de trabajadores para los cuales hay que hacer la recaudación mensual de cotizaciones en el caso de Fonasa y en el mundo de las licitaciones los registros equivaldrían al número de asegurados por licitación para los cuales habría que hacer la recaudación mensual de las primas.

<sup>37</sup> Cabe señalar que Previred se da aquí sólo como un ejemplo de empresa que presta servicios de recaudación, porque en la práctica no podría hacer la cobranza de las primas de estos seguros, porque está fuera del giro que en su momento se le definió, que es el ámbito de la seguridad social (pensiones, salud, accidentes del trabajo, etc.)

<sup>38</sup> Estos costos están calculados en base a la información de la licitación de Fonasa para el caso en que hubiera una sola planilla y distintos números de registros, que como se dijo equivaldría al número de personas aseguradas por licitación. De acuerdo a los datos de la licitación de Fonasa, entre 1 y 1000 planillas hay un costo fijo de 6,31236 UF y un costo variable por planilla (o carátula) de 0,01242 UF, y por registro hay un costo variable de 0,00171 UF (cuando estamos en el caso entre 1 y 1000 planillas). Así, para el caso que nos ocupa habría una sola planilla por lo que el costo por planilla sería de 6,31236 UF + 0,01242 UF. El costo por registro sería igual al número de asegurados multiplicado por 0,00171 UF. Esta es la base de los cálculos que se presentan en el cuadro, donde se distinguen para distintos números de asegurados, para tener una mejor referencia acorde a los distintos tamaños de asegurados que se visualizan en las licitaciones de los seguros asociados a los créditos hipotecarios. Los valores que se presentan consideran el valor de la UF al 31 de diciembre de 2018, esto es \$27.565,79.

200.000	\$48,01
400.000	\$47,57

En este cuadro se presentan los distintos costos de recaudación que habría para distintos volúmenes de transacciones mensuales. En el mundo de las mutuarias, sociedades de leasing no bancarias, inmobiliarias y securizadoras, el número de asegurados es mucho menor que en las licitaciones bancarias. Durante el período 2013-2018 el tamaño de las licitaciones fluctúa entre 3 y 17.522 personas para el seguro de desgravamen y entre 3 y 14.479 en el seguro de incendio y sismo. En términos de promedio año, se observa en el cuadro n°1 del Anexo, que para el desgravamen el mayor número de asegurados fue cercano a 8.600 el 2018 y el menor un número cercano a los 1.700 en 2017. Y en relación al seguro de incendio y sismo, el mayor número promedio de asegurados fue cercano a 4.000 en el 2018 y el menor cercano a 1.300 el 2014.

En el mundo de las licitaciones bancarias, tal como se muestra en el cuadro n°10 del Anexo, el número de asegurados en una licitación de incendio y sismo puede llegar a números superiores a los 450.000 y en las licitaciones de desgravamen puede llegar a un número sobre los 200.000, dándose ambos casos en el caso de Banco Estado, que es la entidad con mayor número de deudores hipotecarios del sistema. En términos de promedios de asegurados por licitación del mundo bancario, se observa en el cuadro n°4 que éste tiene un valor máximo cercano a 57.000 para el desgravamen y de 95.000 para incendio y sismo, ambos casos para el 2017. Los valores promedios mínimos son cercanos a 39.000 para el desgravamen el 2015 y de 17.000 para incendio y sismo el 2018.

De esta manera, de acuerdo al cuadro n°18, si se toma en cuenta los costos de recaudación de la licitación de Fonasa, se tendría que para el mundo de las mutuarias, sociedades de leasing no bancarias, inmobiliarias y securizadoras, sería razonable pensar en costos de recaudación asociados a un rango entre 1.000 y 10.000 transacciones mensuales, esto es, entre \$221,49 y \$64,57 por transacción mensual. En cambio, para el mundo bancario sería razonable pensar en un rango entre 20.000 y 400.000 transacciones mensuales, esto es, en costos de recaudación mensual por transacción entre \$55,85 y \$47,57.

## VI. Análisis de opciones de política que se podrían implementar para una determinación competitiva de las comisiones de los corredores de seguros

En este capítulo se analizan las opciones de política para avanzar hacia una determinación competitiva de las comisiones de los corredores de seguros y en términos tales que se promueva a la vez una solución eficiente al sistema consolidado, esto es, que haya una alta probabilidad de que gane una licitación aquella compañía de seguros que ofrezca el menor precio por el riesgo técnico que se está cubriendo.

Cuando se analiza lo que ha ido pasando a través del tiempo con las comisiones de los corredores de seguros, que tuvieron una significativa caída al comenzar el sistema de licitaciones obligatorias de los seguros asociados a los créditos hipotecarios el 2012 y que después han experimentado una

tendencia creciente con algunas interrupciones, y dentro de un contexto en que las comisiones de los corredores relacionados a las entidades bancarias son significativamente mayores a las que se podrían considerar como competitivas, se enciende al menos una luz de alerta. A esto se agrega la regularidad empírica observada en el sentido de que en un número muy significativo de los procesos licitatorios de las entidades bancarias, las compañías de seguros, estén o no relacionadas con la entidad licitante, se presentan a dichas licitaciones con el corredor de seguros relacionado a la entidad que licita.

Es cierto que todavía estamos a niveles muy lejanos de las comisiones que se cobraban a los asegurados en la etapa pre licitaciones obligatorias en la forma de comisiones para la entidad contratante y para el corredor de seguros, pero no se debe perder de vista las tendencias que han ido teniendo las comisiones a través del tiempo en el mundo de las entidades bancarias, que son las que canalizan las licitaciones de la mayor parte de los deudores hipotecarios, sobre todo cuando hay argumentos para asociar las interrupciones de la tendencia al alza de las comisiones a episodios bien puntuales, como son la aparición de la dupla Rigel-Conosur con precios de corretaje muy inferiores a los que cobraban las corredoras bancarias y al ruido que todo esto ha provocado en el mercado, que incluso ha precipitado la preocupación de la FNE por el tema.

En el afán de preservar en el tiempo los beneficios asociados al sistema de licitaciones obligatorias de los seguros asociados a los créditos hipotecarios surge entonces la necesidad de perfeccionar el sistema actualmente imperante en su propósito de lograr que las primas de los seguros y los costos de corretaje sean los propios de un sistema realmente competitivo y eficiente. Este trabajo se concentra en buscar fórmulas que permitan asegurar la determinación de comisiones de corretaje coherentes con lo propio de soluciones competitivas, lo que no significa que no haya otras tareas que se puedan emprender para asegurar también que la determinación de los precios de los seguros sea siempre una competitiva. Aunque esta última discusión no es parte esencial de este trabajo, la información recabada muestra que en general ha habido signos claros de competencia en la determinación de los precios de los seguros al concurrir a las licitaciones distintas compañías no relacionadas a la entidad licitante, sin embargo, surge como punto de cierta inquietud la disminución de la intensidad competitiva en el mundo de los seguros de desgravamen reflejada en que a través del tiempo se visualiza un número decreciente de compañías que participan en dichas licitaciones. Si bien, no es condición “sine qua non” que haya muchas compañías participando para garantizar soluciones competitivas, el que haya disminuido el número de participantes en forma coincidente con el reclamo de algunas compañías de seguros sobre faltas de claridad en las bases de licitación y de información poca precisa para una correcta tarificación de los riesgos, alimenta ciertas preocupaciones, sobre todo cuando simultáneamente se observan alzas en las tasas técnicas de desgravamen el 2016 y el 2017 a pesar de la tendencia al alza de la expectativa de vida de los últimos años. En todo caso, se requeriría de un trabajo mucho más fino y desagregado sobre las características de las carteras que se han ido licitando en el tiempo, como para ser más categóricos en la materia.

Volviendo al tema de los costos de corretaje, las señales que preocupan son que comisiones de corretaje de las corredoras relacionadas a entidades bancarias parecieran estar hoy día muy por sobre las de mercado si uno analiza los costos de corretaje de entidades crediticias no relacionadas a corredores y si se las compara con los costos de corretaje determinados en las licitaciones del mundo de las mutuarias, donde las relaciones de propiedad entre entidades licitantes, compañías

de seguros y corredoras es prácticamente inexistente. Asimismo, se observa una diferencia muy significativa con los costos de recaudación de entidades recaudadoras como PreviRed, Servipag y otras, lo que es muy relevante porque hay consenso que dentro de los servicios que están llamadas a cumplir las corredoras, el servicio de recaudación es el más incidente dentro de la estructura de costos.

Preocupa el hecho mismo de que esas comisiones de corredores bancarios sean bastante mayores a las que podrían considerarse de mercado y la forma en que se pueda haber llegado a ellas, esto es, eventuales acuerdos tácitos entre entidades crediticias y compañías de seguro relacionadas en cuanto a no utilizar corredores distintos a los de la entidad contratante, eventual ejercicio de posición dominante de ciertas entidades crediticias e inexistencia de explicaciones claras que permitan entender por qué los corredores no se asocian con entidades recaudadoras mucho más baratas como Servipag, etc., en circunstancias que los costos de recaudación son una parte medular de los costos de corretaje, aunque en este último caso no se puede descartar que el que ello no haya ocurrido pueda ser una extensión natural de los dos argumentos anteriores.

Preocupa asimismo que la presión competitiva que ha realizado Rigel con Conosur sea aislada y que además se haya entablado una discusión respecto a si las bases de licitación de Banco Estado imponían o no a Conosur realizar la actividad de recaudación de las primas, y que a partir de estas eventuales indefiniciones se den situaciones en que algunas compañías de seguros que puedan ser más eficientes en la provisión del seguro propiamente tal queden fuera del proceso por ir en forma conjunta con un corredor de seguros que era más caro porque entendía que debía cumplir funciones que el corredor más barato no entendió de la misma forma.

En términos generales, a la luz de la discusión realizada en el capítulo II ( sección algunos comentarios en relación a la actividad de recaudación), pareciera que la opción de política más eficiente para perfeccionar el sistema de licitaciones, sería una que garantizara que la entidad crediticia fuera la que realizara la gestión de recaudación de las primas de seguros, pues dicha entidad igual tiene que cobrar el dividendo hipotecario, esto es, el costo marginal de cobrar las primas es muy cercano a cero dado que igual tiene que cobrar el dividendo hipotecario. Pero la idea sería que la entidad crediticia recibiera un pago competitivo por esa labor de recaudación, evitándose de paso el cuestionamiento constitucional que podría haber si es que simplemente se le impusiera dicha obligación sin compensación alguna.

Como se desprende de la discusión del capítulo IV, es poco probable que el mercado pueda llegar a una solución realmente competitiva para las comisiones de corretaje en ausencia de la imposición de tarifas máximas competitivas para los servicios de recaudación, porque si bien es cierto que cada cierto tiempo pueden surgir presiones competitivas como lo revelan los casos de Rigel y Conosur, siempre estará latente esa configuración de mercado en que las entidades crediticias que deben licitar tienen otras relaciones comerciales con las compañías de seguros (lo que les permite en teoría disciplinar a aquellas compañías de seguro que vayan a las licitaciones con corredoras distintas a las de la entidad crediticia que licita) y también están presentes las consabidas relaciones de propiedad entre las entidades crediticias, compañías de seguro y corredoras que hacen factible acuerdos tácitos de no incursionar en las licitaciones con corredoras independientes a las de la entidad que está licitando .

El punto clave es como se debiera determinar ese pago competitivo por los servicios de recaudación de la prima de seguros. En principio la idea sería regular el pago máximo tomando como referencia indicadores de mercado que pudieran ser un buen benchmark en la materia. Hoy en día parece sensato pensar en lo que cobran empresas grandes como PreviRed o Servipag en procesos de licitación de actividades de recaudación que sean significativos en tamaño, de manera de minimizar los espacios que se podrían abrir para manipular los precios de dichas licitaciones para validar precios de referencia sobre los servicios de recaudación que fueran convenientes para las entidades que estarían encargadas de ella bajo la propuesta que se plantea.

Pareciera que las licitaciones que hacen Fonasa, IPS, etc., a través de mercado público para asignar los servicios de recaudación pueden ser un buen benchmark sobre precios competitivos del servicio de recaudación, pues dados los volúmenes de transacciones y recursos envueltos pareciera impensable que estos procesos puedan ser manipulados a propósito del interés que puedan tener las entidades crediticias de validar los mayores costos de recaudación que sean posibles. Los volúmenes de recaudación que se mueven en Fonasa no tienen nada que ver con los montos de las primas que se recaudan a propósito de los créditos hipotecarios, por lo que no debiera haber riesgo alguno de manipulación de estas licitaciones

La idea sería entonces que el servicio de recaudación lo prestara la entidad licitante a un precio regulado del servicio que tuviera como referencia los precios que se cobran en mercados competitivos de servicios de recaudación. Como en las mencionadas licitaciones (Fonasa, IPS, etc.), las empresas recaudadoras que participan presentan ofertas por tramos de volúmenes de transacciones como se vio en el cuadro nº18 , la idea sería que el benchmark que se utilizara fuera aquel referido al volumen de transacciones que más se asemeja a los de las distintas licitaciones asociadas a los seguros de los créditos hipotecarios, y que este benchmark se determinara, por ejemplo, a partir de un promedio móvil (de los precios de distintas licitaciones públicas tipo Fonasa, IPS, etc.) de los últimos dos o tres años anteriores a los de la licitación de los seguros en cuestión<sup>39</sup>.

De esta manera, si se fijara una tarifa en los términos aquí señalados para remunerar la actividad de recaudación que haría la entidad crediticia, dejaría de tener mayor sentido el que se determinara separadamente en las licitaciones el costo neto del seguro y el de corretaje, porque la actividad clave de corretaje, que era la recaudación de la prima, se estaría sacando de la licitación. En este último sentido se debe tener presente que una razón fundamental para que en el modelo original de las licitaciones se permitiera el reemplazo del corredor era poder enfrentar las aprensiones que existían respecto al mal uso de la confidencialidad de la base de datos que podía hacer un corredor independiente de la entidad crediticia que tuviera la función de recaudación de la prima. En este tema, más allá de que la ley prohibía el uso de la base de datos para fines distintos a los determinados en la licitación, igual había aprensiones constitucionales que obligaron a contemplar la opción de reemplazo.

Luego, la propuesta de tarificar el servicio de recaudación de la prima, iría acompañada de un mecanismo de licitaciones en que hubiera un precio único, que no hiciera separación alguna entre

---

<sup>39</sup> Cabe señalar que bajo la propuesta señalada, al cobrar la entidad crediticia conjuntamente el dividendo hipotecario y las primas de los seguros, los costos de cobranza propiamente tal frente al no pago de los seguros y el dividendo, los debiera enfrentar la entidad crediticia, al igual como lo hace hoy día frente al no pago del dividendo hipotecario, por lo que estos costos no debieran considerarse en el precio regulado

el costo técnico del seguro y el del servicio de corretaje. Bajo este escenario, las compañías de seguros se presentarían a la licitación con un precio único y si las bases de licitación de la entidad crediticia incluyera la necesidad de algún servicio de corretaje, distinto por cierto al de recaudación de la prima, la compañía de seguros podrá negociar libre y privadamente con algún corredor de seguros la prestación de dichos servicios, pero lo importante es que ella se presentaría a la licitación con un precio único, que no hace separación alguna entre el costo técnico y lo que pudiera haber negociado con el corredor de seguros.

La licitación se adjudicaría entonces a la compañía de seguros que oferte el menor precio y en caso que en las bases de licitación se solicitaran servicios de corretaje no habría ningún espacio para reemplazar al corredor que se hubiere comprometido con la compañía de seguros para prestar dichos servicios. Más allá de que al haber un solo precio en la licitación no hay posibilidad de definir un precio específico por el corretaje, cabe recalcar que una idea importante de esta propuesta es que no hubiera ningún espacio para el reemplazo de este corredor por parte de la entidad crediticia que licita, cuestión que tiene toda lógica desde el momento que las sensibles acciones de recaudación las estaría ahora haciendo la entidad crediticia que llamó a la licitación a los precios regulados ya comentados.

En relación a los servicios de corretaje es importante insistir en la importancia de que los requerimientos de corretaje que se puedan hacer en las bases de licitación cumplan a cabalidad con la NCG 330 anteriormente comentada, en lo que se refiere a que los estándares y servicios solicitados por la entidad crediticia a los correderos de seguros no podrán ser tales que sólo los cumplan correderos que sean relacionados a entidades crediticias, pues de no ser así se estaría obligando en la práctica a las compañías de seguros participantes en la licitación a negociar los servicios de corretaje con la corredora relacionada a la entidad licitante, afectándose por tanto las posibilidad de competencia en esos servicios. Asimismo, es importante precisar que el corredor que acompaña a una compañía a una licitación se debe hacer responsable de la prestación de los servicios establecidos en las bases de licitación y debe constituir las boletas de garantías correspondientes. Dicho de otra manera, la responsabilidad por el incumplimiento del corredor de sus funciones no puede recaer en la compañía de seguros, porque si eso fuera así habría un incentivo muy grande de las compañías de seguros a utilizar el corredor de la entidad licitante para eximirse de responsabilidades, afectándose por ende las posibilidades de competencia efectiva en el mercado de servicios de corretaje<sup>40</sup>.

Una propuesta como la señalada tendría la gran virtud de avanzar hacia precios más competitivos en los servicios de corretaje y a tener mayores grados de certeza de que las licitaciones van a ser ganadas efectivamente por aquellas compañías de seguros que tengan un menor costo técnico.

En lo referido a los servicios de corretaje, ello sería así porque por un lado se tarifica el servicio de recaudación de la prima acorde a referentes de mercado y por otro lado se permite una

---

<sup>40</sup> Como es de toda lógica, bajo determinadas circunstancias de extensión geográfica de la cartera asegurada, debiera ser posible contratar los servicios de la corredora asociada a la entidad licitante para los servicios de corretaje. Sin embargo, ello debiera ser fruto de la convicción de que fuera la mejor opción económica y no de bases de licitación que indujeran mañosamente a esa opción. En todo caso, y como una norma básica para tener una competencia equitativa, la corredora asociada a la entidad licitante debiera cobrar el mismo precio a todas las compañías de seguros participantes de una licitación e interesadas en sus servicios.

participación mucho más activa de los corredores de seguros en las otras actividades de corretaje porque ahora sabrían que no podrían ser reemplazados por la corredora de la entidad licitante de ganar la licitación la compañía de seguros con la cual se han comprometido. Bajo esta modalidad se podría esperar el surgimiento de nuevas alianzas de compañías de seguros con corredoras de seguros, que podrían enfrentar muchas licitaciones diferentes en forma conjunta bajo la seguridad de estas últimas de que no van a ser reemplazadas de resultar ganadores, lo que les permite proyectarse en esta actividad de corretaje de seguros asociados a créditos hipotecarios de una manera mucho más permanente y profesional, con todos los beneficios que ello significa desde el punto de vista de aprovechamiento de economías de escala y de mayores opciones reales de servicios en el mundo del corretaje. Sin perjuicio de lo anterior, es probable que en el tema del seguro de desgravamen haya un menor espacio para las corredoras de seguros, porque despejado el tema de la recaudación sería plausible que las propias compañías de seguros asumieran las actividades de corretaje directamente. Sin embargo, la situación pareciera diferente para el caso del seguro de incendio y sismo, porque ahí sí habrían actividades muy propias de los corredores que difícilmente podrían sustituir las compañías de seguros, como todo lo que refiere a contactar y canalizar denuncias de los asegurados frente a siniestros masivos, y la sostenida diferencia que se destaca en el cuadro n°17 en el valor las comisiones de corretaje para incendio y sismo versus desgravamen así lo avala<sup>41</sup>.

Como lógica consecuencia de la propuesta, al despejarse el problema de la recaudación y al abrirse un mayor espacio para el desarrollo más permanente y profesional del corretaje de los seguros asociados a los créditos hipotecarios recién destacado, se aumentan los grados de certeza de que las compañías de seguros más eficientes en la tarificación del riesgo técnico terminen siendo las ganadoras de las licitaciones.

---

<sup>41</sup> Esto se observa bajo todos los escenarios, es decir, cuando se comparan las comisiones entre corredoras relacionadas en las licitaciones bancarias, cuando se comparan entre corredoras no relacionadas en licitaciones bancarias y cuando se comparan los resultados de las comisiones de corretaje en las licitaciones de las mutuarias.

## VII. ANEXO

### Cuadro n°1: Resultados para mutuarias, Soc. de leasing, inmobiliarias y securizadoras

Principales Características y Resultados de los Procesos de Licitación para entidades NO BANCARIAS

	2013	2014	2015	2016	2017	2018
<b>Objeto de licitación</b>						
Licitantes (instituciones que licitaron)	15	19	17	18	19	13
Cantidad de asegurados promedio (simple) por licitación (miles)						
• Desgravamen	2.48	5.86	2.32	2.14	1.71	8.68
• Desgravamen + ITP 2/3	0.88	0.53	0.54	1.68	1.23	1.59
• Incendio	0.56	0.44	0.55	0.50	0.31	0.29
• Incendio y Sismo	2.39	1.34	3.16	1.75	3.04	4.05
Monto asegurado individual promedio ponderado <sup>1</sup> por licitación (UF)						
• Desgravamen	948	1599	2051	1953	785	1548
• Desgravamen + ITP 2/3	2267	770	338	338	532	734
• Incendio	3098	2544	2803	2732	2766	2780
• Incendio y Sismo	1794	4953	1770	1692	1811	1881
Número de Licitaciones						
• Desgravamen	10	8	6	21	8	7
• Desgravamen + ITP 2/3	12	29	8	21	16	15
• Incendio	3	4	5	5	5	2
• Incendio y Sismo	12	32	17	36	19	10
<b>Participantes y sus ofertas</b>						
Número aseguradoras participantes	28	25	18	24	24	26
• Desgravamen	17	15	8	11	10	10
• Desgravamen + ITP 2/3	17	13	6	12	14	16
• Incendio	8	8	6	6	5	2
• Incendio y Sismo	9	9	8	10	11	8
Nº Ofertas recibidas promedio (simple) por licitación						
• Desgravamen	7.88	6.45	3.00	3.59	4.11	5.65
• Desgravamen + ITP 2/3	8.39	2.22	1.40	2.44	3.50	4.95
• Incendio	5.36	3.62	3.13	2.85	2.33	1.67
• Incendio y Sismo	3.83	2.24	3.35	2.41	2.61	3.31
Tasa % mensual total (costo neto y comisión) ofertada promedio ponderado por licitación						
• Desgravamen	0.011	0.018	0.007	0.017	0.022	0.011
Desviación estándar	(0.012)	(0.036)	(0.007)	(0.026)	(0.009)	(0.007)
• Desgravamen + ITP 2/3	0.012	0.016	0.105	0.033	0.026	0.015

Desviación estándar	(0.024)	(0.015)	(0.057)	(0.034)	(0.016)	(0.009)
• Incendio	0.079	0.094	0.018	0.011	0.013	0.005
Desviación estándar	(0.097)	(0.118)	(0.020)	(0.015)	(0.013)	(0.004)
• Incendio y Sismo	0.027	0.037	0.022	0.020	0.027	0.024
Desviación estándar	(0.039)	(0.050)	(0.008)	(0.009)	(0.037)	(0.025)
<b>Resultados de las licitaciones</b>						
Tasa % mensual total (costo neto y comisión) ganadora promedio ponderado por licitación						
• Desgravamen	0.009	0.007	0.007	0.016	0.017	0.008
Desviación estándar	(0.004)	(0.005)	(0.006)	(0.025)	(0.013)	(0.005)
Diferencia año anterior <sup>2,3</sup>		{-0.002***}	{0.000}	{0.009***}	{0.001***}	{-0.009***}
• Desgravamen + ITP 2/3	0.009	0.020	0.102 <sup>4</sup>	0.021	0.027	0.011
Desviación estándar	(0.004)	(0.012)	(0.058)	(0.019)	(0.024)	(0.008)
Diferencia año anterior		{0.0011***}	{0.082***}	{-0.082***}	{0.006***}	{-0.016***}
• Incendio	0.002	0.004	0.006	0.009	0.006	0.005
Desviación estándar	(0.000)	(0.001)	(0.007)	(0.012)	(0.007)	(0.006)
Diferencia año anterior		{0.002***}	{0.002***}	{0.003***}	{-0.003***}	{-0.001}
• Incendio y Sismo	0.016	0.025	0.022	0.021	0.017	0.016
Desviación estándar	(0.002)	(0.007)	(0.010)	(0.011)	(0.014)	(0.005)
Diferencia año anterior		{0.008***}	{-0.003***}	{-0.001***}	{-0.004***}	{-0.001***}
Comisión <sup>5</sup> de las ofertas ganadoras, promedio ponderado por licitación						
• Desgravamen	7.98	7.05	4.36	14.92	12.73	7.41
Desviación estándar	(3.48)	(3.93)	(4.13)	(15.12)	(8.47)	(5.78)
Diferencia año anterior		{-0.93***}	{-2.69***}	{10.56***}	{-2.19***}	{-5.32***}
• Desgravamen + ITP 2/3	5.37	13.28	7.37	10.85	19.93	11.02
Desviación estándar	(5.00)	(6.00)	(7.03)	(3.79)	(7.15)	(5.00)
Diferencia año anterior		{7.91***}	{-5.90***}	{3.48***}	{9.08***}	{-8.91***}
• Incendio	10.00	14.32	17.62	9.15	11.78	9.43
Desviación estándar	(0.00)	(7.09)	(19.30)	(1.79)	(4.07)	(2.01)
Diferencia año anterior		{4.32***}	{3.30***}	{-8.47***}	{2.63***}	{-2.35***}
• Incendio y Sismo	8.89	15.25	10.32	10.83	12.59	9.29
Desviación estándar	(3.26)	(8.29)	(9.05)	(6.46)	(6.03)	(5.06)
Diferencia año anterior		{5.36***}	{-4.93***}	{0.51***}	{1.76***}	{-3.30***}

Notas:

La ponderación para el cálculo de promedios y desviaciones estándar se hace utilizando la cantidad relativa de asegurados.

Para medir la significancia de los cambios en precios o en comisiones, se hace un test de diferencia en medias.

\* significa que la diferencia es significativa al 10%, \*\* si es significativa al 5% y \*\*\* si es significativa al 1%.

En el caso de instituciones no bancarias no hay información sobre las tasas y/o comisiones vigentes anterior a las licitaciones por lo que no se puede calcular la diferencia respecto a 2013.

1. El aumento fuerte e inusual en 2015 en la tasa ganadora promedio para Desgravamen\*ITP2/3 (0.102) se debe a las dos licitaciones de Hipotecaria Security Principal S.A. con montos asegurados de 608001UF y 143998UF y 1974 y 210 asegurados respectivamente. En ambos casos se recibió una única oferta: Seguros Vida Cámara S.A. por tasa total 0.157% y 0.117% respectivamente.

2. Estos datos se refieren a la comisión expresada como un porcentaje del costo total del seguro (incluida la comisión), tal como se presenta en los procesos licitatorios.

**Cuadro N°2: Evolución de la tasa técnica (sin comisión) ganadora**

**Entidades no bancarias**

Grupo	Statistic	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Desgravamen	Min	0.007	0.003	0.005	0.003	0.007	0.004
	Max	0.034	0.032	0.032	1.884	0.162	0.015
	<b>Mean<sup>1</sup></b>	<b>0.008</b>	<b>0.006</b>	<b>0.006</b>	<b>0.011</b>	<b>0.014</b>	<b>0.007</b>
	SD	0.004	0.004	0.004	0.018	0.011	0.003
Desgravamen + ITP 2/3	Min	0.005	0.004	0.009	0.004	0.007	0.005
	Max	0.027	0.046	0.141	0.062	0.090	0.041
	<b>Mean</b>	<b>0.008</b>	<b>0.018</b>	<b>0.094</b>	<b>0.019</b>	<b>0.021</b>	<b>0.010</b>
	SD	0.004	0.010	0.053	0.018	0.019	0.007
Incendio	Min	0.002	0.001	0.002	0.002	0.002	0.003
	Max	0.003	0.004	0.009	0.034	0.034	0.026
	<b>Mean</b>	<b>0.002</b>	<b>0.003</b>	<b>0.004</b>	<b>0.008</b>	<b>0.005</b>	<b>0.005</b>
	SD	0.000	0.001	0.002	0.012	0.006	0.006
Incendio y Sismo	Min	0.013	0.012	0.012	0.011	0.010	0.010
	Max	0.021	0.029	0.035	0.039	0.171	0.036
	<b>Mean</b>	<b>0.015</b>	<b>0.021</b>	<b>0.019</b>	<b>0.019</b>	<b>0.015</b>	<b>0.014</b>
	SD	0.002	0.005	0.008	0.009	0.012	0.005

Notas:

1. La ponderación para el cálculo de promedios y desviaciones estándar se hace utilizando la cantidad relativa de asegurados.

**Cuadro N°3: Evolución de la comisión ganadora (expresada como proporción del valor asegurado)**

**Entidades no bancarias**

Grupo	Statistic	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Desgravamen	Min	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
	Max	0.004	0.017	0.016	0.209	0.029	0.004
	<b>Mean<sup>1</sup></b>	<b>0.001</b>	<b>0.001</b>	<b>0.000</b>	<b>0.005</b>	<b>0.003</b>	<b>0.001</b>
	SD	0.000	0.001	0.002	0.009	0.003	0.001
Desgravamen + ITP 2/3	Min	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
	Max	0.007	0.020	0.019	0.014	0.029	0.005
	<b>Mean</b>	<b>0.001</b>	<b>0.003</b>	<b>0.008</b>	<b>0.002</b>	<b>0.006</b>	<b>0.001</b>
	SD	0.001	0.003	0.008	0.001	0.008	0.002
Incendio	Min	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
	Max	0.000	0.001	0.013	0.002	0.002	0.001
	<b>Mean</b>	<b>0.000</b>	<b>0.001</b>	<b>0.002</b>	<b>0.001</b>	<b>0.001</b>	<b>0.000</b>
	SD	0.000	0.000	0.005	0.001	0.001	0.000

Incendio y Sismo	Min	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
	Max	0.002	0.011	0.019	0.014	0.015	0.002
	Mean	<b>0.002</b>	<b>0.004</b>	<b>0.003</b>	<b>0.002</b>	<b>0.002</b>	<b>0.001</b>
	SD	0.001	0.003	0.004	0.003	0.002	0.001

Notas:

1. La ponderación para el cálculo de promedios y desviaciones estándar se hace utilizando la cantidad relativa de asegurados.

**Cuadro N°4: Corredora ganadora más cara por tipo de Cobertura. Entidades no bancarias**

Corredora	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Desgravamen	AON Risk Services	José Andrés Roger Silva	José Andrés Roger Silva	Servicios Financieros y de Seguros	AON Risk Services	Willis Towers Watson
Desgravamen + ITP 2/3	José Andrés Roger Silva	José Andrés Roger Silva	José Andrés Roger Silva	Servicios Financieros y de Seguros	José Andrés Roger Silva	Willis Towers Watson
Incendio	AON Risk Services	Orbital JLT	Orbital JLT	Orbital JLT	Orbital JLT	Willis Towers Watson
Incendio y Sismo	Volvek Corredores	José Andrés Roger Silva	Orbital JLT	José Andrés Roger Silva	Volvek Corredores	BICE Corredores

**Cuadro N°5: Evolución de la Relación Licitante – Corredora para las ofertas ganadoras. Entidades no bancarias**

Corredora	2013	2014	2015	2016	2017	2018
SIN Relación	24 (64.86%)	68 (93.15%)	24 (66.67%)	76 (91.57%)	35 (72.92%)	27 (79.41%)
CON Relación	3 (8.11%)	2 (2.74%)	5 (13.89%)	3 (3.61%)	1 (2.08%)	3 (8.82%)
Sin Corredora	10 (27.03%)	3 (4.11%)	7 (19.44%)	4 (4.82%)	12 (25%)	4 (11.76%)

Los casos de licitantes que van con su corredora son:

- BICE Hipotecaria– BICE Corredores
- CCAF La Araucana – Corredora de Seguros La Araucana
- Hipotecaria Security Principal– Corredores de Seguro Security Limitada

**Cuadro N°6: Relación Licitante – Oferente – Corredora para las ofertas ganadoras. Entidades no bancarias**

	Corredora relación licitante	SIN con	Corredora relación licitante	CON con	Sin Corredora	Total
Oferente – Licitante SIN vínculo	251 (82.57%)		13 (4.28%)		40 (13.16%)	304
Oferente Licitante CON vínculo	3 (42.86%)		4 (57.14%)		0 (0.00%)	7
Total	254 (81.67%)		17 (5.47%)		40 (12.86%)	311

Nota: Las corredoras con relación con el licitante son: BICE, Security y La Araucana.

**Cuadro N°7: Proporción de licitaciones en que la menor tasa técnica ofrecida no fue parte de la oferta ganadora. Entidades no bancarias**

Cobertura	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Desgravamen	1/10	1/8	0/6	3/21	0/8	1/7
Desgravamen + ITP 2/3	3/12	3/29	0/8	0/21	0/16	1/15
Incendio	0/3	0/4	0/5	0/5	0/5	0/2
Incendio y Sismo	0/12	1/32	0/17	0/36	2/19	1/10

- En 16 de los 17 casos encontrados la menor tasa total (técnica+comisión) era también la menor tasa técnica y que no fue adjudicada muy probablemente por quedar fuera de bases. El único caso que fue adjudicado a la menor tasa total que a su vez no tenía la menor tasa técnica es BICE Hipotecaria, cartera de Desgravamen en el 2018 donde la adjudicada fue Rigel con tasa técnica 0.0061 y tasa total 0.0064; mientras que la menor tasa técnica era BICE Vida con 0.0057 y tasa total 0.0068.

**Cuadro N°8: Evolución de la comisión promedio (en porcentaje del costo total del seguro) para las ofertas ganadoras según relación licitante-corredora. Entidades no bancarias**

Promedio ponderado <sup>1</sup> por licitación y DE	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Desgravamen						
• Con relación	10.00 (.) <sup>3</sup>	10.00 (.)	4.50 (.)	13.00 (.)	- <sup>2</sup>	12.00 (.)
• Sin relación	6.31 (2.76)	5.93 (3.93)	26.62 (8.57)	15.48 (15.18)	14.93 (7.17)	7.47 (5.76)

Desgravamen + ITP2/3						
• Con relación	10.00 (.) 5.93 (4.93)	10.00 (.) 13.33 (6.03)	4.50 (.) 9.87 (6.67)	13.00 (.) 8.79 (4.40)	- 21.02 (5.57)	15.47 (.) 10.92 (5.00)
• Sin relación						
Incendio						
• Con relación	-	-	8.00 (.)	-	-	-
• Sin relación	10.00 (0.00)	14.32 (7.09)	18.87 (20.18)	9.15 (1.79)	11.78 (4.07)	9.43 (2.01)
Incendio y Sismo						
• Con relación	12.00 (.) 9.58 (1.53)	- 15.86 (7.86)	10.30 (1.98) 11.22 (11.89)	13.00 (.) 10.22 (7.19)	13.00 (.) 13.29 (6.38)	13.00 (.) 7.95 (4.82)
• Sin relación						

Notas:

1. La ponderación para el cálculo de promedios y desviaciones estándar se hace utilizando la cantidad relativa de asegurados.
2. Las celdas sin tasa (-) corresponden a aquellas situaciones donde no hay ganadores tal que la corredora tenga o no tenga relación con el licitante; según sea el caso.
3. Las celdas sin desviación estándar (.) responden a que es un único caso de propuesta ganadora donde no hay relación licitante-corredora.

**Cuadro N°9: Evolución de la comisión (en porcentaje) ganadora, para cada licitante cuya corredora era la propia. Licitaciones bancarias**

Licitante	Cobertura	2013	2014	2015	2016	2017	2018
BBVA (Banco y Leasing)	Desgravamen	20.23	20.23	23.21	23.21	23.21	17.85
	Desgravamen+ITP2/3	20.23	-	23.21	23.21	-	17.85
	Incendio	20.23	-	23.21	23.21	-	23.21
	Incendio y Sismo	20.23	-	23.21	23.21	-	23.21
BICE	Desgravamen	11.90	12.00	14.28	15.47	-	15.47
	Desgravamen+ITP2/3	11.90	12.00	14.28	15.47	-	15.47
	Incendio	11.90	12.00	14.28	15.47	-	15.47
	Incendio y Sismo	11.90	12.00	14.28	15.47	-	15.47
Banco de Chile	Desgravamen	14.00	14.00	14.00	-	14.00	-
	Desgravamen+ITP2/3	-	0	14.00	-	14.00	-
	Incendio	14.00	14.00	14.00	-	14.00	-
	Incendio y Sismo	14.00	14.00	14.00	-	14.00	-
Banco Estado	Desgravamen	-	23.80	-	23.80	23.80	-
	Desgravamen+ITP2/3	-	23.80	-	23.80	-	-
	Incendio	17.85	23.80	23.80	-	23.80	-
	Incendio y Sismo	23.80	23.80	23.80	-	23.80	-
Banco Falabella	Desgravamen	-	11.90	11.90	-	17.85	-

	Desgravamen+ITP2/3	-	11.90	11.90	-	17.85	-
	Incendio	5.95	-	-	11.90	17.85	15.00
	Incendio y Sismo	5.95	-	-	11.90	17.85	15.00
Banco Internacional	Desgravamen	-	15.00	17.85	17.85	-	17.85
	Incendio y Sismo	10.00	-	-	17.85	-	17.85
Banco Itaú y desde 2017 Itaú-Corpbanca	Desgravamen	-	-	20.00	20.00	-	-
	Incendio	-	27.37	32.57	-	23.80	-
	Incendio y Sismo	-	27.37	31.96	-	23.80	-
Banco Paris	Desgravamen	10.00	-	-	-	-	-
	Incendio	-	11.90	10.00	-	-	-
	Incendio y Sismo	-	11.90	10.00	-	-	-
Banco Ripley	Desgravamen	11.90	11.90	11.90	-	11.90	-
	Desgravamen+ITP2/3	-	11.90	11.90	-	11.90	-
	Incendio y Sismo	11.90	11.90	11.90	-	11.90	-
Banco Security	Desgravamen	-	15.47	15.47	15.47	7.14	-
	Incendio	15.47	15.47	15.47	27.37	-	27.37
	Incendio y Sismo	15.47	15.47	15.47	27.37	-	27.37
BCI	Desgravamen	11.90	17.85	17.85	17.85	-	17.85
	Incendio	-	17.85	-	17.85	-	17.85
	Incendio y Sismo	10.00	17.85	-	17.85	-	17.85
Corpbanca y desde 2017 Itaú-Corpbanca	Desgravamen	-	23.21	-	23.21	-	-
	Desgravamen+ITP2/3	-	23.21	-	23.21	-	23.25
	Incendio	16.50	-	23.20	-	23.80	-
	Incendio y Sismo	16.50	-	23.20	-	23.80	-
Santander	Desgravamen	16.07	16.07	-	16.07	-	16.07
	Desgravamen+ITP2/3	16.07	16.07	-	16.07	-	16.07
	Incendio	16.07	16.07	16.07	16.07	-	16.07
	Incendio y Sismo	16.07	16.07	16.07	16.07	-	16.07
Scotiabank	Desgravamen	15.00	20.00	20.00	20.00	-	20.00
	Desgravamen+ITP2/3	-	20.00	20.00	20.00	-	18.00
	Incendio	20.00	20.00	-	-	-	-
	Incendio y Sismo	20.00	20.00	-	20.00	20.00	-

**Cuadro N°10: Máximo número de asegurados en licitaciones bancarias (en miles)**

En miles	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Desgravamen	155.34	209.97	150.50	209.73	195.98	133.07
Desgravamen+ITP2/3	31.18	271.21	32.29	294.93	307.88	60.12
Incendio	7.02	6.17	5.77	5.22	4.74	4.49
Incendio y Sismo	460.61	454.45	461.22	120.06	450.32	66.66