

La firma estadounidense asegura que apunta a otros negocios:

Santander entra al negocio de rentas vitalicias tras adquirir esa alicaída operación en Chile de Principal

JOAQUÍN AGUILERA R.

Mientras la reforma de pensiones aprobada el año pasado avanza en su implementación, la industria previsional se sigue moviendo. Además de los nuevos interesados en ingresar a competir con las AFP en la modalidad de retiro programado, el Grupo Santander informó este lunes que debutará en el negocio de las rentas vitalicias, al adquirir la operación en Chile de Principal, compañía estadounidense que también controla Cuprum.

Según se informó a la Comisión para el Mercado Financiero (CMF) a través de un hecho esencial, la operación se circunscribe exclusivamente a la línea de negocios de rentas vitalicias que opera Principal, respecto de la cual se acordó vender el 100% de las acciones al banco de capitales españoles, mediante una figura de compraventa de acciones (SPA o stock purchase agreement, por sus siglas en inglés).

De acuerdo con los detalles proporcionados por ambas partes, el trato implica que, una vez obtenida la aprobación regulatoria habitual para este tipo de transacciones, Santander asumirá la responsabilidad sobre el total del portafolio, mientras que Principal Asset Management seguirá participando a través de un mandato “no discrecional” para la gestión de los activos privados del mismo. Esto quiere decir que se hará cargo de administrar determinadas inversiones, pero siguiendo instrucciones y sin poder de decisión.

De más a menos

Según las estadísticas de la CMF, Principal registró la contratación de solo 59 pólizas de renta vitalicia por vejez durante el año pasado, lo que los instala en los

La controladora de AFP Cuprum demandó al fisco por daño patrimonial tras los “adelantos” aprobados en 2021. Su participación de mercado bajó drásticamente.



MACARENA FÉREZ

“ Nos permite alinear mejor nuestro negocio con dos de los principales motores de crecimiento de la compañía: la gestión global de activos y el negocio de retiro”.

PABLO SPRENGER
 PRESIDENTE DE PRINCIPAL LATIN AMERICA



CEDIDA

“ El negocio de rentas vitalicias es altamente competitivo y está directamente vinculado a la profundidad y eficiencia del mercado de capitales”.

ANDRÉS TRAUTMANN
 COUNTRY HEAD DE SANTANDER CHILE

últimos lugares del ranking anual, con aproximadamente un 0,13% de participación sobre el total de contratos que registró toda la industria. Ese balance es liderado por Penta, con 10.604 pólizas (un 22,8% de participación), MetLife con 8.005 (17,2%) y Confuturo, con 7.333 (15,7%).

Desde otro punto de vista, aunque el resultado de 2025 dejó a Principal fuera de los puestos con la mayor cuota de mercado, la revisión histórica da cuenta de que su participación fue decayendo progresivamente los últimos años. En 2019 registró 2.920 pólizas, que la dejaron en el tercer puesto detrás de MetLife y Consorcio, superó a Penta y concentró un 11,7% de la participación total. De ahí en

adelante, fue perdiendo relevancia durante un período que coincidió con la cuestionada reforma de 2021 que habilitó el “adelanto” de los contratos por rentas vitalicias, y que llevó a la compañía —no fue la única— a presentar una demanda contra el fisco por perjuicio patrimonial por cerca de \$600 millones.

En todo caso, pese a este retroceso, desde Santander precisan a “El Mercurio” que la adquisición pasa por una decisión estratégica, más allá de buscar una posición de mercado específica. “Nuestro foco no está puesto en alcanzar una cuota de mercado específica, sino en desarrollar una propuesta sólida y sostenible que acompaña a nuestros clientes en sus distin-

tas etapas de la vida, en estricto cumplimiento del marco regulatorio y con una gestión responsable de los riesgos”, dicen.

Focos distintos

En el caso de Santander, aseguran que la decisión está alineada con una definición global del *holding*, orientada a fortalecer la participación en segmentos que requieren “una alta capacidad de gestión de inversiones y un compromiso de largo plazo”, además de reforzar su propuesta de valor con una línea de negocios que permite estar presentes durante todo el ciclo de vida de un cliente.

Andrés Trautmann, gerente general y *country head* de Santan-

der Chile, también remarca las ventajas financieras que ofrece el trato, en el sentido de permitir una mayor diversificación de portafolios, con énfasis en retornos de largo plazo. “El negocio de rentas vitalicias es altamente competitivo y está directamente vinculado a la profundidad y eficiencia del mercado de capitales. Operaciones de esta naturaleza requieren una gestión avanzada de riesgos”, remarcó.

En el caso de Principal, el objetivo es opuesto. La compañía, que ha estado presente en Latinoamérica durante 30 años y actualmente opera en Brasil, Chile y México, busca desprenderse de esta área para potenciar otras, “enfocarse en negocios menos intensivos en capital y priorizar el crecimiento en la región de sus divisiones de gestión de activos y retiro”, según detallaron en un comunicado público.

El presidente de Principal Latin America, Pablo Sprenger, asegura que esta decisión “mantiene su compromiso” con el mercado chileno, pero “nos permite alinear mejor nuestro negocio con dos de los principales motores de crecimiento de la compañía: la gestión global de activos y el negocio de retiro —que incluye fondos mutuos, pensiones obligatorias y otras soluciones de inversiones personales—, apoyando a los accionistas, el crecimiento de la firma y los resultados financieros de largo plazo”.

Por ahora, no se ha dado a conocer públicamente el monto de la transacción. Las compañías comunicaron que mantendrán su operación habitual hasta que se concrete el negocio, y aseguran que trabajarán en una “transición ordenada”.