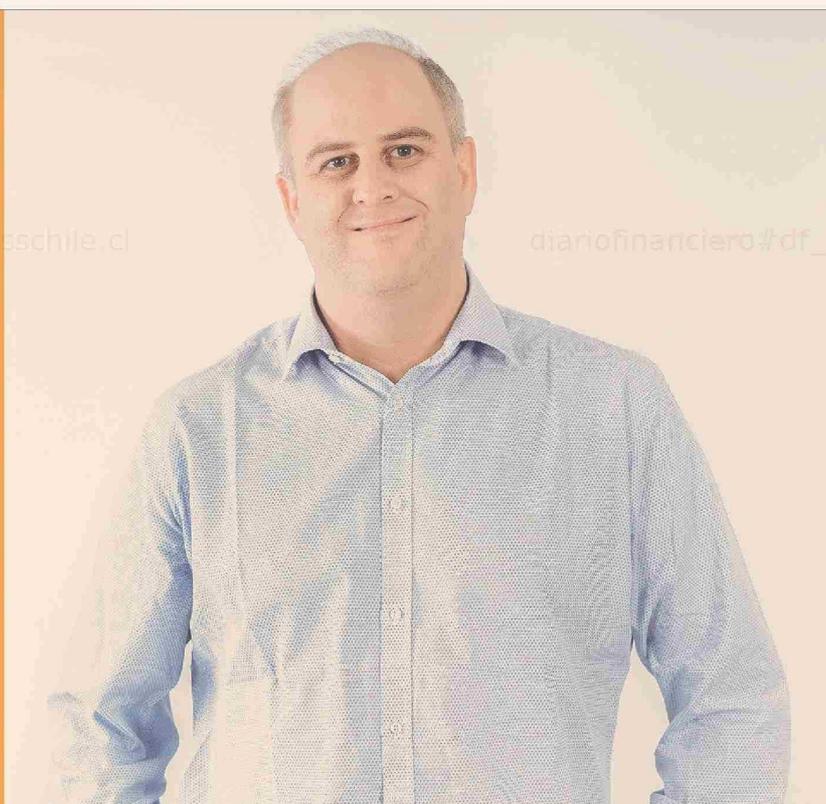


ANDRÉS FLISFISCH
 GERENTE GENERAL AFP MODELO

“Nos preocupa que la negociación de la reforma lleve mucho tiempo estancada”



■ Afirmó que en el corto plazo, la administradora mantendrá su cartera de afiliados en torno a las cifras actuales.

POR MARÍA PAZ INFANTE

Andrés Flisfisch es parte de los orígenes de AFP Modelo, desempeñándose en distintos roles hasta llegar a su reto más desafiante: liderar la administradora más grande del sistema en número de cotizantes y afiliados.

El ejecutivo asumió la gerencia general de AFP Modelo el 1 de septiembre de 2021, a un mes de que la administradora se hiciera cargo del proceso de licitación de cartera de nuevos afiliados para el período 2021-2023, el que culminó el 30 de septiembre, luego de que AFP UNO ofreciera la comisión más baja.

Cuando Flisfisch tomó las riendas de Modelo, ésta administraba una cartera de 2.020.907 millones de afiliados y 1.005.994 cotizantes. En ese entonces era la segunda AFP más grande en número de afiliados detrás de ProVida y la tercera en número de cotizantes después de ProVida y Habitat.

Actualmente, es la primera en afiliados y en cotizantes, con 2.744.101 y 1.286.559, respectivamente.

En julio logró el primer hito: superar a ProVida en número de cotizantes. En tanto, con las cifras de septiembre -que se conocieron en noviembre- recibió la segunda noticia: logró quitarle la histórica *pole position* en afiliados.

En entrevista con DF, Flisfisch revela el impacto de las licitaciones

de cartera en este salto, la *performance* que los llevó a tener la mejor rentabilidad del sistema en los tres de los cinco multifondos, sus preocupaciones y expectativas acerca de la discusión previsional.

Propiedad, heredabilidad y libertad de elección

- ¿Cómo ve la discusión de la reforma de pensiones?

- El foco de la discusión debe estar centrado en cómo generar una nueva reforma que permita asegurar mejores pensiones e incorporar los atributos del actual sistema que son valorados por los afiliados. Entre ellos, la propiedad de los fondos, la heredabilidad y la libertad de elección.

Nos preocupa que la negociación de la reforma lleve mucho tiempo estancada cuando no puede esperar más. Necesitamos que todos los actores debatan con racionalidad, de manera objetiva, con evidencia y en línea con la voluntad de la ciudadanía.

- ¿Cómo acercar posiciones?

- Nacimos gracias a una importante reforma, impulsada por la comisión Marcel en 2008 y, desde nuestros inicios, hemos impulsado propuestas para mejorar el sistema de AFP. Lo hemos hecho desde hace mucho tiempo, antes del estallido social, y nos hemos mostrado abiertamente a favor de los cambios porque entendemos que las personas necesitan tener mejores pensiones.

Respecto a las formas para acercar posiciones, creemos que el objetivo es el bienestar de las personas.

- ¿Qué le parece la idea de cambiar el cobro desde flujo a saldo?

- Ambos modelos tienen sus pros y contras. El actual (sobre el ingreso imponible), facilita la entrada de nuevos actores y, además, no cobra comisión por administración cuando las personas están desempleadas. El modelo de comisión sobre saldo, cobra a todo evento y en una mayor proporción a las personas que están prontas a pensionarse (debido a sus mayores saldos), aunque también cobra una pequeña proporción en relación con lo que se cotiza.

Es necesario estudiar al detalle los impactos de cada modelo y tener una evaluación técnica apropiada para ver cuál es la mejor alternativa.

De manera preliminar, vemos que un cambio hacia la comisión por saldo supondría menor competencia, un menor cobro de comisiones a los afiliados que están empezando su vida laboral y un mayor cobro de comisión a afiliados desempleados y pronto a pensionarse.

El avance de Modelo

- ¿Qué hechos concretos les permitieron superar a ProVida?

- El principal factor que ha impulsado nuestro crecimiento han sido las licitaciones de nuevos afiliados al sistema de pensiones. Hemos trabajado duro para posicionar-

“Necesitamos que todos los actores debatan con racionalidad, de manera objetiva, con evidencia y en línea con la voluntad de la ciudadanía”, sostuvo respecto a la reforma.

Con la última licitación, “entre 2021 y 2023 en torno al 90% de nuestros afiliados llegó a nuestra AFP gracias a la licitación, mientras que el 10% mediante traspasos desde otras administradoras”.

nos como un actor disruptivo que entregue un buen servicio, con rentabilidades competitivas y con una baja comisión.

- ¿Cuánto de esto se explica por los procesos de licitación de cartera que han tenido a cargo?

- Considerando la última licitación, entre 2021 y 2023 en torno al 90% de nuestros afiliados llegó a nuestra AFP gracias a la licitación, mientras que el 10% mediante traspasos desde otras administradoras.

- ¿Se pone más cuesta arriba el crecimiento ahora considerando que AFP UNO recibe a los nuevos afiliados?

- Estimamos que en el corto plazo mantendremos nuestra cartera de afiliados en torno a los números que registramos hoy. Estamos en etapa de consolidar nuestra propuesta de valor y continuar mejorando los servicios que entregamos, siempre con una baja comisión para nuestros afiliados. Eso es hoy lo que más les importa a las personas.

- Son la AFP con mejor desempeño en los fondos A, B y C en los últimos doce meses. ¿Qué explica este resultado?

- El mejor desempeño de los fondos en relación con el resto de las AFP, se debe principalmente a una menor exposición en activos alternativos extranjeros versus una mayor exposición en mercados públicos y una menor presencia en instrumentos de deuda de largo plazo.