

DF

DIARIO FINANCIERO®

SUPLEMENTO

SANTIAGO DE CHILE
LUNES 4 DE NOVIEMBRE DE 2024

MES DEL SEGURO: EL VALOR DE LA INDUSTRIA EN SU ROL SOCIAL

UN AÑO RESILIENTE: EL DESEMPEÑO DE LAS ASEGURADORAS EN 2024



Con más catástrofes, mayores costos de los bienes asegurados y un desempeño bajo de la economía, pero creciendo, aunque moderadamente. Así ha sido 2024 para la industria aseguradora, que ahora proyecta un panorama positivo para 2025.

"Este año ha sido de moderado crecimiento para la industria de seguros en comparación con años anteriores. Aunque continúa la recuperación pospandemia, las aseguradoras han enfrentado desafíos relacionados con la inflación y los ajustes económicos globales, lo que ha impactado en los costos operativos y en las decisiones de compra de los clientes", dice el gerente general de BNP Paribas Cardif, Sebastián Valle.

La presidenta de Southbridge, Fabiana De Nicoló, añade que la industria ha mostrado un desempeño resiliente al enfrentar los desafíos, especialmente en términos de crecimiento económico y de cambio climático: "Tenemos eventos catastróficos con mayor frecuencia, aunque con menor severidad".

Acota que el avance moderado de la industria es el reflejo del bajo crecimiento de la economía mundial y local, que se suma a la retracción de sectores como la construcción o el crédito. "Además, la inflación incrementa el costo de los bienes que las aseguradoras

Aunque con moderación, la industria aseguradora está retomando el crecimiento y tiene expectativas en la llegada de 2025. Adaptarse a los nuevos requerimientos de los clientes y flexibilizar su oferta, además de hacer frente a un panorama económico aún complejo, son algunos de sus desafíos.

POR FRANCISCA ORELLANA

debemos reponer o reparar y existe inflación médica y legal que incrementa el costo promedio de los siniestros, y todo se traduce a precio", añade.

Según el último Informe Financiero del Mercado Asegurador de la Comisión para el Mercado Financiero (CMF), entre enero y junio de este año la industria registró ventas por US\$ 7.252 millones, un aumento de 2,2% respecto al mismo período de 2023.

En el segmento de seguros de vida, en el primer semestre las ventas aumentaron un 2,8%, en relación con el mismo período del año anterior, totalizando US\$ 4.731 millones. De ello, el 66,1% correspondió a seguros previsionales, donde la renta vitalicia tuvo la mayor participación con el 46,3% de la prima total, seguida por los seguros de invalidez y sobrevivencia (14,7%) y banca seguros y retail (12,5%).

En tanto, las utilidades de la industria alcanzaron los US\$ 447 millones, un 7,6% más que el

año pasado.

En ese ámbito, "los seguros relacionados con la salud y el bienestar han mostrado un crecimiento significativo, impulsados por la mayor consciencia sobre la importancia de la protección en esa área tras la pandemia y con la situación de la salud en general en el país", destaca De Nicoló.

En el segmento de seguros generales, las ventas crecieron un 1% en el primer semestre, llegando a los US\$ 2.521 millones. Las primas directas de terremoto y tsunami obtuvieron mayor participación, con 24,1%, seguidas de vehículos motorizados (23,7%), incendio (12,7%), garantía y crédito (4,8%), entre otros. El mercado logró utilidades por US\$ 149 millones, un incremento de 14,3% respecto a 2023.

El académico de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de los Andes, Nicolás Román, resalta que este año ha habido ramas con crecimientos importantes en la contratación de seguros, como aquellos ligados a ingeniería, crédito y responsabilidad civil, con incrementos mayores al 8%, mientras que De Nicoló explica que ha habido un mayor dinamismo en seguros relacionados a ciberseguridad debido a los

riesgos asociados, o con las pólizas de D&O (directores y administradores) al entrar en vigencia de la nueva Ley de Delitos Económicos.

Por el contrario, una de las caídas más relevantes se ha dado en vehículos. "Una de las razones para la disminución de la contratación ha sido el alza de las primas producto, a su vez, del alza de la siniestralidad, una situación que se revertiría en 2025", destaca Román.

Tendencias

Para 2025, el sector prevé cifras positivas: "La industria deberá adaptarse a una demanda por seguros más accesibles y flexibles, que ofrezcan coberturas adaptadas a nuevos estilos de vida y preocupaciones como el cambio climático y la ciberseguridad", analiza De Nicoló. Indica que la colaboración entre el mundo fintech, insurtechs y seguros atraerá innovaciones al sector.

Valle señala que la encuesta de BNP Paribas Cardif "Protect and Project Oneself", arrojó que en Chile hay preocupación por la capacidad para pagar los créditos ante imprevistos, a perder el trabajo, contraer una enfermedad, o la seguridad, "lo que ha puesto en evidencia la necesidad de una mayor protección y la oferta de seguros más flexibles". A su juicio, estas preocupaciones también marcarán las tendencias en el mercado hacia el futuro.

2,2%
CRÉCIERON
LAS VENTAS DE
LA INDUSTRIA
ASEGURADORA EN EL
PRIMER SEMESTRE DE
ESTE AÑO, SEGÚN LA
CMF.

“ESTAMOS LUCHANDO CONTRA EL FRAUDE Y OTROS DELITOS QUE AFECTAN AL PARQUE AUTOMOTOR”

Las encerronas, portonazos, el robo de piezas y accesorios, y el “gemeleo” de patentes son algunos de los delitos que han afectado al mercado automotor y que han llevado a organismos públicos y privados a actuar y lanzar medidas para su prevención. Poco a poco, se ven los resultados.

Según el último informe de la Asociación de Aseguradores de Chile (AACH), a octubre de este año el robo de vehículos asegurados disminuyó un 4,9%, al registrar 11.204 autos afectados, versus los 11.776 que se registraron en octubre de 2023. La cifra es consistente con la pequeña baja en el delito que el sector ha visto en los últimos meses.

“Siempre es un tema de preocupación, no solo por el robo del vehículo sino por el sufrimiento de las víctimas, sean o no aseguradas, los delitos nos

El robo de autos ha tenido una leve baja en el último tiempo. Un hecho que para la Asociación de Aseguradores de Chile se debe al trabajo público-privado que se ha venido desarrollando. Su gerente de prevención de robos de vehículos, Diego Rojas, analiza el escenario y lo que viene. POR FRANCISCA ORELLANA

golpean a todos. Pero vemos que ha existido una pequeña disminución o, mejor dicho, se ha logrado estancar el crecimiento del fenómeno criminal”, detalla el gerente de prevención de robos de vehículos de la AACH, Diego Rojas, quien destaca que las medidas que se han llevado adelante en el país está empezando a tener efectos.

Es un tema relevante también porque “la siniestralidad o la cantidad de robos es uno de los factores de una ecuación



multifactorial que da el precio de las pólizas”.

-¿Qué están haciendo como industria para mitigar el riesgo de robo de vehículos?

-Estamos haciendo diferentes acciones. Estamos firmemente comprometidos para enfrentar el delito con Carabineros, PDI, Aduanas, Fiscalía y el Ministerio del Interior, por intermedio de la Subsecretaría de Prevención del Delito. Hemos presentado propuestas de mejoras legales para aumentar la prevención, algunas de ellas hoy son ley.

En 240 municipalidades del país, y a costo de la industria aseguradora, hemos entregado sistemas automáticos de lectores de patentes. Solo en el primer semestre se recuperaron por esta vía más de mil vehículos robados. Y hemos estado repatriando autos robados desde países vecinos, especialmente desde Bolivia.

También estamos haciendo una fuerte lucha contra el fraude y otros delitos que afectan al parque automotor.

-¿Qué desafíos hay pendientes de abordar para reducir el robo de vehículos?

-Más y mejor trabajo interagencial y público-privado, también combinar tecnología, fiscalización y capacidades del mundo privado a la gestión de la prevención y control de la criminalidad.

“BNPficiarios: La campaña que busca a los beneficiarios del dinero de un seguro de vida no cobrado”

BNP PARIBAS CARDIF

Seguros para un mundo en evolución

Para saber si eres beneficiario de este dinero, digita tu RUT en www.seguronocobrado.cl e inicia la solicitud en simples pasos.

BNP Paribas Cardif lanza por segundo año consecutivo la campaña “BNPficiarios”, que busca a quienes podrían ser beneficiarios de un seguro de vida no denunciado y, si corresponde, gestionar el cobro del seguro. Esta iniciativa responde a la misión de la Compañía de hacer que los seguros sean más accesibles, valiosos y justos, buscando beneficiar a miles de personas en Chile.

La campaña “BNPficiarios” busca impactar positivamente en la vida de más de 5.500 personas que aún no han cobrado el dinero de estos seguros de vida. Según expresó Sebastián Valle, Gerente General de la compañía, “la protección debe ser una herramienta accesible para todos. Queremos que aquellos con dere-



Sebastián Valle, gerente general de BNP Paribas Cardif.

cho a un beneficio lo reciban, asegurando que los seguros de vida cumplan su propósito de proteger a las personas que nuestros clientes eligieron.”

La campaña no solo pretende facilitar el cobro de estos seguros, sino también sensibilizar sobre la importancia de conocer los beneficios

de protección financiera que muchas personas poseen sin saberlo.

Los beneficiarios cuentan con un plazo de hasta 10 años desde el fallecimiento del titular del seguro para gestionar el cobro. El monto a recibir dependerá de la póliza específica contratada, variando según cada situación.

Para saber si eres un **BNPficiario** debes ingresar a www.seguronocobrado.cl y consultar con tu RUT o el de algún familiar fallecido. Esta plataforma abarca los siniestros ocurridos hasta el 31 de diciembre de 2023. Para fallecimientos posteriores, los interesados pueden contactar el canal de atención a través de seguronodenunciados@cardif.cl, proporcionando los antecedentes requeridos.

Con esta acción, BNP Paribas Cardif contri-



BNP PARIBAS CARDIF

Seguros para un mundo en evolución

buye al impacto social positivo, apoyando a los beneficiarios a recibir lo que les corresponde y reafirmando su propósito de transformar la protección en Chile.

LOS CAMBIOS QUE TRANSITA LA INDUSTRIA ASEGURADORA EN DIGITALIZACIÓN Y TALENTO HUMANO

El ingreso de más tecnologías ha transformado oferta del sector, y también su operación y la experiencia de sus clientes. Esto va de la mano con un cambio en los perfiles de los talentos que hoy se reclutan.

Con la transformación digital, la industria de seguros ha mejorado su eficiencia operativa y la experiencia de sus clientes, pero también han llegado nuevos desafíos y oportunidades en materia de capital humano. La gerente de transformación digital en BICE VIDA, Natalia Drullinsky, explica que las aseguradoras ahora pueden automatizar algunos de sus procesos, lo que reduce costos y acelera los tiempos de respuesta, mientras que desde la óptica de los clientes, destaca que las plataformas digitales les permiten gestionar sus pólizas, hacer consultas y reportar siniestros

desde cualquier lugar, lo que se traduce en una experiencia "más transparente y conveniente".

Para el head of affinity cluster sur (Argentina, Chile & Perú) de WTW, Juan Reymond, el proceso de digitalización que hoy vive la industria ciertamente la está redefiniendo, al permitir una experiencia de consumo más fluida y personalizada, gracias a innovaciones como el llamado "embedded insurance", que permite que los seguros se integren

directamente en otros productos y servicios, facilitando que los consumidores accedan a coberturas justo cuando las necesitan, sin pasos adicionales.

"Esta tendencia viene impulsada por una gran inversión a nivel mundial y responde a las expectativas cada vez más altas de los clientes, quienes, influenciados por sectores como el e-commerce, buscan experiencias rápidas, intuitivas y sin fricciones", expresa Reymond.

En este escenario de renovación, la industria se ha visto obligada a definir un nuevo tipo de talento capaz de acompañar estos procesos. El gerente de operaciones de Marsh, Christopher Sokorai, tiene una mirada crítica al respecto: "Creo que hemos sido lentos como industria en hacer un match entre lo que demandamos de capacidades de nuevo talento y lo que terminamos contratando", asegura, y añade que, en general, se sigue

priorizando la experiencia en seguros y mercados, más que en tecnología e innovación. "Ahí las insurtechs tienen una gran ventaja dada la flexibilidad y por su mindset del 'deber ser' de estas empresas", complementa.

Sobre la base del estudio Insurance Baseline, la client account lead senior manager de Accenture, Jessica Arancibia, destaca la creciente demanda de programadores, analistas de datos y expertos en ciberseguridad que puedan apoyar la implementación de IA, automatización y ciberseguridad en la industria. "Estos perfiles técnicos se consideran esenciales para manejar nuevas herramientas digitales, analizar grandes volúmenes de datos y proteger la integridad de los sistemas digitales frente a amenazas emergentes", sostiene la ejecutiva.

CRAWFORD CHILE:

Experiencia probada, altos estándares de calidad y tecnología de vanguardia en liquidación de siniestros

En un mercado asegurador en permanente evolución, esta empresa -perteneciente a la red internacional Crawford & Company- aplica su experiencia local y respaldo global en la liquidación y administración de siniestros, destacando la innovación y una rigurosa gestión de compliance en cada proceso.

Crawford opera con una promesa clara: garantizar a sus clientes un servicio de liquidación y administración de siniestros bajo los más altos estándares de calidad, integridad y con tecnología de vanguardia. "Nuestra ventaja es tener una experiencia local potenciada con un alcance global. Esto nos permite ofrecer un servicio de liquidación integral que cubre cada etapa de un reclamo, asegurando así una respuesta eficiente y ajustada a las necesidades del mercado", señala Fernando Varas, country manager de Crawford Chile.

Fundada en Atlanta (Estados Unidos), Crawford & Company está presente en más de 70 países y es uno de los proveedores independientes más grandes a nivel mundial en liquidación de siniestros y servicios de back office. "Ser parte de una compañía pública, cuyas acciones se transan en la Bolsa de Nueva York, nos obliga a cumplir con rigurosos

estándares de transparencia, regulaciones de compliance y manejo financiero, alineados con las exigencias de la SEC (Securities and Exchange Commission) en Estados Unidos, lo cual es único en el sector", destaca el ejecutivo. Este respaldo se refleja en el cumplimiento normativo de Crawford Chile, donde cada proceso de liquidación sigue el Decreto Supremo 1055, ofreciendo una garantía de imparcialidad y transparencia.

Bajo el lema "Tecnología + Personas", Crawford brinda a sus clientes una propuesta de valor innovadora que combina la experiencia humana con herramientas tecnológicas de vanguardia. Fernando Varas profundiza: "Invertimos el 15% de nuestro presupuesto anual en el desarrollo y mantención de nuestras plataformas tecnológicas, las cuales facilitan un proceso de liquidación eficiente, pero sin sacrificar la calidad o la objetividad".

Entre dichas herramientas destaca WeGoLook, que permite a los asegurados realizar inspecciones preliminares de daños, enviando fotografías y descripciones a los liquidadores de Crawford. "Es una aplicación que empodera a los asegurados, al permitirles participar en el proceso de inspección inicial, asegurando que los siniestros puedan ser atendidos con mayor celeridad", añade el profesional. Además, Crawford Chile ha implementado plataformas de Business Intelligence, que no solo recogen datos en tiempo real, sino que generan análisis predictivos, proporcionando a los clientes información valiosa para la toma de decisiones estratégicas.

Crawford no solo se dedica a la liquidación de siniestros en las áreas tradicionales de

propiedad industrial y comercial, sino también cuenta con especialistas en diversas ramas, como transporte marítimo y líneas personales, cubriendo así la variedad de necesidades que el mercado asegurador requiere. "En cada línea de negocio, nuestro equipo humano destaca por su expertise y especialización técnica, con un promedio de experiencia de más de 8 años por liquidador", concluye Fernando Varas.

<https://www.crawford.cl>

 **Crawford**[®]



Fernando Varas, country manager de Crawford Chile.



PROGRAMA SEMILLAS SBINS:

Southbridge lidera la educación financiera para jóvenes técnicos abriendo puertas en la industria aseguradora

Como parte de su compromiso como Empresa B certificada y su estrategia de sostenibilidad y triple impacto, la compañía multinacional apostó por promover el conocimiento y la inclusión financiera de jóvenes, considerándolos herramientas clave para impulsar el bienestar y desarrollo en las comunidades.

Más de 90 horas de capacitación, 5 liceos técnico-profesionales impactados y alrededor de 200 estudiantes que ya conocen cómo funciona el mercado asegurador, son los números que hoy permiten al programa Semillas SBINS, de la aseguradora Southbridge, presentarse como un verdadero ejemplo de vinculación con las comunidades desde el core del negocio.

La multinacional canadiense se propuso transformar la percepción de los seguros, abriendo caminos de educación e inclusión financiera en todos los sectores socioeconómicos, con el objetivo de apoyar a segmentos desatendidos y crear productos que respondan genuinamente a sus necesidades.

Hoy es la primera compañía de seguros en obtener la certificación de Empresa B en Chile y Latinoamérica y, precisamente gracias al programa Semillas SBINS, está avanzando en hacer realidad su propósito de transformar la industria de los seguros, democratizando el acceso a éstos para así convertirse en agentes significativos en el desarrollo de las personas, el país y el planeta.

Con un enfoque claro en acercar la industria a las nuevas generaciones y generar un impacto significativo, la meta para 2024 fue duplicar el esfuerzo del año anterior, abarcando cuatro liceos y además incluyendo uno especializado en TI. Hoy, esta iniciativa que partió como un proyecto impulsado por un colaborador pasó a convertirse en un programa clave en la formación de jóvenes y un orgullo para la compañía.

Profesionales de diversas áreas de Southbridge como Siniestros, Riesgos Corporativos, Líneas Personales, Finanzas, Actuarial y Sostenibilidad, Operaciones y TI tomaron el desafío de convertirse en tutores de estudiantes de tercero y cuarto medio de liceos técnicos profesionales -entre ellos el Liceo Bicentenario de Lampa y el Liceo Consolidada Dávila de Pedro Aguirre Cerda- para expandir su conocimiento sobre seguros y su mercado, entregando una mirada 360 del ciclo completo. Los resultados de la primera versión fueron un éxito y atrajo a un grupo de jóvenes a realizar sus prácticas dentro de la compañía, con dos de ellos que quisieron seguir desarrollándose en el programa trainee.

"Participar de Semillas SBINS fue una experiencia muy fructífera no sólo porque me permitió conocer un mundo completamente nuevo, sino además me entregó una visión distinta de lo que podría ser mi futuro profesional", asegura Anthony Mora, quien actualmente está formándose en Contabilidad.

Para la Directora de Finanzas, Actuarial y Sostenibilidad, Béatrice Lapeyre -área que lidera la estrategia de triple impacto de la compañía- las palabras de Anthony representan cómo la sostenibilidad sí puede ser efectiva y positiva. "Estamos abriendo un mundo de oportunidades tanto para los jóvenes como su comunidad educativa, ofreciéndoles una plataforma para su crecimiento personal, laboral y profesional", analiza la ejecutiva.

La aseguradora está ya trabajando en el reclutamiento de practicantes para el verano 2025, con el desafío de que más compañías en la industria apuesten por estos talentos.



Equipo de Southbridge Chile.



Béatrice Lapeyre, Directora de Finanzas, Actuarial y Sostenibilidad de Southbridge.



Programa Semillas SBINS liderado por Catalina Decencier y Carlos Díaz, ambos colaboradores de Southbridge.

Compromiso con la sostenibilidad

Para Southbridge la verdadera sostenibilidad implica satisfacer las necesidades actuales sin comprometer el futuro de las generaciones venideras. Por ello tomó el desafío de volver al origen social de los seguros, reconociendo su papel crucial en momentos críticos como los que ha vivido Chile: desde el devastador terremoto del 2010 hasta recientes eventos climáticos y sociales.

Estos hechos han subrayado la importancia de contar con protección y tranquilidad

financiera, resaltando además la necesidad de promover la prevención de los riesgos y también una más robusta educación financiera para mejorar la calidad de vida de las personas.

"La industria aseguradora no sólo protege bienes materiales; es un pilar esencial para el progreso sostenible y equitativo. Por eso, consideramos que convertirse en una Empresa B requiere más que buenas intenciones; demanda un cambio cultural profundo y objetivos medibles que permitan evaluar nuestro impacto real", analiza la Directora de Finanzas, Actuarial y Sostenibilidad de la compañía.

En ese punto, Lapeyre asegura que la exclusión financiera afecta gravemente a los segmentos más vulnerables, que carecen de seguridad social y cuyos ingresos se ven seriamente comprometidos ante enfermedades o incapacidades laborales. Un ejemplo claro de esto fue lo que sucedió con los incendios que

afectaron a la V Región este verano, donde la mayoría de los afectados no contaba con un seguro y eso los dejó en una posición financiera muy compleja para volver a levantarse. "Democratizar el acceso a seguros es vital para construir un país más equitativo, donde cada persona tenga la oportunidad de avanzar hacia un futuro más seguro", indica al respecto.

"Tenemos el desafío de fomentar el desarrollo de negocios como una fuerza para el bien, algo que estamos trabajando por ejemplo a través de las campañas del SOAP en colaboración con bomberos, reforzando nuestro rol activo dentro de la comunidad", explica la ejecutiva y sostiene que a la fecha el 7% de las primas netas de Southbridge provienen de negocios con un impacto positivo en su entorno, con el objetivo ambicioso de llegar al 10% para el 2026.

<https://www.southbridgeseguros.cl>

PÓLIZAS ON-DEMAND Y A LA MEDIDA: DOS TENDENCIAS QUE MARCAN AL SECTOR

Tanto el mayor uso de tecnologías como las demandas de las generaciones más jóvenes han impulsado a la industria aseguradora a desarrollar nuevos productos y servicios que se adapten de mejor manera a las expectativas y necesidades particulares de los clientes.

El gerente de Operaciones de Marsh, Christopher Sokorai, comenta que, por ejemplo, la generación Z privilegia contratar seguros que sean flexibles y personalizables en función de su estilo de vida. "Aquí existe una oportunidad tremenda para poder aumentar la penetración de seguros en esa población, que no solo verá incrementada la contratación de seguros personales, sino que abrirán las puertas cuando sean ellos los tomadores de decisión en las empresas en el mediano plazo", adelanta el

Productos que se pueden activar y desactivar según las necesidades de los clientes, diseñados específicamente para eso, son posibles gracias al mayor uso de tecnologías en una industria que debe responder a las nuevas demandas de las generaciones más jóvenes.

ejecutivo.

En esta tendencia a la personalización en la contratación de productos, destacan los seguros "on-demand", atractivos para aquellos clientes que buscan activar y desactivar de forma digital alguna cobertura ante una nece-

sidad puntual, y los "a medida", que se ajustan precisamente a lo que cada quien necesite.

Al respecto, el chief of insurance de Betterfly, Ronny González, asegura que en la actualidad es clave ponerse en la situación del cliente y que las plataformas tec-

nológicas en la industria no solo les permitan gestionar sus pólizas y activar coberturas de forma ágil, "sino que estén integradas a través de una experiencia gamificada e intuitiva, que reduzca el esfuerzo al usarlas".

Para González, este tipo de adaptabilidad y rapidez "está adquiriendo consistentemente más tracción de clientes asegurados, ya que permite una relación más cercana con ellos y una mayor eficiencia en los beneficios entregados".

En este sentido, Sokorai explica que los productos asociados a la asistencia de viaje son los prefe-

ridos en dinámicas on demand, pero revela que algunas aseguradoras han hecho un avance importante en seguros vehiculares con productos "pay as you drive", con distintos grados de éxito, así como en seguros asociados a servicios de última milla.

"El desafío será poder tener modelos de suscripción más robustos que permitan botar las barreras como el miedo a la antiselección o mayor riesgo de fraude, para que el mercado pueda disponer de una oferta más completa. La tecnología ya no es esa barrera", asevera el ejecutivo de Marsh.

BECKETT SOCIEDAD ANÓNIMA:

Excelencia, tradición y vanguardia de una empresa pionera en liquidación de seguros en Chile



- Al cumplir 50 años de existencia este 2024, Beckett Sociedad Anónima goza de una sólida posición como empresa de Liquidadores de Seguros, brindando una gama de servicios especializados que abarca la liquidación y evaluación integral de siniestros, análisis de cobertura y cálculos de pérdida, priorizando siempre la transparencia y el compromiso con sus clientes.
- Con un equipo humano altamente calificado y oficinas en el centro, norte, centro-sur y extremo sur del país, la compañía se proyecta hacia el futuro para seguir creciendo, buscando consolidar el cambio generacional hoy en curso en su administración, con nuevas herramientas tecnológicas y ampliando su equipo de expertos. Todo ello, con la solidez técnica y apego a la póliza que inculcó su fundador, Russell Beckett.



En el contexto actual de nuestro país, emergen nuevas tendencias y desafíos en el mercado del aseguramiento: por un lado, mayor frecuencia e intensidad de fenómenos climáticos y desastres naturales, y una creciente demanda por servicios que aborden los riesgos cibernéticos y las amenazas digitales que afectan a personas y empresas; y por otro lado, ante la continua expansión del mercado asegurador, para los liquidadores de siniestros es necesario responder de la manera más rápida posible. "Esta complejidad requiere que las empresas involucradas en la actividad, y en especial los liquidadores de seguros, adoptemos nuevas herramientas y enfoques innovadores, tanto a nivel de infraestructura física y digital. Para seguir haciendo las cosas bien, necesariamente debes cambiar y adaptarte a los actuales tiempos,

pero sin trazar en lo que ha sido siempre nuestro sello: el apego irrestricto al contrato celebrado (póliza), lo que se traduce en brindar soluciones rápidas y justas para todos los involucrados en esta relación comercial", destaca Patricio López Beckett, gerente de Administración y Finanzas de Beckett S.A.

La empresa ofrece servicios especializados

que abarcan la liquidación y evaluación integral de siniestros, análisis de cobertura y cálculos de pérdida, siempre priorizando la transparencia y el compromiso con sus clientes. "Nuestro prestigio en seguros generales está fundamentado en la gran capacidad para llevar adelante casos de alta complejidad en las áreas de ingeniería, minería, energía, construcción y responsabilidad civil", señala Carlos Vergara Mendieta, gerente de Responsabilidad Civil de Beckett S.A., y agrega que "contamos con un equipo especializado en pólizas de responsabilidad civil y riesgos legales, además de un creciente departamento de riesgos masivos que día a día logra disminuir los tiempos de liquidación, con una excelente experiencia para nuestros clientes, lo cual nos

ha permitido construir una relación de confianza en el mercado".

Patricio López Beckett, en tanto, subraya que "nuestro equipo es uno de los pilares fundamentales de Beckett". En efecto, cada uno de sus ajustadores y profesionales posee una amplia experiencia y conocimiento técnico para enfrentar casos complejos con precisión, celeridad y objetividad. Un grupo que combina tradición y vanguardia, con una visión robusta y gran capacidad para adaptarse a los nuevos desafíos, donde la capacidad técnica que permite desarrollar una estructura organizacional, es uno de los rasgos distintivos de la empresa.

Asimismo, Beckett cuenta con oficinas a lo largo Chile, ofreciendo así un servicio cercano y ágil sin importar la ubicación del siniestro, entendiendo que en un país como el nuestro los riesgos son muy diversificados.

En Beckett proyectan el futuro para seguir creciendo: "Eso, siempre con la solidez técnica y apego a la póliza que nos inculcó nuestro fundador, Russell Beckett hace ya 50 años. En 2025, nuestro foco será continuar innovando para fortalecer nuestra posición de liderazgo, y brindar un servicio que responda a las nuevas realidades del mercado de seguros en Chile", complementa Patricio López Beckett.

<https://www.beckett.cl>



Betterfly **previene** lo que otros solo cubren

Betterfly ofrece **planes flexibles con seguros de salud** para PYMES en una plataforma todo en uno, que permite gestionar y elegir las coberturas y beneficios que tu empresa necesita.

Cuidamos de tu salud, y también de tu presupuesto: Premiamos la prevención y te ayudamos en la gestión de tu seguro para aprovecharlo al máximo, evitando alzas de costo excesivas.

Contrata Betterfly

Uno de nuestros expertos te acompañará durante el proceso.



Betterfly Chile SPA ofrece diversos planes de servicios a sus clientes y usuarios a través de su plataforma digital. Los seguros complementarios de vida, salud y dental disponibles en la plataforma de Betterfly, se comercializan con la intermediación de QuePlan Corredores de Seguros SpA, según la oferta que este intermediario incluye en la plataforma de Betterfly.

En alianza con:

QuePlan.cl

QuePlan Corredores de Seguros SpA

SEGUROS CIBERNÉTICOS: LOS AVANCES DE LA PROTECCIÓN DIGITAL



En un contexto cada vez más tecnológico, las pólizas en esta industria han tenido un impulso por la creciente exposición a los ataques cibernéticos globales y los expertos apuntan que se han convertido en un mecanismo clave para las compañías.

POR SOFÍA PREUSS

A medida que avanza el uso de herramientas tecnológicas, las amenazas que afectan a la infraestructura digital y a su información se han vuelto habituales.

En ese contexto, los seguros cibernéticos han llegado al mercado y se han convertido en un elemento esencial para aquellas empresas que buscan protegerse contra los ataques a aplicaciones, dispositivos y sistemas. Es así como en 2023, las primas globales de ciberseguros rondaron los US\$ 14 mil millones y se espera que se eleven a aproximadamente US\$ 29 mil millones para 2027, según estimaciones de Munich Re.

Para el gerente de operaciones de seguros del área internacional de In Motion, Carlos Erazo, estos números están en concordancia con las tendencias globales que ha observado: con la incorporación de nuevas tecnologías -como la inteligencia artificial o el internet de las cosas- en el desarrollo tecnológico de las organizaciones, estas movilizan y exponen su información hacia el ciberespacio, incrementando exponencialmente los riesgos de ciberataques.

"Esto hace que haya mayor demanda de seguros, como un mecanismo para mitigar y proteger el activo más preciado de las organizaciones, que es la información", añade,

y señala que existe cada día más conciencia entre los líderes y directivos de las compañías respecto de los ataques al mundo corporativo y las consecuencias de una falla tecnológica en su operación.

Este tipo de seguros tiene gran relevancia en el desafío panorámico actual, indica el jefe del área de cultura de Cybertrust Latam, Ricardo Castillo, quien detalla que estas pólizas se podrían considerar como una medida complementaria de resguardo ante un potencial ciberataque y una garantía en caso de ejecutarse. "Las organizaciones que cuentan con seguros cibernéticos pueden responder a potenciales demandas por filtraciones de datos y a los costos incurridos durante el proceso de corrección", explica.

A juicio de la client account lead senior manager de Accenture, Jessica Arancibia, las estimaciones de Munich Re reflejan un incremento impulsado por la creciente exposición

a los ataques cibernéticos globales. En el caso de Chile, menciona, esta evolución es perceptible, aunque incipiente aún, con una demanda creciente en sectores críticos como la banca y telecomunicaciones, especialmente en firmas grandes y medianas que enfrentan riesgos mayores y suelen liderar en la adopción de estas pólizas.

Para la gerenta general de la Asociación Chilena de Empresas de Tecnologías de la Información (ACTI), Luz María García, este aumento en la demanda no está impulsado solo por la preocupación ante la proliferación de ataques, "sino también por el incremento en los costos asociados a estos incidentes, tales como pérdidas económicas, daños reputacionales y la paralización de operaciones".

Las coberturas

Las pólizas de seguros cibernéticos locales ofrecen coberturas básicas para incidentes como ataques de ransomware y violaciones de datos, así como para gastos de recuperación y hasta responsabilidad ante terceros por filtraciones de datos.

Sin embargo, mientras en el país se han aprobado distintas normativas orientadas a la seguridad de la información y a la ciberseguridad en general, como la Ley Marco sobre Ciberseguridad, todavía queda por avanzar: "Muchas compañías no perciben los riesgos digitales como amenazas concretas, lo que limita la adopción de estos seguros", advierte García.

"En el caso de las empresas chilenas, especialmente grandes y medianas, la adopción de estos seguros está en crecimiento, aunque limitada por percepciones de alto costo y falta de conocimiento sobre los servicios disponibles, siendo la falta de información clara sobre los límites y exclusiones de éstas cobertura uno de los principales desafíos de la industria", sostiene Arancibia, quien detalla que la cobertura avanzada, como el monitoreo de amenazas o la respuesta inmediata, aún es menos común.

Una opinión compartida por el jefe del área de cultura de Cybertrust Latam, al detallar que la evaluación de riesgos, la cobertura adecuada y los costos elevados son algunos de los desafíos para potenciar este segmento en el país, en lo que será clave "desarrollar productos de seguros más flexibles y personalizados, que se adapten a las necesidades específicas de las empresas".

En 2023, las primas globales de ciberseguros rondaron los US\$ 14 mil millones a nivel global y se espera que se eleven a unos US\$ 29 mil millones para 2027, según estimaciones de Munich Re.

HDI Seguros buscará posicionarse como la opción preferida de seguros generales



El viernes 1 de noviembre se concretó la fusión legal de la compañía junto a Liberty Seguros Chile. Durante los próximos meses, HDI Seguros continuará fortaleciendo sus líneas de productos, con seguros customizados a las necesidades de la población.

HDI International AG, uno de los aseguradores más grandes de Alemania con operaciones en Europa y Latinoamérica, adquirió Liberty Seguros en marzo de este año. Tras la aprobación de la Comisión para el Mercado Financiero, ambas compañías se fusionan bajo la marca HDI Seguros.

Tal como explican desde la compañía, hoy en día se encuentra en un periodo donde están enfocados en fortalecer el valor y la calidad de su servicio,

asegurando la continuidad del negocio, con especial preocupación por sus clientes, corredores e intermediarios.

Con miras al 2025, HDI Seguros espera finalizar la unificación de sus operaciones y convertirse en la primera opción en seguros generales del país, a través de productos creados acorde a las necesidades de la población.

Estos productos buscarán la competitividad a través de precios accesibles, con alianzas estratégicas de largo plazo,

compromiso con sus canales de distribución y continua innovación en los productos ofrecidos.

Integración con Liberty Seguros

Desde HDI Seguros miran con optimismo la integración con la aseguradora de origen norteamericano, pues fortalece su propuesta de valor y líneas de negocio.

Con respecto a la cobertura de pólizas de sus asegurados vigentes, desde la compañía

señalan que no habrá cambios en las condiciones y estas se respetarán de acuerdo con lo contratado en cada aseguradora.

Con el objetivo de guiar las preguntas de asegurados, corredores e intermediarios de la compañía, HDI Seguros habilitó información sobre este proceso en su sitio web www.hdi.cl. Además, todos sus canales de atención estarán disponibles y abiertos para recibir consultas de sus stakeholders y público general.

HDI
SEGUROS

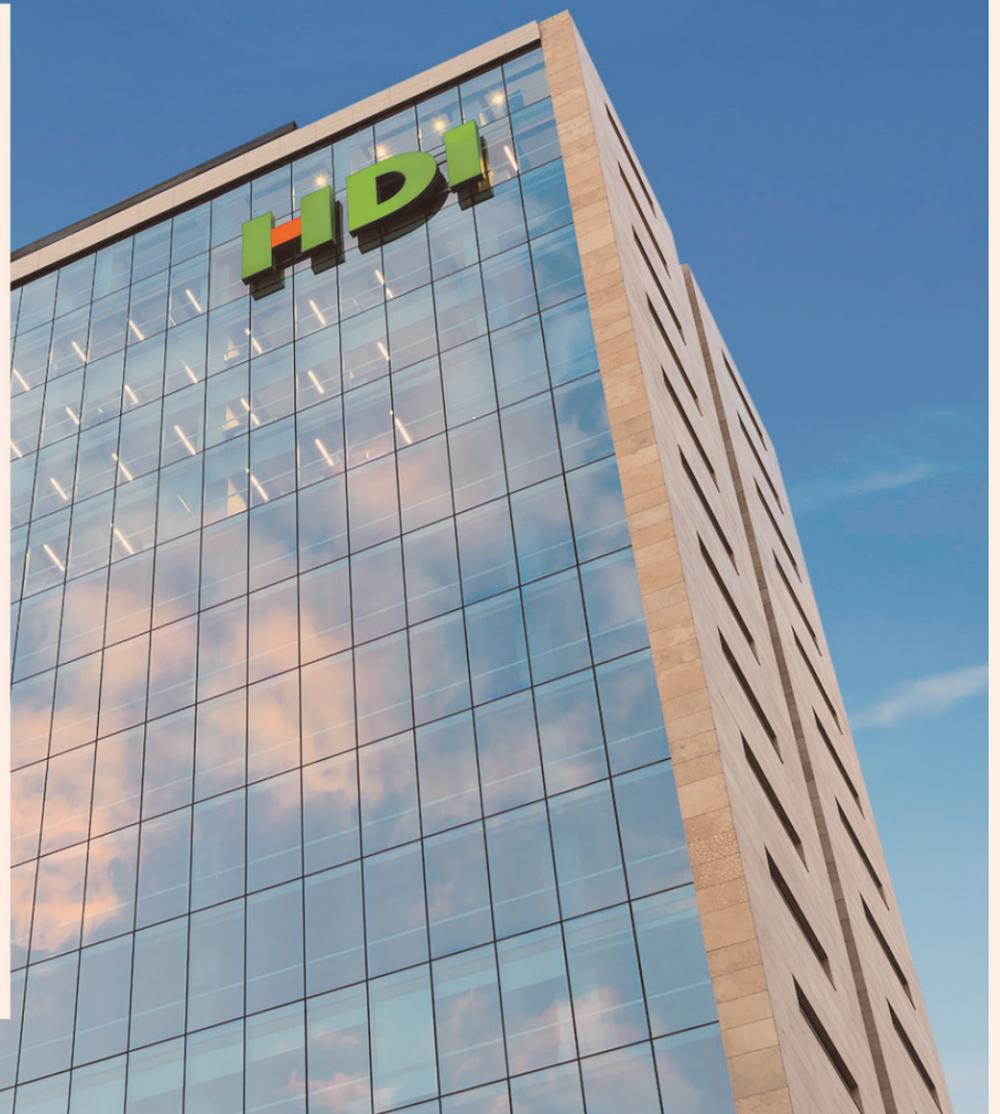


Grupo HDI

HDI Seguros y Liberty Seguros se fusionan en una sola compañía*

Estamos orgullosos de este importante hito, con el que reforzamos nuestro compromiso con nuestros clientes, corredores e intermediarios.

*HDI Seguros S.A. y Liberty Compañía de Seguros Generales S.A.



EL AUGE DE LAS COBERTURAS CONTRA DESASTRES NATURALES

Las catástrofes ambientales son cada vez más frecuentes ante el avance del cambio climático y, en ese escenario, las personas y empresas han tomado conciencia sobre la importancia de contar con pólizas que aseguren su patrimonio, lo que está impactando a la industria.

POR ANDREA CAMPILAY

Las consecuencias del cambio climático se han dejado sentir en diversas industrias y el mercado asegurador no es la excepción, ya que el aumento de fenómenos extremos ha generado un dinamismo en la industria, ante mayores solicitudes por coberturas ligadas a las consecuencias que estos pueden tener.

El mercado global de seguros vinculados a desastres naturales está experimentando una expansión. Según el informe "Mercado mundial de seguros contra catástrofes por tipos: pronóstico 2024-2030", se espera que este segmento siga creciendo a una tasa compuesta anual de 4,39%, hasta alcanzar los US\$ 211.600 millones en 2030.

La crisis climática supone "un desafío importante y cada vez más permanente para las aseguradoras, sobre todo ante el aumento de fenómenos climatológicos como inundaciones, incendios o terremotos que requieren ser asegurados", reconoce la firma HDI Seguros, que incorpora este tipo de coberturas en las pólizas de hogar y para pymes.

En Chile, las experiencias que han dejado eventos como el terremoto del año 2010, los incendios forestales y los fuertes temporales de este año, han ido gene-

rando una creciente demanda por este tipo de seguros, asegura el country manager de Crawford Chile, Fernando Varas, quien precisa que, si bien históricamente en este país sísmico ya existía una buena cultura de aseguramiento de la propiedad ante eventos de la naturaleza, como consecuencia de las carteras hipotecarias de contratación colectiva, hoy esta necesidad "se ha extendido también a la contratación particular de coberturas de este tipo, no solo para la protección de edificios, sino que también de su contenido".

Esto responde a que las personas y las empresas han aprendido con el tiempo que los daños provocados por estos eventos "son catastróficos" en lo patrimonial y desbalancean finanzas, truncan proyectos y también "frenan temporalmente la economía, y ello lleva evidentemente a un empobrecimiento", sostiene el director de litigios y arbitrajes de Albagli Zaliasnik (az), Francisco Fuentes.



CERCA DE **US\$ 30**
MIL MILLONES
DE PÉRDIDAS SE PRODUJERON A RAÍZ DEL
TERREMOTO Y MAREMOTO DEL 2010, SEGÚN UN
INFORME DEL INDH.

→ CONTINÚA PÁG. 10

wtw

WTW: Innovación en InsurTech para soluciones Affinity

WTW es líder global en soluciones InsurTech, con un modelo Affinity diseñado para organizaciones que integran la venta de seguros en su actividad principal. Este modelo no se enfoca solo en productos y tecnología, se basa en el compromiso mutuo para entender los desafíos específicos de cada negocio, diseñando programas de seguros a la medida que crean valor sostenible, tanto a los clientes finales como a los colaboradores. Generamos un círculo virtuoso que optimiza los resultados financieros de nuestros socios y fidelidad de sus clientes.

Nos especializamos principalmente en cuatro segmentos estratégicos: concesionarios de autos, instituciones financieras, retailers y utilities, sectores de alcance global que enfrentan retos de alta regulación, rentabilidad y competencia, necesitando generar nuevas fuentes de ingresos. Allí es donde pueden encontrar en WTW un aliado que los asesore y acompañe en la definición de un ecosistema de seguros, que se convierta en una fuente confiable de ingresos y diferenciación.



Juan Reymond, Head of Affinity WTW (Argentina, Chile & Perú).

→ VIENE DE PÁG. 9

A su juicio, el auge en la contratación de este tipo de seguros responde también, por tanto, a una toma de conciencia en torno a que una forma de mitigar los perjuicios de los desastres es mediante un traslado de este riesgo a la compañía de seguros que lo asume, que a su vez traslada el riesgo generalmente al mercado de capitales.

Un ejemplo de este dinamismo en el mercado se puede constatar en la oferta de Mutual de Seguros de Chile, que cuenta con beneficios gratuitos para sus asegurados, enfocados en la protección de viviendas en caso de incendios, inundaciones y otro tipo de desastres naturales. "Estos últimos tres años hemos visto crecer significativamente la demanda de este beneficio, que se vio disminuido en el período de pandemia", asegura el gerente comercial de la entidad, León Peralta, y destaca que en lo que va de 2024 la demanda creció en un 284% respecto a diciembre del 2023.

Zoom regional

Las regiones que concentran la mayor cantidad de asegurados



que hacen uso de estos beneficios desde el 2019 a la fecha "son la V y la VIII, con un 60,6% y 18% del total, respectivamente. Le siguen la VI y VII, con 5,5% y 5%", precisa Peralta, y aclara que estas alzas "no se deben a hechos aislados de incendios, sino que a catástrofes de mayor índole", que han afectado a un número más significativo de sus asegurados,

como por ejemplo, el incendio de Viña del Mar ocurrido en febrero de este año y las inundaciones de la zona centro-sur del 2023.

En el ámbito corporativo, Patricio Oelckers, gerente general de la corredora de seguros Viento Sur, apunta que las grandes empresas desde siempre "han venido contratando pólizas de incendio y sismo, y cada vez que

empiezan a ocurrir eventos nuevos que los lleven a tener pérdida en sus activos -a nivel de edificios, contenido y perjuicio por paralización- se preocupan de revisar las coberturas de las pólizas y, por otro lado, las compañías empiezan a restringir esas coberturas", dice. Esto ocurrió durante el estallido social, tras los saqueos, cuando en las renovaciones de pólizas se comenzó a excluir de la cobertura los daños derivados de riesgos políticos como huelgas, saqueos y desorden popular. No obstante, destaca que a pesar del aumento en la frecuencia de los desastres naturales de los últimos años "aún no vemos limitaciones directamente a esta cobertura en las pólizas de seguros".

Proyecciones

Para los próximos años, las expectativas apuntan a que la demanda "se siga acrecentando", dice Varas, dado que todo indica que estos fenómenos, particularmente los incendios, inundaciones y huracanes, al estar fuertemente vinculados al avance del cambio climático, seguirán presentándose con mayor recurrencia.

Elementos clave a proteger

En general, tanto las empresas como las personas siguen teniendo como prioridad la protección de infraestructura al momento de contratar este tipo de seguros, indica el country manager de Crawford Chile, Fernando Varas. Bajo su perspectiva, la gran diferencia "es que las personas se han ido moviendo a extender las coberturas de sus pólizas también hacia bienes muebles y contenido, mientras que las empresas mantienen también su interés en la contratación de coberturas que protejan sus productos en proceso, stocks y lucro cesante". Asimismo, otro de los factores que se han posicionado en el análisis de elección de una cobertura específica es "el número o amplitud de desastres naturales que pueda cubrir la póliza", explica el director de litigios y arbitrajes de Albagli Zaliansnik (az), Francisco Fuentes, ya que mientras más amplia es la gama de posibles hechos cubiertos, "más atractiva es para los clientes". En ese sentido, Fuentes también destaca la importancia de que los tipos de siniestros que se cubran estén bien definidos en la póliza para evitar confusiones.

En general, tanto las empresas como las personas siguen teniendo como prioridad la protección de infraestructura al momento de contratar este tipo de seguros, indica el country manager de Crawford Chile, Fernando Varas.

Bajo su perspectiva, la gran diferencia "es que las personas se han ido moviendo a extender las coberturas de sus pólizas también hacia bienes muebles y contenido, mientras que las empresas mantienen también su interés en la contratación de coberturas que protejan sus productos en proceso, stocks y lucro cesante".

Asimismo, otro de los factores que se han posicionado en el análisis de elección de una cobertura específica es "el número o amplitud de desastres naturales que pueda cubrir la póliza", explica el director de litigios y arbitrajes de Albagli Zaliansnik (az), Francisco Fuentes, ya que mientras más amplia es la gama de posibles hechos cubiertos, "más atractiva es para los clientes". En ese sentido, Fuentes también destaca la importancia de que los tipos de siniestros que se cubran estén bien definidos en la póliza para evitar confusiones.

Seguro

Alemana

+Salud



La protección en salud que necesitas

Contrata tu seguro hoy

Desde **\$14.400** (UF 0,38) mensuales*

Más información



Contrata 100% online en [alemanaseguros.cl](https://www.alemanaseguros.cl)

*Valor referencial según UF al 01/11/2024 \$37.972,64. Tramo de edad entre los 18 años y 24 años y 364 días. El riesgo es cubierto por Alemana Seguros S.A. Rut 76.511.423-3. Las condiciones Generales de esta Póliza se encuentran depositadas en la Comisión para el Mercado Financiero, bajo el código POL 320200238. Condiciones en www.alemanaseguros.cl





LA COMPAÑÍA QUE VA MÁS ALLÁ DEL FINANCIAMIENTO DE LA SALUD:

Alemana Seguros crece fuertemente en Seguros de Salud y abre nueva línea de productos de Vida

Con una amplia gama de soluciones en salud y protección, Alemana Seguros está impulsando su proceso de transformación digital, lo cual hoy le permite, por ejemplo, la apertura al canal de corredores de seguros. Con esa perspectiva, apuntan a seguir creciendo el año 2025.

Alemana Seguros tiene una excelente propuesta para sus clientes que va más allá del financiamiento de sus gastos de salud. A través de las sinergias que le ofrece el Grupo Alemana, brinda a sus clientes la cobertura directa de sus seguros, simplificando así su vida en el momento en que más lo necesitan, accediendo también a una serie de beneficios y servicios.

"Asimismo, hemos creado una nueva línea de seguros indemnizatorios que vienen a fortalecer nuestra oferta de protección financiera con capitales de libre disposición, a través de seguros de vida, fallecimiento accidental, renta por hospitalización y por diagnóstico de enfermedades graves", señala Álvaro Gacitúa, gerente general de Alemana Seguros, compañía que destaca entre las de mayor crecimiento en pólizas de salud individual durante el último año.



Álvaro Gacitúa, gerente general de Alemana Seguros.

Al respecto, Álvaro Gacitúa complementa: "Esto ha sido acompañado de una importante transformación digital con lo que hemos logrado escalar el negocio. El desarrollo de nuevos productos y la apertura de nuevos canales de distribución, como el de corredores, nos permitirán seguir en esta senda de crecimiento en el año 2025".

<https://www.alemanaseguros.cl>

EL ROL DE LAS ASEGURADORAS PARA FOMENTAR LA EDUCACIÓN FINANCIERA Y EL CONOCIMIENTO SOBRE LA INDUSTRIA

Aunque el 96% de los hogares chilenos tiene algún integrante que cuenta al menos con una cuenta bancaria, según información de la Asociación de Bancos e Instituciones Financieras de Chile, el nivel de educación financiera es muy bajo en comparación con el resto de los países de la OCDE. De eso no escapa la industria aseguradora, respecto del dominio y conocimiento que los asegurados tienen sobre los productos contratados o aquellos a los que pueden acceder.

La buena noticia, según actores del sector, es que las mismas compañías aseguradoras se están haciendo cargo. "Las empresas de seguros en Chile están promoviendo la educación financiera a través de iniciativas de capacitación, uso de contenidos digitales y atención personalizada", comenta el CEO de Unitti, Cristián López.

La toma de decisiones informadas es clave en el ámbito financiero. Capacitaciones y plataformas digitales interactivas son algunos métodos que están aplicando las aseguradoras para guiar a sus clientes y ayudarlos a entender y dominar los productos que contratan.

POR MACARENA PACULL M.

Cada vez son más las plataformas en línea con recursos como blogs, videos y guías interactivas que buscan explicar términos complejos y conceptos de seguros "de una forma simple y accesible", dice López, y destaca que algunas ofrecen asesorías individuales con ayuda personalizada de ejecutivos

especializados, quienes realmente se aseguran de que los clientes entiendan sus opciones de cobertura y puedan evaluar qué productos se alinean mejor con sus necesidades y situación financiera.

"Estos recursos tienen como objetivo desmitificar los seguros, ofreciendo información clara y

relevante para todos los niveles de conocimiento", añade el fundador de Ocular y Wingsoft, Danilo Naranjo. A su juicio, la transparencia en la información se ha convertido en una prioridad, con términos y condiciones de las pólizas más simplificados para facilitar la comprensión de los clientes.

"Fortalecer la confianza y aumentar las posibilidades de mantener relaciones comerciales sostenibles entre las empresas de seguros y los clientes", es la meta, complementan desde HDI Seguros.

López apunta que las herramientas digitales como simuladores de coberturas, aplicaciones

móviles y portales de autoatención, además de webinars que organizan las compañías, son fundamentales para fomentar la comprensión del cliente. "Los simuladores, por ejemplo, permiten visualizar distintos escenarios financieros y cómo sus decisiones de seguro pueden impactar posteriormente", señala.

La videoasistencia, los chatbots, las aplicaciones de gestión de seguros y las plataformas de e-learning también son piezas fundamentales en las estrategias de las empresas, a juicio de Naranjo, porque fomentan el autoaprendizaje.

GRUPO DF
DF LINE DF MS DF SUD DF SAL
CAPITAL ID ID

Director: José Tomás Santa María / Subdirectora: Paula Vargas / Gerente Comercial: José Ignacio De la Cuadra / Editora: Claudia Marín / Director Creativo y Arte: Rodrigo Aguayo
Coordinadora: Marcia Aguilar / Dirección Edificio Fundadores, Badajoz 45, piso 10, Las Condes, Fono: 2 23391000 / e-mail: buzondf@df.cl / Impreso por COPESA IMPRESORES S.A., que sólo actúa como impresor.
Se prohíbe la reproducción total o parcial de los contenidos de la publicación.

En PROBENEFIT somos especialistas en seguros

Contamos con el respaldo y experiencia necesaria para entregarte la mejor asesoría y servicio en una amplia gama de seguros.

Nuestros Seguros

- Vida y Salud Colectivo
- Complementario de Salud para PYMES
- Accidentes Personales
- Catastróficos
- Vehículos Particulares
- Transporte de Pasajeros
- Vida Guardia y Vida Conductor
- Responsabilidad Civil y más

Conversemos



PROBENEFIT

Seguros - Programas de Asistencia al Trabajador - Servicios de Bienestar

aniver.
sario

DIARIO FINANCIERO®

IA y el futuro de los negocios

» Jueves 7 de
noviembre
9:00 hrs.

Transmisión por **df.cl** 

Presenta:



Produce:

DFLIVE



Aisén Etcheverry
Ministra de Ciencia,
Tecnología, Conocimiento
e Innovación.



Sandra Guazzotti
Directora de empresas.



Alejandro Matamala
Cofundador de Runway.



Patricio Cofré
Socio EY y líder de
Consultoría de Datos
de EY Latinoamérica.



Marina Tannenbaum
Directora de empresas, líder
del Grupo de Tecnología de
Icare y socia de Easybots.



Rodrigo Durán
Gerente del Centro de
Inteligencia Artificial Cenía.



Juan Carlos Gallardo
Gerente general de Kael.

INSCRÍBETE AQUÍ



Transmisión online
por **df.cl**

SOMOS MÁS QUE CIFRAS, SOMOS SEÑALES