

La paradoja chilena de las rentas vitalicias

JORGE SABAT, Investigador Instituto de Políticas Económicas UNAB

El premio Nobel de Economía Richard Thaler hizo famosa la idea de que las personas no siempre toman decisiones como si estuvieran maximizando su bienestar de largo plazo. Uno de los ejemplos más clásicos viene del mercado de rentas vitalicias. En teoría, transformar los ahorros previsionales en un ingreso asegurado de por vida debería ser muy atractivo. En la práctica, en gran parte del mundo las personas lo evitan, incluso enfrentando el riesgo de quedarse sin recursos a edades avanzadas. La literatura económica bautizó esta tensión como el “annuity puzzle”.

Chile, sin embargo, parece ser una excepción. Durante el primer trimestre de 2026 las ventas de rentas vitalicias alcanzaron niveles históricos (sobre 70% de los jubilados). Pero al mismo tiempo, el monto promedio pagado bajo esta modalidad ha caído. En 2021 superaba las 16 UF, hoy ronda las 8 UF. La caída se explica porque la reforma previsional redujo el umbral mínimo para acceder a una renta vitalicia desde 3 UF a 2 UF, ampliando el universo de personas elegibles.

Existe además una explicación financiera relativamente simple para el renovado atractivo de esta modalidad. Desde 2022 las tasas de interés de largo plazo en Chile aumentaron en medio de mayor endurecimiento monetario internacional. Tasas más altas permiten a las aseguradoras ofrecer pagos mayores para un mismo nivel de ahorro acumulado.

Chile es un caso interesante para entender cómo el diseño institucional afecta las decisiones previsionales. Las personas no solo responden al monto mensual observado, sino también a cómo

están diseñadas las alternativas y las opciones por defecto. La evidencia muestra que la alta adopción de rentas vitalicias no refleja necesariamente una mayor “cultura financiera”, sino que responde en parte a que el sistema chileno históricamente restringió el retiro inmediato de fondos y obligó a elegir entre mecanismos que entregan ingresos periódicos. Cuando las personas enfrentan mayor libertad para retirar recursos (caso de otros países), la demanda por seguros de longevidad caería significativamente. Existe además una fuerte resistencia psicológica a entregar el ahorro acumulado a una aseguradora a cambio de pagos futuros. Muchos perciben esta decisión como una pérdida patrimonial, aun cuando económicamente pueda aumentar su bienestar esperado durante la jubilación.

El caso entrega una lección más amplia sobre el rol social de los mercados financieros. Evidencia reciente muestra que las sociedades que perciben al sistema financiero como útil y confiable tienden a tener mayor participación financiera, más acceso al crédito e incluso mayores tasas de crecimiento. Cuando las personas sienten que los mercados están diseñados para protegerlas y ayudarlas a administrar riesgos, aumenta la confianza y mejora el funcionamiento de la economía.

Sin embargo, tampoco sería correcto concluir que la solución sería simplemente en obligar a todos hacia la renta vitalicia. Muchas personas valoran dejar herencia o mantener cierto riesgo financiero. El verdadero desafío es diseñar regulación y mejores opciones por defecto que ayuden a transformar los ahorros previsionales en seguridad financiera durante la vejez sin eliminar la capacidad de decidir.