

# ILC apuesta que la mayor expansión de sus negocios provendrá de Banco Internacional y de Confuturo

**En el marco** del *investor day* de ILC, el gerente general de la empresa, Pablo González, también comentó que ha habido cambios legales y regulatorios importantes en los sectores donde operan, y que “los ruidos no son menores, pero lo importante es ir teniendo la flexibilidad de cómo ir adaptándose”. Y lo ejemplificó así: hace diez años crearon Vida Cámara, pero no le habían puesto mucho foco, ya que la idea era activarla si la industria de isapres se veía presionada. Eso ocurrió en 2022, y ya han crecido un 60% en afiliados en dos años.

## MARIANA MARUSIC

Pensiones, salud, rentas vitalicias, y banca. Esos son los cuatro sectores donde tiene presencia Inversiones La Construcción (ILC), el brazo de inversiones de la Cámara Chilena de la Construcción (CChC), y en estos últimos dos es donde proyecta que estará su mayor crecimiento en los próximos años, aunque no pretende dejar de lado salud.

Ese fue uno de los mensajes que entregó este martes el gerente general de ILC, Pablo González, en el marco del *investor day* que realizó la compañía que es propietaria de RedSalud, isapre Consalud, Vida Cámara, AFP Habitat, Confuturo y Banco Internacional. “Este foco financiero no significa descuidar el área de salud, sino que significa que vemos tasas de crecimiento más altas por distintas razones en el sector de seguros o annuities, y en el banco, que en el resto de los negocios”, señaló.

En Confuturo apuesta a crecer producto de que el mercado de rentas vitalicias se ha revitalizado y está sólido, con positivas perspectivas de crecimiento en un mundo que envejece, con una compañía que ya está consolidada en el mercado local. En tanto, en Banco Internacional ve un potencial importante de expansión dado que es aún pequeño, pese al importante crecimiento que ha tenido en el último tiempo, y porque ya instalaron las bases para ir a posicionarse de mejor manera en el segmento *retail*.

## EL CRECIMIENTO

González comentó en el encuentro con inversionistas que hasta el año 2012 el 97% del resultado de ILC venía de Habitat y Consalud. Pero desde entonces han hecho una serie de adquisiciones y transformaciones “que nos han permitido diversificarnos de manera sorprendente”, acotó.

Hizo una comparación sobre cómo estaba ILC hace 12 años versus la actualidad, es decir, en 2012 versus septiembre de 2024. “Hemos crecido 15 veces en activos, casi cuatro veces en activos administrados, 2,6 veces en patrimonio. En beneficiarios llegábamos a



Pablo González, gerente general de ILC.

4 millones de personas y hoy día llegamos casi a 10 millones de personas. Estábamos en dos industrias (pensiones y salud) en un país (Chile), hoy día estamos en cuatro industrias en tres países (Chile, Perú y Colombia). Y lo hacemos con un 40% más de dotación de lo que teníamos en 2012, aseguró. Y agregó que “la compañía hoy día está bien ordenada en este propósito, en este equilibrio entre lo social y lo económico”.

Sobre el crecimiento que han experimentado los distintos sectores donde opera ILC, González mostró la tasa de crecimiento anual compuesto (CAGR). En pensiones los activos bajo gestión (AUM) en la década de los 90 crecieron 18% promedio anual compuesto (1992-2002), en la década del 2000 aumentaron un 12% (2002-2012), y en la última década subieron un 8% (2012-2024). En rentas vitalicias los activos bajo gestión aumentaron 22%, 10% y 9% anual compuesto, respectivamente, en esos mismos períodos. En la industria bancaria las colocaciones

totales aumentaron 15%, 12%, 7,6%, respectivamente. En salud al ver el gasto como porcentaje del PIB, el crecimiento es cercano al 10% al año en cada uno de esos períodos, “no importa lo que pase con la economía”, acotó González.

Mientras que al ver el crecimiento del país en esos períodos, se obtiene que “Chile es un país que crecía al 5% y hoy crece al 2%. Y no tiene mucho por dónde crecer más que el 2%. Pero si ustedes ven la relación, en los años 90 nuestras industrias crecían tres veces el PIB, en los 2000 crecían dos veces el PIB, y eso hoy día es de dos y tres veces. O sea, son tasas de crecimiento más bajas, porque el país crece menos, pero siguen siendo tasas de crecimiento mucho mayores a lo que crece Chile”, sostuvo el CEO de ILC.

## BANCO INTERNACIONAL

Sobre Banco Internacional, recordó que lo compraron a fines de 2015, y desde entonces “el banco se ha multiplicado por cuatro,

(y al ver el) total de colocaciones desde la adquisición, la industria ha crecido un 70%”. Mostró un gráfico con los clientes *retail* del banco, que eran menos de 6 mil en 2016, pero que a septiembre de este año eran más de 31 mil, y al sumar Autofin (que compraron el año pasado) totalizan 70.438. “Prácticamente no teníamos clientes *retail*, y hoy día tenemos una base de 70.000 clientes *retail*”, comentó.

Y proyectó que el banco crecerá más en este segmento. “Nuestra nueva etapa en el banco, además de seguir haciendo más y mejor de lo mismo en colocaciones comerciales, es hacer mucho, desde nada, en *retail*. Fijese en los últimos dos años, lo que vinimos haciendo era preparar los productos, la tecnología, las aplicaciones, y ya en los últimos 24 meses explotamos, ya nos sentimos más confiados a salir a vender esto con más fuerza,

**SIGUE ►►**

hoy tenemos más de 30.000 clientes, todos digitales. El onboarding de todos estos productos es digital, y funciona bien”, afirmó.

#### AFP, NUEVA AGF, Y CONFUTURO

González mostró cifras sobre cómo han crecido los activos bajo administración de su AFP, así como en afiliados, y que pasaron de operar solo en Chile a otros dos países adicionales.

“Y por el lado de lo nuevo, que es el mundo de ahorro no obligatorio, ya tenemos andando nuestra AGF, está brandeada como AGF Prudential, si bien es parte del mismo partnership que tenemos con nuestros socios americanos, ya está andando, ya está operando, está creciendo. Se ve, obviamente crecimiento de cero a algo, es mucho digamos, pero son negocios lentos porque son orgánicos, pero ya hemos armado una base de clientes, ya tenemos productos y fondos, y plataforma donde operara”. El operar en este negocio, acotó González, tiene que ver más bien con una jugada defensiva, “no creemos que esto va a generar un aporte tan relevante de utilidad, pero obviamente en un escenario de cambios regulatorios, esto nos da mayores flexibilidades para poder ofrecer productos a nuestros clientes”, acotó.

Sobre Confuturo afirmó que “es una compañía que la hemos duplicado desde la adquisición. Hoy día administramos 9,5 miles de millones respecto a los 4 que administraba esta compañía cuando la compramos. Estamos vendiendo más del doble anualmente de renta vitalicia de lo que vendía cuando la compramos, y tenemos 60% más de pensionados”.

#### SALUD

En el área de prestadores de salud, afirmó: “Ustedes saben que RedSalud fue un desafío enorme para este grupo, es una industria compleja, muy gratificante en lo que hace, pero compleja en la operación, y RedSalud despegó. Crecimos dos veces en ingresos en los últimos siete años, más que la industria. Hoy día es una compañía que vende más de \$700 mil millones al año”, dijo.

Sobre la crisis de las isapres, y el rol que ha jugado allí Vida Cámara, reveló que “hace poco más de 10 años creamos una compañía de seguros complementarios, para tener un chasis si es que la industria de isapres tenía cambios profundos o tenía más presión. Esa compañía la administramos ordenadamente, nunca le pusimos tanto foco, ¿por qué? Porque era una opción. Lo que ven acá es que cuando empieza la crisis de isapres y se pone más dura, nosotros rápidamente aceleramos esta compañía, porque obviamente se veía un escenario en el cual la industria de isapres no seguía más. Y la aceleramos en dos aspectos. Un primer aspecto, en crecer más en seguros colectivos, que es el core. Y un segundo aspecto, en crear y generar una oferta de seguros individuales que no teníamos”.

Al respecto, agregó que “desde que ‘apre-

tamos ese botón’ de ponerle más foco y de prepararla más para un escenario distinto, crecimos un 60% en afiliados en dos años. Y hoy día tenemos más población asegurada bajo la modalidad de complementarios, que bajo la modalidad de isapres. Como grupo no hemos bajado del 1.100.000, pero la composición de ese 1.100.000 de asegurados, que antes era 80% isapre, 20% complementarios; hoy día es 60% complementarios, 40% isapre”.

#### LA ADAPTACIÓN

El CEO de ILC recordó los cambios regulatorios y legales que ha habido sobre los distintos sectores donde opera, y cómo se han ido adaptando a ellos.

En pensiones recordó que en 2022 se aprobó la Pensión Garantizada Universal (PGU), y que hoy está vigente la discusión de la reforma previsional en el Congreso. Destacó la creación de la renta vitalicia escalonada, y que en la banca se está implementando Basilea III. “Es decir, esto es constante, esto no para. Y por el lado de salud, para qué decir, hemos tenido ley corta en mayo de este año, tuvimos otra ley corta que no fue menor en la pandemia, en 2020, y hay varios proyectos de ley de reforma del sector, de cada 10 pasa uno, y los otros nueve son puro ruido, pero ocurren y por lo tanto, uno como grupo tiene que estar preparado para esos cambios y es lo que nosotros hacemos y a eso le llamamos flexibilidad”.

Añadió: “Lo que les quiero transmitir es que los ruidos no son menores, pero lo importante es ir teniendo la flexibilidad de cómo ir adaptándose. En salud hoy día tenemos un grupo de compañías mucho más preparadas que antes, RedSalud tiene una componente muy fuerte Fonasa (...) En un mundo con más seguros complementarios, y quizás igual isapre o menos isapre, también estamos preparados para eso, nos venimos preparando hace más de 10 años, esto no fue accidental, uno no crea una compañía capaz de venderle productos complementarios a salud para 600 mil personas de un día para otro”.

Y continuó: “En pensiones, todo lo que tiene que ver con la división de Habitat, la creación de las AGF en Perú y en Chile, tiene que ver con prepararse para un mundo eventual donde los proyectos de ahorro para pensiones no son solamente vía AFP, y existen; donde el ahorro voluntario quizás empiece a tener más importancia relativa que lo que tiene hoy”.

En tanto, agregó que “por el lado del banco estamos diversificando las fuentes de ingreso, no somos un banco tan dependiente ya de la banca empresa; la banca persona del banco flota ya, tiene resultados positivos, tiene una masa crítica, y tenemos una expectativa de ¿por qué no llegar a 200.000 clientes en tres años más? Suena un número gigante, pero tenemos las herramientas para eso, tenemos que hacer otras cosas, quizás invertir un poco más en marca, mostrarnos un poco más, pero los insumos ya los tenemos”.