

Compañías de Seguros y Créditos Masivos*

Regulaciones que abrirían espacios para las compañías de seguros en el mercado de créditos

BERNARDO FONTAINE TALAVERA

- Como parte de las medidas que buscan mejorar la competencia en la provisión de créditos masivos el gobierno autorizó a las compañías de seguros a ofrecer créditos de consumo y emitir tarjetas de crédito. Estas compañías están en excelente posición para constituirse en oferentes importantes de ese mercado y la autorización mencionada es positiva para el país.
- La autorización permite a estas compañías ofrecer estos servicios financieros utilizando su "patrimonio libre" lo que significa entregarle una autorización conveniente, pero relativamente limitada. Sin embargo la participación de estas entidades en el mercado y el efecto de ello sobre la eficiencia de la economía y el bienestar de la población, podrían ser mucho mayores si, como propone el artículo, se ampliara la autorización para que pudieran considerar los créditos que generen como parte de las "reservas".
- La Superintendencia dictó normas específicas simples, breves y razonables sobre el otorgamiento de créditos por parte de las compañías de seguros. Ellas cubren temas como tasa de interés máximas, prepagos, seguros asociados a los créditos, información al público y deudores y, finalmente, provisiones mínimas.
- También es conveniente abordar otros frentes regulatorios para abrir mayores espacios a las compañías de seguros en este campo. Ejemplos de esto sería permitir el acceso de estas compañías a la información crediticia sobre los deudores, previo que ellos entreguen la información respecto de sus propios deudores, así como abrir las redes de transacciones como Transbank, Redbank y CCA. Por último, sería conveniente flexibilizar las normas del Banco Central que reservan sólo a los bancos el derecho a emitir medios de pago. Esto pensando en, por ejemplo, tarjetas de débito, determinadas cuentas corrientes, cuentas internet, tarjetas de prepago, etc.
- Las 56 compañías de seguros, con activos por 13.400 millones de dólares y patrimonio total de 1.650 millones, pueden constituirse en oferentes importantes de servicios financieros masivos, particularmente si, como se sostiene aquí, se cambian ciertas regulaciones. Esa participación podría beneficiar al país a través de una mayor oferta y menores costos para los créditos masivos, menores costos de transacción en el intercambio de bienes y mayor igualdad en el acceso a estos bienes y servicios por parte de los distintos grupos socioeconómicos.

Bernardo Fontaine Talavera. Ingeniero Comercial, Pontificia Universidad Católica de Chile. Asesor y Director de empresas.

* Agradezco los comentarios de Salvador Valdés y Rodrigo Vergara. Como siempre lo planteado en el artículo es de absoluta responsabilidad del autor.

El gobierno ha estado propiciando medidas que buscan aumentar y mejorar la oferta de créditos masivos disponible para los sectores medios y populares del país, como reacción a la polémica pública respecto de las elevadas tasas de interés de estos créditos.

Dentro de las principales medidas está la autorización a las compañías de seguros para ofrecer créditos de consumo y emitir tarjetas de crédito a través de filiales emisoras de tarjetas¹. Este *Puntos de Referencia* busca discutir qué cambios en las regulaciones serían necesarios para que esta autorización fuera más eficaz y estas compañías se constituyeran en actores más importantes de la industria de créditos masivos.

El costo relativamente elevado de los créditos masivos tiene múltiples causas, como analizamos en un documento anterior “Créditos Más Baratos, Ahora” (enero 2002)². Ese mismo documento proponía nueve puntos para ayudar a reducir el costo del crédito³ e incrementar la oferta de éste y la competencia entre los oferentes de créditos masivos.

¹ Fiscalizadas por la Superintendencia de Bancos.

² Bernardo Fontaine, “Créditos más baratos, ahora”, *Puntos de Referencia* N° 252, enero 2002, Centro de Estudios Públicos.

³ Abrir la captación de fondos, disminuir el peso de las regulaciones bancarias, interconectar y abrir las redes bancarias y posibilitar medios de pago no bancarios, derogar la tasa máxima legal, permitir el pago de intereses y el cobro de servicios en las cuentas corrientes, mejorar la información crediticia de los deudores, ampliar el ámbito de negocios de compañías de seguros, AFPs y bancos y permitir decididamente la internacionalización de la banca.

En síntesis ese artículo sostenía que era posible disminuir las tasa de interés de este tipo de financiamientos a través de:

- La reducción y modificación de las regulaciones que afectan a la industria oferente de créditos, en especial la bancaria.
- La eliminación de estructuras que elevan los costos de la industria o reducen la competencia al interior de ellas.
- La expansión de las oportunidades de negocios para bancos, compañías de seguros y AFPs de forma de aprovechar mejor las escalas de sus operaciones y economías de ámbito. En particular se sostenía que las compañías de seguros debían poder entrar al negocio del crédito.

Detrás de todo esto está el diagnóstico que el costo del crédito masivo es relativamente elevado porque los costos con que operan los participantes de la industria son altos. Antiguas regulaciones y sus interpretaciones más burocráticas tienden a llevar a los participantes a desarrollar prácticas que moderan la competencia y, al sistema, a operar con costos más elevados que los necesarios.

Los gobiernos de la Concertación han dado pasos correctos en la dirección de aumentar la competencia y la transparencia del sistema: por ejemplo reducir el capital mínimo requerido para fundar un banco, ampliar el cálculo de la tasa máxima legal, etc.

Sin embargo también han surgido elementos negativos como la regulación equivocada

de los gastos de cobranza de créditos atrasados y la búsqueda por parte de ciertos parlamentarios de leyes que apoyen a los deudores incumplidores por la vía de limitar el ámbito de los Dicom.

La autoridad puede hacer un aporte sustantivo modernizando y reduciendo las regulaciones para crear las condiciones para mejorar la oferta de este tipo de créditos. Fundamentalmente se trata de:

- Reducir los costos con que operan los bancos a través de simplificar regulaciones, ampliar sus áreas de negocio y aumentar la competencia. Todo esto tanto para los bancos existentes, como para los nuevos bancos que se formen, en especial, los bancos de nicho.
- Efectuar los cambios regulatorios necesarios para impulsar fuertemente el crédito no bancario tanto a empresas como a personas. El punto es que los créditos de consumo y para empresas medianas y pequeñas serían más baratos y abundantes si fueran ofrecidos en forma más amplia por oferentes de crédito no bancarios (casas comerciales, distribuidoras de autos, de maquinarias, de equipos, proveedores, especialistas en el financiamiento de capital de trabajo o la agricultura, factorings, compañías de seguros, etc.) además de bancos tradicionales.

Tres medidas propuestas en el *Puntos de Referencia* antes citado, son realidad: la libre captación de fondos para prestar, el pago de intere-

ses a las cuentas corrientes y la introducción de las compañías de seguros como oferentes de crédito.

El efecto de la primera es importante. Las Superintendencias de Bancos y Valores permitieron que las personas naturales y jurídicas emitan valores de oferta pública (bonos y efectos de comercio) para financiar préstamos a terceros. Anteriormente eso estaba prohibido.

Cabe esperar, entonces, un desarrollo importante del crédito no bancario disponible para consumidores y empresas medianas y pequeñas. Factorings, empresas proveedoras, casas comerciales, distribuidoras de autos y maquinarias, etc., podrán expandir fuertemente sus negocios de crédito y también, cuando corresponda, la posibilidad de vender sus productos.

Además, los intermediarios financieros, bancos, bancos de inversión, etc., tienen una nueva oportunidad de negocios asociada a la colocación de papeles de estos nuevos emisores de valores, mientras que las AFP, compañías de seguros e inversionistas en general verán expandidas sus oportunidades de inversión al aparecer emisiones de oferentes de crédito no bancario⁴.

La tercera medida, la que afecta a las compañías de seguros, es tema de este documento.

Con todo, antes de seguir adelante, no puede olvidarse que existen otras causas que explican el nivel relativamente elevado de los inte-

⁴ Para un análisis más detallado ver B. Fontaine, "Créditos más baratos, ahora", *op.cit.*

reses de este tipo de créditos: el incremento en el riesgo de los deudores producto de la crisis económica y el riesgo permanente asociado a la inestabilidad de los ingresos de los chilenos, la nominalización de las tasas de política monetaria, los problemas de escala propios del mercado chileno y la regulación de los gastos de cobranza. Por consiguiente no hay medidas mágicas que puedan solucionar el problema de golpe. Más bien se trata de ir agregando mejoras puntuales al mercado que permitan ir avanzando en la reducción de esas tasas.

La autorización actual y las mejoras a ésta

Lo que específicamente autorizó la Superintendencia de Valores y Seguros es que las compañías de seguros puedan emplear sus estructuras de negocios⁵ y sus “patrimonios libres” para otorgar créditos de consumo y emitir tarjetas de crédito. Este es un paso positivo en la dirección de aumentar la cantidad disponible y reducir el costo de los créditos masivos al introducir en el mercado más competencia y actores con estructuras de costos diferentes a las bancarias⁶. Sin embargo, como vamos a ver, existen posibilidades de mejorar aún más la situación.

El “patrimonio libre” es el patrimonio que le sobra a cada compañía de seguros luego de

cubrir los requerimientos patrimoniales que establece la ley. La ley les exige como patrimonio mínimo el necesario para mantener una relación de endeudamiento inferior a los máximos permitidos y para cumplir con el “margen de solvencia” que la misma ley establece. En general el endeudamiento máximo es de 15 veces el patrimonio para las compañías de seguros y de 5 veces para las de seguros generales. En consecuencia, la diferencia entre el patrimonio real de la compañía y el mínimo exigido por la ley determina el **patrimonio libre**.

Las compañías ya tienen invertido su patrimonio libre en distintos instrumentos o negocios que les son atractivos y los cuales, según las regulaciones, no pueden formar parte de sus “reservas”. Las reservas son las inversiones con que las compañías respaldan las pólizas que otorgan. Por ejemplo ciertas inversiones en acciones, negocios inmobiliarios, determinadas inversiones en el exterior, etc. son inversiones atractivas que forman parte de los patrimonios libres porque no pueden incluirse en las reservas.

Por consiguiente no se trata que las compañías tengan ese patrimonio libre ocioso, sino que si quieren destinar parte de él a créditos masivos, tendrán que deshacerse parcialmente de las inversiones actuales, muchas veces ilíquidas, y destinarlas a este nuevo giro. Por cierto que eso lo harán en la medida que el riesgo-retorno de esta nueva alternativa de inversión sea mejor que el de las inversiones actuales.

En seguida es necesario considerar que el patrimonio libre es una especie de “colchón” con el cual absorber incrementos del patrimonio

⁵ Sucursales, personal, bases de clientes, marcas, etc.

⁶ Costos probablemente menores al combinar las estructuras de sus propias operaciones con las del otorgamiento de créditos.

mínimo exigido, por ejemplo, por movimientos en el precio de las acciones que forman parte del activo de una compañía de seguros o por otras causas, entre ellas el propio crecimiento de la compañía. De este modo, es sano para estas compañías mantener un patrimonio libre significativo disponible en inversiones que sean muy líquidas o parte de las “reservas” de la compañía llegado el caso que el crecimiento de ésta le demande un mayor patrimonio mínimo. Nadie va a querer destinar todo su patrimonio libre al negocio de créditos masivos por muy bueno que este sea.

Por otro lado las compañías podrán emitir títulos de deuda para financiar los préstamos que otorguen. La ley limita el endeudamiento máximo de una compañía de seguros a una vez el patrimonio, cuando se trata de deudas no relacionadas a los seguros que otorga (endeudamiento financiero).

Todo esto hace que la autorización mencionada sea positiva, pero relativamente limitada. Las compañías de seguros tienen todo para ser jugadores importantes en la industria de créditos masivos: capital, marcas, estructuras de vendedores, sucursales a lo largo y ancho de Chile, clientes, etc. Existen 56 compañías de seguros versus sólo 24 bancos. Ellas administran activos equivalentes a un quinto de los activos bancarios y tienen un patrimonio agregado equivalente al 30% del patrimonio sumado de los bancos.

Sin embargo limitar su participación al patrimonio libre es reducirlos a un rol relativamente secundario. Se ha hablado que destinarían 500 millones de dólares a créditos de consumo, eso

equivale a menos del 10% del mercado. Otras fuentes de la industria hablan de no más de 100 millones. Este patrimonio libre global posible de destinar a préstamos debe estar en manos de distintas compañías. Puede haber muchas para las cuales el volumen de operación determinado por su patrimonio libre individual puede ser insuficiente para alcanzar a desarrollar un negocio de crédito rentable.

¿Qué se podría hacer? Permitir que los créditos de consumo y los asociados a tarjetas de crédito puedan formar parte de las reservas o inversiones con que las compañías respaldan sus pólizas. Esto podría ocurrir de dos formas:

- a) Que directamente los créditos netos de las provisiones por riesgo⁷ fueran elegibles como inversiones que forman parte de las reservas. Para calcular las provisiones se exigiría como mínimo constituir las provisiones que las Superintendencia de Bancos exija a los bancos para este tipo de créditos, dando por cierto la libertad para provisionar más.
De hecho existen ya créditos que pueden formar parte de las reservas como los contratos de leasing y los créditos sindicados. Ahora se agregarían los de consumo.
- b) Que las compañías de seguros puedan securitizar sus propias carteras de créditos de consumo y adquirir los bonos respaldados por esas carteras como parte de las

⁷ Netos quiere decir que al total de créditos se le restarían las provisiones constituidas por activos riesgosos.

reservas. De esta forma las compañías podrían generar los créditos, “empaquetarlos” en un sociedad que emitiría bonos o efectos de comercio y adquirir esos papeles como parte de sus reservas.

Esta fórmula es similar a la anterior, con la diferencia que entrega cierta liquidez a estos créditos. En efecto, las compañías podrían mantener o vender a terceros los papeles emitidos por su propia empresa securitizadora, mientras que en el caso anterior la compañía no podría vender fácilmente los créditos individuales.

Aquí se sigue el modelo de los mutuos hipotecarios. Hoy las compañías de seguros pueden generar sus propios mutuos hipotecarios endosables y mantenerlos en cartera como parte de sus reservas o venderlos terceros.

Este sistema, sin embargo, resultaría más engorroso que el anterior. Dado que los créditos de este tipo son de corto plazo, sería necesario que la compañía estuviera constantemente emitiendo nuevos papeles, con la carga administrativa respectiva. Es decir, las compañías tendrían que asumir, obviamente, la carga administrativa asociada al otorgamiento de créditos y luego, además, la carga administrativa necesaria para emitir los instrumentos financieros que van a financiar estos créditos. En la alternativa a) esto último no existe.

En la medida que los créditos masivos puedan formar parte de las reservas, las compa-

ñías de seguros podrían entrar de lleno a esta industria ya sea a través del otorgamiento de créditos directos como de la emisión y financiamiento de tarjetas de crédito. Eso sería poderoso y positivo, ayudando a reducir la tasa de interés del financiamiento del consumo y a otorgar mayor bienestar para la población.

Es probable que esta autorización sea el primer paso, al cual siga después una autorización más amplia del tipo a las planteadas aquí.

Regulaciones específicas

Con fecha 6 de mayo de 2002, la Superintendencia de Valores y Seguros dictó normas específicas respecto al otorgamiento de créditos por parte de las compañías de seguros. Sabiamente estas normas fueron simples, breves y razonables, resumiéndose en lo siguiente:

- a) Establecer que la tasa máxima de interés cobrada por las compañías en sus créditos de consumo no puede exceder la tasa de interés máximo convencional, como cualquier crédito. Incluir, además, dentro de esta tasa de interés cualquier comisión o cobro al deudor que busque “disfrazar” intereses en la forma de otros cobros no sujetos al límite de la máxima convencional. Esto último busca hacer más transparente el mercado y es una norma idéntica a la bancaria. A este respecto lo más sano y transparente sería que no hubiera máxima legal para ningún crédito.

La tasa máxima legal es un típico ejemplo

de una norma inspirada en la protección de los deudores que resulta perjudicial para ellos mismos. Ella significa un techo artificial al cobro de intereses lo que lleva a (i) dejar a sectores más riesgosos fuera del sector bancario y no bancario formal. Los deja en manos de prestamistas inescrupulosos que están dispuestos a violar la ley, y (ii) incentiva la falta de transparencia del sistema porque los más creativos cobran más que la tasa máxima a través de otros métodos plenamente legales (comisiones, seguros, evaluaciones créditos, etc.)⁸.

- b) Estipula condiciones que facilitan el pago anticipado o prepago de los créditos. Esto busca disminuir los llamados “costos de cambio”, o sea los costos tributarios, administrativos, multas, etc. que debe asumir un deudor si quiere prepagar su crédito en una institución, por ejemplo, para sustituirlo por el de otra institución que ahora le ofrece mejores condiciones. Los costos de cambio son particularmente elevados para créditos de largo plazo o en el caso de empresas. Son relativamente menos importantes para la mayoría de los créditos de consumo por que éstos suelen ser de corto plazo. Sin embargo, su disminución puede ayudar a incrementar la

competencia. Hay que cuidar, eso sí, que no se dicten normas tales que fuercen a los acreedores a elevar la tasas de interés ante un riesgo de prepago que no puedan afrontar.

En cualquier caso el Impuesto de Timbres y Estampillas es el principal costo de cambio para cualquier tipo de créditos. Si se quiere aumentar la movilidad de los deudores la disminución o derogación de éste debiera ser el objetivo primordial.

- c) Define que los seguros ofrecidos a los deudores deben ser voluntarios para evitar que se condicione el otorgamiento de los crédito a la compra de seguros que los clientes pueden, en verdad, no estar interesados en comprar. También prohíbe ofrecer préstamos ligados a la contratación de rentas vitalicias, para evitar los conflictos de interés como ocurrió en el caso que el caso de vendedores de esos seguros ofrezcan créditos para inducir a los potenciales compradores a adquirir sus rentas vitalicias.
- d) Determina cierta información mínima que la compañía debe publicar y que debe entregar a sus deudores.
- e) Fija provisiones mínima equivalentes a el monto de las cuotas vencidas en el caso de los créditos morosos por más de 90 días y al 100% de los créditos con más de 180 días de atraso.

⁸ Como los oferentes de crédito no bancarios y que no sean compañías de seguros. Mayor análisis, ver B. Fontaine “Créditos más baratos, ahora”, *op.cit*

Alguien podría plantear que si las compañías de seguros entran al mercado del crédito es necesario regularlas igual que los bancos. Eso sería erróneo e inconveniente. Erróneo porque los bancos están regulados en forma especial porque prestan dineros captados del público con garantía parcial estatal. El caso de las compañías de seguros es distinto, se trata de prestar fondos propios, sin que haya garantías estatales generales de por medio salvo determinados casos de seguros previsionales.

Por otra parte, sería inconveniente, porque lo que buscamos es incorporar al mercado nuevas formas de ofrecer créditos masivos con costos distintos a los principales oferentes de crédito, los bancos. Con esto nos referimos a que conviene incorporar al mercado del crédito masivo a instituciones que, aprovechando economías de ámbito, puedan proveer créditos masivos. Un ejemplo de ello son las casas comerciales o las distribuidoras de autos. Al combinar la venta de los bienes con su financiamiento, este tipo de instituciones puede operar con costos menores a los de la banca y, por ejemplo, ofrecer créditos a sectores no bancarizados. Las compañías de seguros pueden también satisfacer demandas de créditos con costos eventualmente menores al aprovechar sus estructuras de operación y sus bases de clientes.

Si reproducimos las pesadas regulaciones bancarias ampliando su ámbito a otros sectores, no lograremos un mercado de créditos de consumo más barato y mejor provisto. Lo que sí hay que hacer es alivianar la pesada carga regu-

latoria de los bancos como se analizó en el *Puntos de Referencia* de enero⁹.

Acceso a la información crediticia de los deudores

Está comprobado que la mejor manera de pronosticar si un deudor va a pagar o no su deuda es su historia de pagos. Un buen pagador tiende a seguir siéndolo, salvo en casos extremos. Quien ha dejado impaga una deuda tiende naturalmente a repetir esa situación.

Otro aspecto muy relevante es el stock de deuda total del deudor. Por eso es fundamental que las compañías de seguros puedan tener acceso a esa información, particularmente al endeudamiento bancario, conocido hoy sólo por los bancos. La autoridad debiera procurar que los bancos permitan a las compañías conocer esa información en la medida que las compañías incorporen a la deuda consolidada bancaria, la deuda consolidada prestada por éstas a cada deudor¹⁰.

Respecto de las bases de datos de deudores morosos es importante repetir aquí lo valiosas que son para la economía, en vista que voces populistas en el Congreso están aprobando leyes que borran la información histórica de los malos deudores. En países donde no exis-

⁹ "Créditos más baratos, ahora", *op.cit.*

¹⁰ Es importante que la información sea consolidada para evitar que alguna parte tenga acceso a los clientes de un oferente de crédito específico. Tampoco una institución debe poder distinguir entre la deuda bancaria y la no bancaria que registra el sistema.

ten estas bases de datos o éstas son pobres en información, justos pagan por pecadores, porque las tasas de interés tienen que ser más altas para que los bancos y proveedores de crédito puedan absorber el costo que les significa un mayor número de créditos impagos¹¹. Parte de nuestros parlamentarios quiere acercarnos a esta situación.

Más bien se debe ir en la dirección contraria, la de mejorar los sistemas de información útiles para la evaluación del riesgo de crédito de los deudores. Eso sí puede reducir las tasas de interés que éstos pagan y ayudar al desarrollo de nuevos oferentes de crédito. En esta materia sería conveniente incorporar la deuda no bancaria (del comercio, automotriz, de las compañías de seguros, etc) a los registros de deudas de las personas. Aquí es importante cautelar que eso no signifique vulnerar información propia de los distintos agentes del mercado y por tanto afectar sus patrimonios y que se busque dar amplio acceso a esa información a distintos proveedores de crédito¹².

Esto se intentó sin éxito hace algunos años por la oposición del comercio. La clave aquí

¹¹ En todos los sistemas de crédito existen mecanismos para registrar a los malos pagadores, de forma que los proveedores de crédito desconfíen de ellos y busquen formas de garantizar mejor sus préstamos. Paradojalmente, la existencia de estas bases de datos –la más conocida en Chile es Dicom– mejora enormemente la conducta de los deudores riesgosos. La sola posibilidad de quedar con un historial negativo que dificulte la obtención de créditos futuros lleva a los deudores morosos a esmerarse en pagar, aun sobreponiéndose a dificultades importantes.

¹² También incorporar a las bases de datos tipo Dicom lo que se conoce como “información positiva”, ver B. Fontaine “Créditos más baratos, ahora”, *op.cit*

está en centralizar la información de la deuda consolidada de cada deudor sin individualizar las instituciones a las cuales le debe. En el fondo hay que buscar un equilibrio entre el bien común, esto es, el beneficio que reporta a todos los oferentes de crédito y a los deudores la mejor información, con los legítimos derechos de propiedad que cada oferente de crédito tiene sobre ésta.

Apertura en las redes de transacciones

Las compañías de seguros están autorizadas para emitir tarjetas de crédito para lo cual requieren contar con la infraestructura necesaria para que sus clientes efectúen sus operaciones. Básicamente ésta consta de una red de afiliación de comercios y una red de cajeros automáticos. En forma simple la primera conecta los comercios con los bancos para permitir la operación de tarjetas de crédito y débito y la segunda permite los retiros de efectivo y otras operaciones con tarjetas. Existen operaciones de pago y crédito que necesitan el uso combinado de ambas redes, también los créditos de consumo muchas veces requieren de una red de cajeros.

Muchas de las operaciones propias de tarjetas o de créditos de consumo pueden realizarse sin estas redes, pero por razones de costo y seguridad es conveniente efectuarlas en ellas. También sería posible para ellas utilizar las redes existentes, pero probablemente en condiciones que no las favorecerían.

La banca chilena ha desarrollado una red única de afiliación de comercios: Transbank, una red muy fuerte de cajeros automáticos (Redbanc)

y otra más pequeña no interconectada, del Banco del Estado. En la práctica, estas entidades funcionan como clubes donde sólo pueden competir sus miembros, a menos que se incorporen nuevas instituciones en las condiciones que el club determine. Normalmente en los países coexisten distintas redes de conexiones con los comercios (distintos Transbank) y distintas redes de cajeros automáticos, las cuales se interconectan entre sí.

En el pasado la formación de estos clubes fue muy positiva ya que permitió desarrollar por ejemplo las tarjetas de crédito o los cajeros automáticos. Como Chile es pequeño, habría costado mucho que cada banco hubiera desarrollado su propia red de comercios o su propia red de cajeros. En ese caso la falta de economías de escala y la falta de cobertura geográfica habría hecho difícil la masificación de estos servicios. Hoy la situación es distinta.

Las compañías de seguros podrían operar bajo las condiciones actuales, esto a través de los clubes existentes o incluso postular a entrar a ellos lo que mejoraría su situación. Sin embargo, competirían con los bancos en mejor posición si pudieran crear sus propias redes o participar en las existentes, pero en condiciones más equitativas.

Hoy para participar en las redes existentes es necesario operar en las condiciones que cada cual establece, las que normalmente privilegian a los bancos grandes. Si las compañías quieren desarrollar sus propias redes enfrentan cuantiosas inversiones y la necesidad operativa de interconectar con las existentes. Desgraciadamente

ninguna red está obligada a interconectarse con otra, y si lo hace puede establecer tarifas de intercambio a su antojo.

En esta situación, los bancos pueden tener la tentación de mantener tarifas elevadas, no permitir la entrada de nuevos jugadores y frenar la modernización del sistema de pagos para rentabilizar la capacidad instalada que tienen y aprovechar sus posiciones dominantes en el mercado de medios de pago. Esto encarece los costos de transacción de la economía, los costos de los créditos masivos y frena la innovación.

Una discusión más detallada del tema se puede leer en nuestro documento “Créditos más baratos, ahora”, al cual ya nos hemos referido, pero en el fondo el diagnóstico es que la banca masiva, en este aspecto, se parece cada vez más a la industria de las telecomunicaciones y merece ser observada desde esa perspectiva. De este modo, en síntesis, debiera ser obligatorio:

- La interconexión entre distintas redes en condiciones razonables.
- La entrada a las redes existentes en condiciones razonables.
- Todos los miembros de cualquier red debieran poder desarrollar sus propias redes e interconectarlas entre sí.¹³
- Los precios cobrados por las redes a sus usuarios debieran ser razonables.

¹³ Hoy los pactos de accionistas de las redes existentes lo prohíben.

Esto se podría implementar estableciendo por ley los principios básicos y mecanismos privados para la solución de conflictos como por ejemplo para dirimir qué significa “en condiciones razonables”. Los arbitrajes privados pueden ser un buen sistema. La regulación directa de la Superintendencia en el tema puede ser compleja e inadecuada en materias tan técnicas y móviles, según los avances tecnológicos.

Este tema de las redes de transacciones es también importante si pensamos que los créditos de consumo y tarjetas de crédito van a ser los primeros pasos de las compañías de seguros en la dirección de ser unos proveedores de servicios financieros globales. Pensando en servicios globales, el disponer de redes se vuelve imprescindible.

Por cierto que aquí hay efectos patrimoniales sobre los bancos que hay que cautelar. Sin embargo hay que tener presente que estas redes no son la fuente principal o clave de utilidades para los bancos, si bien les permiten crear la infraestructura para desarrollar otros productos más rentables.

Apertura de los medios de pago

El Banco Central han restringido la emisión de medios de pago a los bancos con excepción de las tarjetas de crédito. Sin embargo en la economía, con el advenimiento de internet y las nuevas tecnologías, existe una brecha importante para la creación de nuevos medios de pago. No necesariamente los bancos son los únicos en mejor posición para desarrollarlos. Por otra

parte, los medios de pago empleados en Chile tienden a ser caros. El extenso uso del cheque y el efectivo significan costos para la economía mayores al uso masivo de pagos electrónicos.

Es indudable que las compañías de seguros en el desarrollo de nuevas formas de ofrecer créditos masivos o en la búsqueda de servicios financieros integrales, van a encontrarse con la necesidad de emitir medios de pago tradicionales y no tradicionales. Urge pues que el Banco Central permita la emisión de medios de pago al menos a las compañías de seguros y, por qué no, a terceros en la medida que cumplan con ciertos requisitos mínimos.

Por cierto que no nos estamos refiriendo aquí a la posibilidad que instituciones distintas del Banco Central emitan dinero, sino que a la emisión de instrumentos representativos de dinero tales como tarjetas de débito, determinadas cuentas corrientes, cuentas internet, sistemas de prepago, etc.

Dentro de este mismo tema cae la existencia de la única cámara de compensación electrónica: CCA. Este “club” permite los abonos y cargos en las cuentas corrientes entre bancos en forma electrónica. Sólo a través de la CCA y a las tarifas de ella, es posible efectuar pagos electrónicos, por ejemplo vía internet.

Nuevamente aquí se corre el riesgo de tener una estructura industrial que frene la innovación en los medios de pago y la incorporación de las compañías de seguros como nuevos oferentes de servicios financieros masivos.

Lo lógico sería que así como los bancos están obligados a efectuar operaciones de car-

gos y débitos desde cualquier banco a cualquier banco a solicitud de sus clientes en el mundo físico, esto es a través de depósitos y giros por ventanilla, también estén obligados a efectuarlos electrónicamente o por internet.

Todo esto daría mayores oportunidades a las compañías de seguros para ofrecer servicios financieros más baratos, innovadores y masivos, beneficiándose también la economía como un todo.

Consideraciones finales

En definitiva la entrada de las compañías de seguros al mercado de los servicios financieros masivos es positiva. Ellas tienen buenas bases para constituirse en jugadores poderosos de este mercado. El cambio de ciertas regulaciones como las delineadas aquí, puede profundizar su participación en él.

La incorporación al mercado de créditos de consumo de nuevos oferentes no bancarios, como el caso de las compañías de seguros, puede hacer más abundante y más barato el crédito masivo. Lo anterior se debe a que los oferentes no bancarios, como las casas comerciales,

distribuidoras de autos, compañías de seguros, etc., pueden combinar sus actividades con las de financiamiento y así operar con costos menores a los de la banca tradicional. Ello los hace capaces de atender sectores masivos de la población en mejores condiciones.

Por consiguiente es relevante impulsar el crédito no bancario, sin por ello dejar de reducir los costos con que operan los bancos, simplificando regulaciones, ampliando sus áreas de negocios y aumentando la competencia entre ellos. Esperamos que la apertura hacia las compañías de seguros sea el primer paso en esta dirección.

El país se puede beneficiar de lo anterior de varias formas. En particular a través de:

- Menores costos de transacción en el intercambio de bienes y servicios, especialmente en el caso de las personas y pequeñas y medianas empresas.
- Mayor igualdad en el acceso a bienes y servicios por parte de los distintos grupos socioeconómicos.
- Mayor oferta y menores costos para el caso de los créditos masivos.