

SEGUROS EN 2025: LA INDUSTRIA CRECE, SE DIVERSIFICA Y SE PREPARA PARA UN NUEVO CICLO

Un importante dinamismo vive la industria de los seguros en Chile, la cual ha mostrado un desempeño relevante en el segmento de vida, sumado a una mayor oferta personalizada y fuerte competencia por la arremetida de nuevos actores.

De acuerdo con el Informe Financiero del Mercado Asegurador del primer semestre de 2025 de la Comisión para el Mercado Financiero, las ventas de seguros de vida registraron un aumento de 15,4% en comparación al mismo período de 2024, con US\$ 5.771 millones en ventas, mientras que el segmento de generales logró un alza de 0,3%, con ventas de US\$ 2.672 millones. Así, el mercado asegurador logró un alza real de 10,2% en sus ventas.

En el detalle, en la comercialización de las compañías de seguros de vida, el mayor crecimiento en prima directa en comparación con ese período de 2024 se dio en la renta privada y otras rentas, con un alza de 31,5%, seguido del seguro de invalidez y sobrevivencia, con un 29,4% y el de renta vitalicia, con un 16,4%. Las menores alzas se registraron en los seguros de accidentes personales y asistencia, con 2,1%, y los temporales, con un 5,7%.

En el segmento de generales, el mayor incremento se dio en otros riesgos de ingeniería, con un 16,5%, seguido por el de equipo de contratista, con un 13,9%, y el de incendio, con un 11%. Las mayores bajas se registraron en riesgos de construcción y montaje, con un negativo 18,5%, responsabilidad civil de vehículos motorizados, con un descenso de 12,2%, y casco marítimo y aseo, con una baja de 12,1%.

El informe Proyecciones del

Tras un sólido desempeño en vida y un avance de 10,2% en las ventas totales, la industria aseguradora se encamina hacia un ciclo de crecimiento más moderado, pero con oportunidades en salud, innovación tecnológica y coberturas catastróficas. POR FRANCISCA ORELLANA

Mercado Asegurador 2025, de la Asociación de Aseguradores de Chile (AACH), destacó que este año se prevé cerrar con 414,2 millones UF, con "un crecimiento estimado del primaje de mercado de 11,8% anual, impulsado principalmente por los seguros de vida, que crecerían un 18,4% anual, mientras que los seguros generales casi no variarían, con un 0,2% anual".

Desde el gremio indican que el crecimiento del segmento de vida estaría impulsado fundamentalmente por un incremento de los seguros de invalidez y sobrevivencia (SIS) de 27,5% anual; rentas vitalicias, con un 25,1%; seguros con cuentas

de inversión (CUI), que subirían un 12,8%; los de salud, un 9,5% y los de desgravamen un 8,1%.

"En particular, los seguros complementarios de salud —tanto individuales como colectivos— mantienen alta demanda entre trabajadores y familias que buscan reducir su gasto de bolsillo y acceder a una mejor red de atención médica. En el caso de los seguros de vida, el aumento de las rentas vitalicias refleja una mayor conciencia previsional y búsqueda

de estabilidad de ingresos en la jubilación", dice la AACH.

Para los generales, en tanto, el gremio proyecta cerrar el año con una caída de 4,5% en las primas de vehículos, un negativo 4% en garantías y créditos, y una baja de 2,9% en incendios. "Los seguros automotrices mostraron una evolución más moderada, afectada por la menor venta de vehículos nuevos y un consumo privado más contenido. Pese a ello, la industria mantiene más de 2,1 millones de autos asegurados", dice la AACH.

Causas

El general manager de AJS RE Corredores de Reaseguros, Angelo Jerez, indica que estos datos se deben a la "desaceleración económica que impacta la venta de seguros asociados al consu-

mo (automotriz, hogar, pyme) y a la cautela del reaseguro en riesgos catastróficos". Acota que la presión inflacionaria sobre los siniestros de responsabilidad civil "también afecta la rentabilidad del ramo".

Para el senior manager de riesgo y regulación financiera de PwC Chile, Rodrigo Valenzuela, el sector enfrenta un entorno macro con inflación en desaceleración —4,0% anual en julio—, "salarios reales al alza y una mejora de la composición del empleo formal; además, una TPM estable en 5% durante el primer semestre que favorece consumo y algunos créditos, apoyando desgravamen. En contrapartida, la todavía débil demanda por créditos comerciales e hipotecarios pesa sobre incendio y terremoto, y un consumo privado más moderado se refleja en vehículos".

No obstante, la evolución del mercado asegurador chileno entre 2024 y 2025 refleja una industria que, pese a la moderación del crecimiento, avanza hacia una etapa "de



→ VIENE DE PÁG. 01



tener un seguro. “Los clientes están mucho más informados y exigentes. Ya no contratan un seguro solo porque hay que tenerlo, sino porque esperan un servicio ágil, transparente y que realmente los acompañe cuando lo necesitan”, destaca Chacón.

En la AACCh indican que, según la Encuesta Descifra 2025, el 67% de las personas considera que los seguros son una inversión para garantizar estabilidad financiera y bienestar futuro, mientras que el 52% habría querido estar protegido ante una enfermedad o accidente grave. “Eso revela una mayor valoración del seguro como herramienta de previsión y respaldo económico”, dicen.

Próximas oportunidades

¿Qué viene en 2026 para el sector? Los analistas anticipan un escenario de mayor moderación. Valenzuela proyecta que el próximo año la actividad mantendrá un ritmo de expansión más acotado, con un crecimiento en torno al 3,4%: “Hay oportunidades en vida, que incluyen consolidar SIS y rentas vitalicias (4,7%), con cambios normativos relevantes como, por ejemplo, una menor pensión mínima requerida”. Agrega que en el segmento de generales, vendría una recuperación gradual, con crecimientos en incendio (4%), terremoto (2,8%), transporte (2,3%)

e ingeniería (1,4%), mientras que robo cedería (3,9%) y vehículos “seguiría plano”.

Si la Modalidad de Cobertura Complementaria de Fonasa (MCC) logra adjudicarse esta vez —luego de que la primera licitación fuera declarada desierta en junio por falta de ofertas, y de que Fonasa publicara un segundo llamado el mes pasado—, Valenzuela estima que podría abrir un canal relevante en el segmento de salud complementaria. Además, señala que la obligación de contar con seguros colectivos en condominios podría reconfigurar las carteras de incendio, mientras que la nueva norma sobre seguros paramétricos habilitaría un espacio fértil para la innovación en coberturas catastróficas.

Además, se proyectan oportunidades en nuevos segmentos. Jerez indica que son atractivos los seguros complementarios, los microseguros “para población vulnerable” y pymes, y los de mascotas y movilidad (uso y *on demand*). Sin embargo, para capturarlas, plantea que las compañías deben priorizar la innovación digital —con capacidades de las *insurtech* y modelos *customer centricity*—, acelerar el uso de inteligencia artificial para la suscripción y siniestros, y desarrollar la capacidad técnica. “La clave es la personalización y la distribución ágil”, acota.

mayor madurez, eficiencia y apertura a la innovación”, destaca la directora de la Asociación Gremial de Corredores de Seguros de Chile (Acoseg), Macarena Chacón.

Clientes más fieles

Un aspecto que se avizora en el sector es que las personas confían cada vez más en la utilidad de

SEBASTIÁN VALLE, GERENTE GENERAL DE BNP PARIBAS CARDIF EN CHILE:

“La confianza de nuestros socios nos permite proteger casi 5 millones de personas, en los momentos más importantes de su vida”

- BNP Paribas Cardif es una compañía líder en seguros masivos, con presencia en 30 países y más de 25 años en Chile. Su propósito es hacer los seguros más accesibles, valiosos y justos.
- Basada en un modelo de partnership con socios-distribuidores en todo el mundo, en los últimos años la compañía ha impulsado una transformación centrada en mejorar la experiencia de sus clientes, combinando tecnología, eficiencia y un fuerte enfoque en la empatía y la confianza.

A partir de su modelo de partnership con sus socios-distribuidores, BNP Paribas Cardif en Chile ha construido alianzas de 10 a 15 años con los principales bancos, retailers, cajas de compensación y cooperativas del país. “La confianza de nuestros socios es la que nos permite proteger a casi 5 millones de personas en los momentos más importantes de su vida, con seguros simples, accesibles y relevantes para su día a día”, destaca al respecto Sebastián Valle, Gerente General de BNP Paribas Cardif en Chile.

Un indicador concreto avala los dichos del alto ejecutivo: en la más reciente Partner Survey,

encuesta bianual que envía desde Francia la casa matriz de la compañía a todos los socios, BNP Paribas Cardif en Chile alcanzó un NPS de 62 puntos, lo que refleja la confianza y satisfacción de sus distribuidores en nuestro país. “Ese resultado nos motiva a seguir fortaleciendo nuestras alianzas y a continuar innovando para entregar una experiencia de valor tanto a los socios como a los clientes finales”, agrega Sebastián Valle.

En ese contexto, la compañía está impulsando una transformación integral que tiene a sus clientes al centro, apuntando a que la experiencia con sus seguros sea más ágil, digital y humana. Por eso, comenta el gerente general, “estamos

simplificando procesos, incorporando tecnología en cada etapa del viaje del cliente y reforzando una cultura basada en la empatía y la confianza”.

Para ese propósito, los canales digitales son una pieza fundamental porque les permite dar respuestas más rápidas y personalizadas. Sebastián Valle profundiza: “Implementamos una plataforma de Inteligencia Artificial que nos permite desplegar nuestros algoritmos directamente a nuestros clientes y socios. De esta forma, nos anticipamos a las necesidades del cliente y podemos hacer ofertas en tiempo real, ajustadas a cada requerimiento, potenciando de este modo su fidelización”.

Uno de los focos estratégicos de BNP Paribas Cardif en Chile es su línea de Protección Automotriz. Esta línea ha alcanzado resultados sobresalientes, posicionándolos como una de las aseguradoras más rápidas en devolver el vehículo al cliente tras un siniestro.

“Para seguir potenciando esta línea, estamos implementando un nuevo core tecnológico de primera clase, potenciado por IA, con un motor de pricing dinámico que permite definir el producto adecuado a la necesidad de los clientes”, afirma Sebastián Valle.

<https://bnpparibascardif.cl>



Sebastián Valle, gerente general de BNP Paribas Cardif Chile.



Confianza y respaldo: el sello de Consorcio en la industria aseguradora

Con más de 100 años de trayectoria, la compañía ha aportado al desarrollo del mercado asegurador nacional consolidándose como una de las empresas líderes del país.

Las cifras del mercado asegurador en Chile son reveladoras. Según la Comisión Nacional de Seguridad de Tránsito (CONASET), aunque la siniestralidad del sector automotriz supera los 75 mil eventos al año, solo uno de cada tres vehículos cuenta con seguro. En otros ámbitos la situación es aún más crítica. La Encuesta Financiera de Hogares del Banco Central y datos del Colegio de Corredores de Seguros, revelan que cerca del 90% de los hogares no tiene cobertura. En salud, la Asociación de Aseguradores de Chile (AACH) indica que solo el 14% de los chilenos posee un seguro complementario.

En este marco, y a lo largo de su trayectoria de más de 100 años, Consorcio ha aportado con soluciones que, junto con contribuir al desarrollo del mercado asegurador, han significado un aporte relevante a la vida de personas y familias del país.



Con más de 100 años de trayectoria, Consorcio ha aportado al desarrollo del mercado asegurador nacional consolidándose como una de las empresas líderes del país. En la imagen, el edificio corporativo de la compañía.

Así lo explica el gerente de Vehículos y Líneas Personales Generales de la compañía, José Mardariaga: "En Consorcio trabajamos cada día para estar más cerca de nuestros clientes. Diseñamos seguros que responden a lo que realmente

necesitan y ofrecemos una experiencia respaldada por un equipo que entrega soluciones con cercanía, rapidez y compromiso".

La completa oferta de Consorcio

En cuanto a Seguro de Auto, Consorcio ofrece alternativas de protección ante robo, daño o pérdida total, junto con asistencias en ruta 24/7, auto de reemplazo y conductor de emergencia. Además, incorpora la cláusula de libre conductor, que protege el vehículo sin importar quién lo maneje, y en caso de pérdida total indemniza según el valor comercial.

Todo esto con una amplia red de talleres que buscan asegurar la disponibilidad de repuestos, accesibilidad, buenos tiempos de atención y calidad de las reparaciones.

Por su parte, el Seguro Hogar brinda protec-

ción ante incendios, sismos y robos, junto con servicios domiciliarios que incluyen instalación de electrodomésticos, plomería básica y armado de muebles, superando los 13 tipos de asistencia.

En salud, los seguros complementarios, catastróficos u oncológicos entregan amplias coberturas, integrando servicios como telemedicina 24/7, reembolsos en línea y libre elección de prestadores.

Finalmente, en materia de vida y ahorro, la compañía ofrece alternativas flexibles para acompañar los distintos proyectos personales. Existen alternativas de Seguros de Vida con Ahorro que combinan protección, ahorro e inversión, además de Seguros con APV pensados para ayudarte a alcanzar una mejor jubilación, ya sea aumentando tu pensión o adelantando tu retiro, mientras aprovechas beneficios tributarios y protección ante imprevistos.

Durante este Mes de los Seguros, Consorcio reafirma su compromiso de entregar soluciones que se adaptan a cada etapa de la vida, consolidando más de un siglo de trayectoria basada en la cercanía, confianza e innovación que los distingue.

www.consorcio.cl



Seguro Auto • Seguro Hogar • Seguro Vida
Seguro Salud • Seguro Viajes

Tu vida más
consorcio

contacta
a los expertos
en consorcio.cl



CÓMO SE ADAPTA EL MERCADO ASEGURADOR A LOS DESAFÍOS DEL CAMBIO CLIMÁTICO

El cambio climático está reescribiendo las reglas del mercado asegurador. El aumento en la frecuencia e intensidad de fenómenos como incendios forestales, inundaciones o sequías prolongadas ha puesto a prueba la capacidad del sector para evaluar riesgos y diseñar coberturas sostenibles.

Este escenario exige revisar procesos, incorporar nuevas metodologías y aprovechar la tecnología y la innovación “para mejorar la planificación, la ejecución y la capacidad de respuesta, que frente a eventos de estas características debe ser cercana y, sin duda, oportuna”, asegura el gerente comercial de Bci Seguros, Michel Delgado, para quien la solvencia de las compañías se ha vuelto un factor clave ante una siniestralidad cada vez más frecuente.

Para la Asociación de Aseguradores de Chile (AACh), el impacto de estos fenómenos ha reafirmado el rol del seguro como respaldo técnico y financiero clave para la recuperación y la resiliencia frente a emergencias. El gremio explica que, por ello, “las compañías han ampliado su oferta con coberturas específicas para riesgos climáticos, como seguros agrícolas, de incendio forestal e interrupción de negocio, adaptándose a un entorno

Ante el aumento en la frecuencia e intensidad de eventos extremos, la industria está experimentando una transición desde un enfoque reactivo hacia una gestión más preventiva, con coberturas que incluyen daños derivados de estos fenómenos.

POR ANDREA CAMPILAY

más incierto”. Añaden que la Ley Fintech también abrió la posibilidad de que las aseguradoras ofrecieran seguros paramétricos, que pagan una indemnización si un indicador—como lluvias, temperatura o caudal— supera un umbral previamente establecido.

Hacia la resiliencia proactiva

Desde la mirada de los clientes,

el impacto de esta transformación es doble, plantea el director ejecutivo de Accenture Chile, Rodolfo Angelastro. Explica que, en primer lugar, crece la conciencia de vulnerabilidad y la demanda por productos de protección más personalizados y predictivos; y, segundo, “se eleva el costo y la dificultad de acceder a ciertas coberturas, especialmente en rubros como hogar, agricultura o infraestructura crítica”, puntualiza el ejecutivo. Por ello, a sus ojos, el mercado está obligado a transitar desde un enfoque reactivo hacia una lógica de resiliencia proactiva.

Según un informe de Aon, las pérdidas aseguradas a nivel mundial por catástrofes naturales alcanzaron los US\$ 100 mil millones durante el primer semestre de este año. En esa línea, el mercado de reaseguros también está implementando diferentes medidas “como control de cúmulos en zonas de riesgos (bordes costeros y de ríos) y colocando deducibles catastróficos similares a los de sismos, que es el riesgo más afectado en Chile”,

afirma la directora técnica y de productos de Reale, Andrea Lepe. En el caso de esta firma, cuenta que dichos riesgos son monitoreados tanto a través de análisis trimestrales como mediante análisis prospectivos, entre los cuales se contemplan estudios orientados a evaluar los impactos en las pérdidas que podría enfrentar la compañía en un escenario mundial de aumento de la temperatura. Asimismo, resalta que se estima que el capital global dedicado al reaseguro creció significativamente, “superando los US\$ 805 mil millones en el primer semestre de 2025, y se espera que continúe creciendo”.

En el país, la industria mantiene “una relación sólida y colaborativa” con el mercado reasegurador internacional, señala la AACh, lo que ha permitido conservar condiciones competitivas y asegurar la continuidad de las coberturas, reforzando la confianza y la resiliencia del sistema asegurador.

Bajo la mirada de la gerenta legal de AuguStar seguros, Joanna Cella, la adaptación “no

solo se trata de cubrir daños materiales, sino de fortalecer la estabilidad financiera de las familias y promover hábitos de ahorro de largo plazo, que son una forma de resiliencia frente al cambio climático y sus impactos sociales y económicos”. Precisa que, en el caso de los seguros de vida y ahorro, el impacto de la crisis climática se traduce en la necesidad de ofrecer productos más flexibles, transparentes y resilientes, que permitan a las personas proteger su bienestar financiero a largo plazo frente a escenarios inciertos.

Desafíos

Frente a las proyecciones de la crisis climática, el desafío para el sector es “seguir fortaleciendo su capacidad de respuesta y prevención”, dice la AACh, lo que exige colaboración entre el Estado, las empresas, la ciudadanía y las aseguradoras.

Por su parte, Angelastro destaca que, en el país, los seguros “son parte clave de la relación financiera”. En este escenario, dice que el desafío es pasar de una lógica de productos individuales a una propuesta integrada y centrada en la vida de las personas.

US\$ **162**
MIL MILLONES

EN PÉRDIDAS ECONÓMICAS -ASEGURADAS Y NO ASEGURADAS- A NIVEL MUNDIAL SE DERIVARON DE LAS CATÁSTROFES NATURALES EN EL PRIMER SEMESTRE DE 2025, SEGÚN EL FORO ECONÓMICO MUNDIAL.





INNOVACIÓN Y CERCANÍA:

La estrategia de Seguros SURA para entregar un servicio de excelencia centrado en el cliente

- La compañía aseguradora combina el uso de tecnologías con la cercanía humana para entregar bienestar y una experiencia de calidad en cada una de sus soluciones.

En un mundo donde la transformación digital avanza a gran velocidad, Seguros SURA ha logrado mantener un equilibrio clave: integrar soluciones tecnológicas sin perder el sello humano que distingue su trabajo. Esta combinación única es lo que permite a la compañía entregar un servicio de excelencia, ofreciendo bienestar y experiencias de calidad a sus asegurados.

“En Seguros SURA creemos que la innovación tecnológica sólo tiene valor si va de la mano con la cercanía humana. Por eso buscamos que cada interacción con nuestros clientes sea empática, resolutive y oportuna, ofreciendo una experiencia integral y eficiente. Por ejemplo, incorporamos inteligencia artificial en agentes para declarar siniestros y los liquidadores pueden entregar estados de avances de las reparaciones en tiempo real vía WhatsApp”, comenta Sofía Frascaroli, Gerenta de Clientes, Marketing y Transformación Digital en Seguros SURA.

Su estrategia de experiencia y atención se basa en cuatro pilares fundamentales: un modelo de servicio, en su cultura organizacional, en el conocimiento profundo de sus clientes y la observación constante del entorno.

Gracias a este enfoque y su modelo de servicio multicanal, Seguros SURA ha alcanzado los menores tiempos de reparación de vehículos en la industria y ha sido reconocida con el primer lugar en el Premio DEC a la Mejor Estrategia de Experiencia de Clientes 2024, además de recibir el reconocimiento del Centro de Experiencia y Servicio de la Universidad Adolfo Ibáñez como una de las mejores estrategias de experiencia de cliente.

Para seguir avanzando desarrollaron un programa de sensibilización dentro de su Plan de Cultura, que ofrece experiencias inmersivas a sus colaboradores, permitiéndoles vivir de cerca lo que enfrentan los clientes e identificar



Colaboradores de la compañía durante una visita a un taller de auto.

oportunidades de mejora, optimizando así su servicio y reforzando la comprensión y el compromiso con una cultura centrada en el cliente.

Un ejemplo de ello es la iniciativa “SURA en la Calle”, donde miles de empleados recorrieron 25 ciudades de Latinoamérica para

transformar espacios públicos en escenarios de conversación con clientes, recogiendo valiosa información para optimizar procesos, productos y la experiencia general, y que en Chile también se realizó en diversos puntos de Santiago y ciudades en regiones.



Hoy, siembras
una planta,
mañana, la despensa
del mundo.

Cuando 44 millones de personas ahorran para su pensión, invierten y se aseguran con SURA, también lo hace América Latina.

Presente contigo,
mañana también.

sura.cl

INDUSTRIA ASEGURADORA ACELERA SU CAMINO HACIA LA INNOVACIÓN



La llegada de tecnologías como la inteligencia artificial (IA), la automatización y el big data está cambiando el modelo competitivo de la industria aseguradora. Un proceso de digitalización que ha redefinido la forma en que las compañías se relacionan con sus clientes y desarrollan nuevos productos, en lo que las alianzas con el ecosistema *insurtech* son fundamentales.

La directora ejecutiva y cofundadora de InsurteChile, Andrea Triat,

Cada vez más compañías recurren a la inteligencia artificial, la automatización y el análisis de datos para agilizar sus procesos. Insurtech y startups tecnológicas son clave para su digitalización.

POR VALENTINA CÉSPEDES

explica que cada vez más compañías "han logrado superar la inercia o el temor inicial de abrirse a socios tecnológicos, reconociendo que esta colaboración no solo potencia su capacidad operativa, sino que también mejora la experiencia del usuario y permite ofrecer productos más flexibles y personalizados".

Por ello, dice, prácticamente todas las grandes aseguradoras del país trabajan con startups tecnológicas para optimizar procesos y responder a las nuevas demandas del mercado.

Triat añade que las *insurtech* son un motor clave de esta transformación, impulsadas por tecnologías como la IA, el internet de las cosas (IoT) —que conecta dispositivos para recopilar datos y anticipar riesgos—, la automatización robótica y las APIs abiertas. Estas herramientas permiten automatizar procesos como la evaluación de riesgos o el pago de siniestros, mejorar la detección de fraudes y crear seguros personalizados según el uso real de cada cliente. También han elevado la experiencia del usuario mediante servicios digitales integrados y asistentes virtuales que operan 24/7,

de clientes y atención comercial. Su subgerente de desarrollo de negocios e innovación, Juan Pablo Aránguiz, detalla que la colaboración con *insurtechs* ha sido clave para esta digitalización, mejorando y agilizando la experiencia del usuario al integrar canales de comunicación directa como WhatsApp en procesos de atención médica, destaca. Además, cuenta que han desarrollado seguros paramétricos junto a startups tecnológicas, modelos que "ofrecen respuestas más rápidas y eficientes ante eventos adversos, lo que representa un avance relevante en términos de servicio al cliente".

Aránguiz visualiza oportunidades para el sector en la adopción del *Open Finance* y en el uso estratégico de la IA para optimizar decisiones y eficiencia operativa.

"Las compañías que incorporen estas tecnologías de forma ágil estarán mejor posicionadas para liderar el mercado y adaptarse a las nuevas expectativas de los clientes", dice. Añade que otra gran oportunidad radica en el uso avanzado de datos para la hiperper-

sonalización, lo que permite diseñar modelos de riesgo más precisos y ofrecer coberturas ajustadas a cada cliente.

La cultura organizacional, más que la regulación o la tecnología, sigue siendo un factor decisivo, plantea Triat, pues las empresas con una mentalidad abierta a la innovación y que fomentan la agilidad logran avanzar con mayor velocidad y éxito en la integración con socios tecnológicos. "La disposición a experimentar, a asumir riesgos medidos y a agilizar procesos internos de toma de decisión son factores críticos para que estas alianzas prosperen", concluye.

El uso de tecnología permite automatizar procesos como la evaluación de riesgos o el pago de siniestros, mejorar la detección de fraudes y crear seguros personalizados según el uso real de cada cliente.

fortaleciendo la fidelización.

El gerente de desarrollo de negocios y alianzas de In Motion, Juan Medina, señala que la relación entre proveedores y aseguradoras ha pasado de sistemas cerrados a modelos basados en plataformas modulares y colaboración en la nube, lo que permite mayor agilidad y eficiencia. Afirma que esta sinergia "ya no es solo un apoyo operativo, sino un pilar esencial para la competitividad, la innovación y la sostenibilidad del mercado asegurador chileno".

Consorcio, por ejemplo, ha incorporado IA y automatización en gestión de riesgos, perfilamiento



MUTUALIDAD DE CARABINEROS – MUTUCAR:

Un seguro de vida que cuida a quienes nos cuidan

Desde hace 109 años, MUTUCAR trabaja incansablemente por la seguridad y el bienestar de sus asegurados: los integrantes de Carabineros de Chile, la Policía de Investigaciones de Chile y el personal en retiro de ambas instituciones en todo el territorio nacional.

Comprometida con el propósito de "Brindar apoyo y seguridad a quienes nos entregan seguridad", MUTUCAR es la Corporación que administra el seguro de vida de Carabineros y Detectives, que conforme a lo establecido por el DL 1092 de 1975, es obligatorio para los miembros de ambas instituciones, y les garantiza protección contra el riesgo de muerte desde el momento en que ingresan al servicio.

Se trata de una Póliza Única Colectiva de

Seguros de Vida Reajutable, diseñada para dar respuesta a las necesidades derivadas de las funciones de policía, asumiendo el riesgo asociado a sus actividades y su permanencia posterior en calidad de retiro, asegurando indemnizaciones y beneficios adicionales por fallecimiento a sus beneficiarios o herederos legales, sin límites de edad.

<https://www.mutucar.cl>



EXPERIENCIA GERENCIAL, TECNOLOGÍA Y CERCANÍA CON EL CLIENTE:

Grupo Insurex redefine el mercado de seguros impulsando la competitividad y transparencia

- Liderada por una plana gerencial con amplia experiencia en la banca y la industria aseguradora, Grupo Insurex se consolida como un referente nacional en asesoría y corretaje de seguros para personas y empresas.
- En dicho contexto, esta compañía con más de 13 años de trayectoria impulsa una importante expansión presencial a través de sus nuevas sucursales en regiones y un decidido impulso tecnológico, reforzando su liderazgo donde su plataforma de Portabilidad de Seguros Mueve Seguro, está jugando un rol protagónico.

El mercado asegurador chileno vive una transformación marcada por la digitalización, la inteligencia artificial y el empoderamiento de los clientes. En ese marco, Grupo Insurex se ha posicionado como una de las firmas más dinámicas del sector, combinando tecnología, cercanía y experiencia para ofrecer soluciones integrales tanto a personas como a empresas.

Con más de trece años de destacada trayectoria, Grupo Insurex ofrece asesoría experta en seguros de vida, salud, automotriz, hogar, desgravamen, responsabilidad civil y seguros corporativos especializados para industrias como la minería, el retail y la salmicultura. “Nuestra propuesta busca entregar soluciones a la medida, basadas en la confianza y el conocimiento profundo del cliente”, destaca Marcelo Rubio, gerente general de Grupo Insurex.

En los últimos dos años, la compañía ha vivido un crecimiento exponencial impulsado por su insurtech Mueve Seguro, plataforma que ha democratizado la portabilidad de seguros, permitiendo a miles de clientes trasladar sus pólizas a condiciones más convenientes. Solo entre junio y octubre de 2025, el número de clientes portados pasó de 20 mil a casi 40 mil. “La tecnología está transformando la industria, pero creemos que la cercanía sigue siendo esencial. Por eso combinamos herramientas digitales con atención presencial en nuestras nuevas sucursales regionales”, agrega el ejecutivo.

Hoy, Grupo Insurex cuenta con oficinas en Antofagasta, Concepción, Puerto Montt y Viña del Mar, y en noviembre se sumarán Temuco y La Serena, impulsando una red con presencia nacional. Cada una de estas sucursales opera bajo modelo corporativo, esto es, brindando todos los servicios del Grupo: seguros corporativos, seguros personales y portabilidad.

Una expansión que ha estado acompañada de un fortalecimiento organizacional, que se refleja en sus ocho gerencias -siendo Líneas Personales la de más reciente creación- y más de 150 colaboradores que forman un equipo profesional y técnico altamente calificado. “Nuestro crecimiento va de la mano de un equipo gerencial con experiencia en grandes instituciones financieras y aseguradoras, como Banco Estado, Banco Itaú y Banco de Chile.



De pie de izquierda a derecha: Cristián Alicó, Director comercial de nuevos negocios Grupo Insurex; Gonzalo Jiménez, Gerente de marketing y comunicaciones Grupo Insurex; Jorge Figueroa, Gerente de clientes Grupo Insurex; Raúl Zablah, Gerente TI Grupo Insurex; Claudio Rubio, Gerente de administración y finanzas Grupo Insurex; Marcos Pérez, Gerente de distribución Mueve Seguro; Marcelo Cartagena, Gerente área empresa Grupo Insurex.
Sentados de izquierda a derecha: Jorge Stoltze, Director y Presidente Grupo Insurex; Marcelo Rubio, Gerente General Grupo Insurex; Juan Cooper, Director Externo Mueve Seguro.

Esa trayectoria, junto a todo nuestro equipo humano, al desarrollo tecnológico y la aplicación de inteligencia artificial, nos permite proyectarnos con fuerza hacia 2026”, subraya Marcelo Rubio.

Modelo híbrido: humano y tecnológico

Uno de los pilares estratégicos es precisamente la innovación tecnológica. El grupo está implementando un sistema de chat inteligente vía WhatsApp, que permitirá a los usuarios hacer la portabilidad y contratar pólizas de forma rápida y segura, reemplazando la tradicional atención telefónica. “El futuro de la industria está en la digitalización, pero también en escuchar al cliente. Hay personas que prefieren la asesoría directa, y por eso creemos en un modelo híbrido: humano y tecnológico”, explica el gerente general.

Junto con la innovación, Grupo Insurex ha logrado introducir mayor transparencia y

competitividad a un mercado históricamente concentrado en pocas instituciones financieras. Marcelo Rubio complementa: “Durante años, muchos clientes desconocían que podían portar o mejorar su seguro. Hoy les entregamos conocimiento, libertad y acceso a mejores condiciones. Eso genera un mercado más justo y abierto”.

De cara al año 2026, la meta del Grupo es aumentar en un 40 % la intermediación de seguros, impulsada por la portabilidad y por el crecimiento de los seguros corporativos. En paralelo, prepara su expansión hacia Latinoamérica, comenzando por Perú, donde el marco legal permite replicar el exitoso modelo chileno.

“La experiencia de nuestro equipo y la innovación tecnológica son los dos motores que nos impulsan hacia una nueva etapa. Queremos seguir liderando la democratización del seguro en Chile y abrir nuevas oportunidades en la región”, concluye Marcelo Rubio.

“Mueve Seguro” cambia el paradigma

Mueve Seguro, la plataforma de Portabilidad de Seguros de desgravamen y cesantía de Grupo Insurex, está masificando las pólizas para que lleguen de manera más directa y económica a los clientes finales, con un producto masivo, estandarizado, de fácil comprensión y que además les permite recuperar dinero, donde el cliente descansa en sus servicios 360 y sus canales de información. Y en la compañía ya están pensando expandir este servicio a otro tipo de seguros.

“La innovación de Mueve Seguro ha permitido democratizar la portabilidad de seguros y ha ayudado a nuestros clientes a mantenerse asegurados y acceder asimismo a una devolución de primas de su seguro original adquirido a mayores valores”, afirma Juan Cooper, director externo de Mueve Seguro, quien además cuenta con una destacada trayectoria como exgerente general de Banco Estado. “El equipo de gerentes es muy profesional, tiene una gran experiencia y está muy motivado en apoyar a nuestros clientes y el crecimiento de Grupo Insurex”, finaliza al respecto Juan Cooper.

<https://www.grupoinsurex.cl>

REASEGUROS: UN PILAR EN LA ESTABILIDAD DEL SECTOR

El reaseguro es un componente esencial en la estabilidad del sistema asegurador, al permitir distribuir y diversificar los riesgos, resguardando la solvencia de las compañías frente a eventos de gran magnitud, como terremotos y tsunamis. "Los reaseguradores, además de otorgar protección a las aseguradoras frente a los daños ocasionados por eventos de este tipo, permiten estabilizar las pérdidas por siniestros, asistir en el proceso de suscripción y aumentar la capacidad de las aseguradoras", analizan desde la CMF.

El reaseguro opera como un sistema internacional de transferencia de riesgos, mediante el cual las aseguradoras ceden parte de su exposición a entidades especializadas que actúan en distintos mercados, explican en la Asociación de Aseguradores de Chile (AACH). Esto permite distribuir el impacto económico de grandes catástrofes y fortalece la sostenibilidad de las coberturas contratadas.

En un país altamente expuesto a catástrofes naturales, las reaseguradoras tienen un rol vital al absorber parte del impacto financiero de los siniestros, dando respuesta a los clientes y continuidad a los mercados.

"Según estimaciones del mercado internacional, en 2025, la capacidad global de reaseguro alcanzó los US\$ 720 mil millones. En Chile, al año 2024, el total de prima reasegurada ascendió a US\$ 3.183 millones, de los cuales más del 90% correspondió a seguros generales", indican en la AACH.

Para el gerente general de AJS RE Corredores de Reaseguros, Angelo Jerez, representan un pilar

de estabilidad para el país por una simple asimetría: Chile es un mercado de tamaño medio, pero con riesgos catastróficos de categoría mundial. "Ningún mercado local podría soportar las pérdidas de un 27/F solo con sus primas, la industria colapsaría. Nuestra prueba de fuego en 2010 demostró que el sistema funciona: transferimos el golpe financiero al exterior, impidiendo una crisis sistémica",

asegura Jerez.

De acuerdo con el senior manager de riesgo y regulación Financiera de PwC Chile, Rodrigo Valenzuela, el país enfrenta un desafío estructural: una cartera de riesgos concentrada y correlacionada (terremotos, tsunamis, inundaciones y megaincendios) expuesta a mayor frecuencia y severidad por el cambio climático y la expansión urbano-forestal: "Esto incrementa la incertidumbre de modelación, el costo de capital y endurece las condiciones de reaseguro, en un

contexto de inflación de costos de reconstrucción y descalce cambiario entre siniestros en pesos y coberturas en dólares". El resultado es una mayor presión sobre precios y capacidad.

Según Valenzuela, la respuesta a estos desafíos pasa por una estrategia integral: inversión en mitigación y adaptación, transparencia y mejora de datos y modelos, y uso de soluciones de transferencia de riesgo complementarias, como capas catastróficas multianuales y coberturas paramétricas.

Un seguro de salud que **no necesita traductor**

Los seguros como deben ser

vidacamara.cl

Seguros Individuales
Seguros Colectivos:
Empresas y Pymes

 **Vida Cámara**
SOMOS CCHC



Vida Cámara
SOMOS CCHC

Con foco en tecnología y experiencia del cliente, Vida Cámara renueva su marca

En su proceso de crecimiento, Vida Cámara, la aseguradora de salud y vida de la Cámara Chilena de la Construcción, presentó una nueva identidad de marca, reafirmando su compromiso con la innovación y el bienestar.

La compañía protege a casi 700 mil personas y atiende a más de 3.600 empresas. Junto a Google Cloud, fue reconocida como caso de éxito por incorporar Inteligencia Artificial para transformar su operación, reducir costos y potenciar el talento humano, mejorando en un 15% los tiempos de atención y procesos operacionales que fortalecen la experiencia del cliente.

Como parte de su evolución, lanzó "VC te acompaña", programa de beneficios

centrado en el bienestar, que incluye telemedicina, programas preventivos de salud y orientación para asegurados afiliados a Fonasa, entre otros, guiando ya, a más de 700 personas en el uso eficiente de su seguro.

Con innovación y cercanía, Vida Cámara avanza con fuerza hacia el futuro, poniendo la tecnología al servicio de sus asegurados.

www.vidacamara.cl



LA VISIÓN DESDE AJS RE:

Nuevas tendencias y cruciales desafíos emergen para el mercado de reaseguros en Chile y Latinoamérica

- El mercado de reaseguro latinoamericano presenta hoy un fuerte dinamismo. Y a juicio de Ángel Jerez Saavedra, CEO y General Manager de AJS RE, “Chile se ha convertido en el gran laboratorio de resiliencia y sofisticación de la región”.
- En ese contexto, AJS Re cuenta con una sólida propuesta de valor como broker de reaseguros en Chile, con años de experiencia en el mercado asegurador nacional e internacional, facilita soluciones personalizadas y rápidas, garantizando excelentes contratos con sus partners a nivel local y global.

La creciente complejidad e interdependencia de los riesgos a nivel global, están empujando la evolución del mercado de reaseguros en Latinoamérica y en Chile. Ángel Jerez Saavedra, CEO y General Manager de AJS RE, pudo constatar ese fenómeno tras asistir al XIII Congreso Latinoamericano de Seguros Marítimos (ALSUM 2025), realizado desde el 21 al 23 de octubre en Cartagena de Indias, Colombia. “Con una visión que combina ingeniería estructural y rigor legal, ALSUM 2025 y la efervescencia del mercado de transporte marítimo y carga aún resuenan”, señala al respecto el ejecutivo, quien ya se prepara para asistir a la 39ª Conferencia Hemisférica de Seguros (FIDES 2025), en Costa Rica, donde la conversación macro será protagonista.

En ese contexto, Ángel Jerez declara que “respecto de la trayectoria de nuestra industria en Latinoamérica, centraría el análisis en el mercado que, a mi juicio, se ha convertido en el gran laboratorio de resiliencia y sofisticación de la región: Chile”.

De la Cesión Obligatoria a la Interdependencia Global

El mercado de reaseguro latinoamericano no siempre tuvo el dinamismo de hoy. Durante décadas, muchos países, incluido Chile, operaron bajo esquemas de reaseguradores estatales o cesiones obligatorias, con mercados cerrados donde la “capacidad” era una decisión administrativa más que una evaluación de riesgo. La gran transformación, observa Ángel Jerez, “vino con la liberalización económica de los años 90. La apertura de los mercados fue un shock necesario. Significó la entrada de los grandes jugadores globales (europeos, americanos, Lloyd’s) y, con ello, la transferencia de know-how, modelamiento y disciplina de suscripción”.

Luego de dicho proceso, Latinoamérica pasó de ser un “riesgo exótico” a un componente esencial en la diversificación de las carteras globales. Una evolución que, sin embargo, no ha sido homogénea.

El contexto Latam: volatilidad y “vuelo a la calidad”

Tras su participación en ALSUM, Ángel Jerez enfatiza que las conversaciones son claras: el “mercado duro” (hard market) que vivimos post-pandemia y post-grandes siniestros globales (como el Huracán Ian) no se ha disipado, simplemente se ha racionalizado. Los reaseguradores globales ya no buscan crecer en exposición (volumen), sino en rentabilidad técnica.



Ángelo Jerez Saavedra, CEO y General Manager de AJS RE, en ALSUM 2025.

Esto significa un escrutinio profundo de los “Términos y Condiciones” (T&C), lo que en Latinoamérica se traduce en tres aspectos: Uno es la Inflación y Sumas Aseguradas, dado que la volatilidad económica en varios países de la región distorsiona tales sumas. El reaseguro busca protegerse de esa “inflación social” o judicial que impacta los siniestros de Responsabilidad Civil. Un segundo factor es el Riesgo Político, que en varias jurisdicciones sigue siendo una preocupación para las líneas de Crédito, Garantía (Fianzas) y Riesgo Político. Y como tercera variable aparecen las

La visión ante próxima FIDES 2025

De cara a este importante evento, en AJS RE sostienen que el mercado latinoamericano es resiliente, pero el mercado chileno es un referente. “Gracias a nuestra regulación (CMF), nuestra sofisticación técnica (ingeniería sísmica) y nuestra respuesta probada (27/F), Chile es un socio estratégico para el capital de reaseguro global”, afirma Ángel Jerez Saavedra.

Juan Castillo complementa: “El reto ya no es solo ‘conseguir capacidad’, sino estructurar soluciones inteligentes para los riesgos del mañana: climáticos, digitales y de transición energética”.

Catástrofes Naturales (NatCat), que son la gran determinante de la capacidad. “El Caribe y México (Huracanes) y la Falla del Pacífico (Terremotos) son riesgos peak que consumen capital global”, afirma Juan Castillo, líder del área de Suscripción en AJS RE.

Chile, el faro de la sofisticación técnica

En ese escenario, subraya Ángel Jerez, Chile se separa del promedio regional. “Nuestro mercado no es el más grande en primas absolutas (Brasil y México lo superan), pero es sin duda el más sofisticado y maduro en la gestión de riesgos catastróficos”. Un hito que, en la historia del reaseguro chileno moderno, reconoce dos capítulos: Antes del 27/F y Después del 27/F.

“El terremoto y tsunami de 2010 fueron una tragedia humana y económica, pero para nuestro sector representaron la validación máxima de un modelo. Fue, en su momento, el siniestro más caro de la historia del reaseguro (fuera de EE.UU.) pagado por el mercado privado. Y el mercado respondió”, destaca Jerez.

Esto, porque, a diferencia de desastres en otras latitudes, el mercado chileno demostró tres capacidades fundamentales: Calidad de Datos, Estructuras de Reaseguro Robustas y Confianza Regulatoria. Producto de aquello, el 27/F catapultó a Chile para dejar de ser un “riesgo más” y convertirse en un “riesgo modelo”.

Chile ante la Solvencia y el Cambio Climático

La discusión en nuestro país no es sobre la supervivencia (como quizás en mercados más volátiles), sino sobre la optimización y los nuevos desafíos. Bajo esa consideración, desde AJS RE subrayan los siguientes factores clave:

1. El Impacto de la Solvencia Basada en Riesgo (SBR)

La implementación del modelo de Solvencia Basada en Riesgo (SBR) por parte de la Comisión para el Mercado Financiero (CMF) es el tema estructural más importante de la década. El SBR obliga a las aseguradoras a “capitalizar” cada riesgo que asumen (mercado, crédito, suscripción, operacional y, crucialmente, catastrófico).

¿La consecuencia directa? El reaseguro deja de ser una “compra” de protección y se convierte en una herramienta estratégica de gestión de capital.

2. La “Brecha de Protección” (Protection Gap) más allá del Terremoto

Si el 27/F nos enseñó sobre terremotos, los trágicos incendios de Viña del Mar y la sequía nos plantean un nuevo gran desafío: el cambio climático.

Chile es vulnerable. Los riesgos secundarios (o Secondary Perils), como incendios forestales, inundaciones y aluviones, están aumentando en frecuencia y severidad. El desafío del mercado chileno hoy es cómo modelar, suscribir y dar capacidad a estos riesgos.

3. Nuevas Oportunidades: Cyber y Energías Renovables

El desarrollo de nuestro país como hub de energías limpias (Hidrógeno Verde, Litio, Solares) demanda un reaseguro técnico de alta complejidad (riesgos de construcción, ALOP, Responsabilidad Civil).

Asimismo, Chile es uno de los países con mayor penetración digital, pero con un mercado de Cyber-riesgos aún incipiente. Esta es, quizás, la mayor área de crecimiento potencial.

Ángelo Jerez Saavedra profundiza: “Los reaseguradores globales invierten capacidad aquí porque, aunque el riesgo (Terremoto) es severo, la gestión de ese riesgo (suscripción local, regulación, ingeniería) es de clase mundial”.

EL ROL DE LOS SEGUROS DE CRÉDITO FRENTE AL RIESGO DE IMPAGO

Aunque según fuentes de la industria su adopción sigue siendo baja, especialistas advierten que estos seguros son clave para anticiparse a impagos, proteger el flujo de caja y expandirse a nuevos mercados con menor riesgo.

POR ANAÍS PERSSON

El aumento de los impagos y la mayor restricción del financiamiento están llevando a las empresas chilenas a recurrir a los seguros de crédito como herramienta estratégica para proteger sus flujos y facilitar el acceso a capital. Aunque menos del 0,6% de las compañías en Chile cuenta con esta protección, expertos y aseguradoras coinciden en que su adopción es clave para enfrentar la morosidad creciente, especialmente entre las pymes.

El Índice Mensual de Actividad Zeppelin (IMAXEP) muestra que los deudores pyme pagan en promedio a 53 días, muy por encima del plazo legal de 30 días, y que la morosidad en facturas emitidas por este segmento supera el 1,6% a más de 90 días, cuatro veces más que en grandes compañías.

Por otra parte, este año se ha registrado un aumento en los procesos de insolvencia. Según la Superintendencia de Insolvencia y Reemprendimiento (Superir), las renegociaciones de empresas crecieron 109% y las liquidaciones 52% entre enero y septiembre de 2025 en comparación con igual período de 2024. En el caso de las micro, pequeñas y medianas empresas, el alza llegó a 76%, completando un escenario donde el riesgo de impago es importante.

“Los seguros de crédito son recomendables cuando existe una fuente de riesgo que puede afectar el cumplimiento y el pago oportunos de sus cuentas por cobrar”, explica el académico de la Facultad de Economía y Negocios de la Universidad Alberto Hurtado, Rodrigo Ortiz. “Esto ocurre, por ejemplo, cuando hay alta concentración de ventas en pocos clientes o cuando se busca expandirse a nuevos mercados y no se dispone de información sobre la solvencia de los compradores. En cambio, deja de ser conveniente si la empresa ya tiene políticas sólidas de crédito y cobranzas, donde el costo del seguro no se justifica ante un bajo nivel de pérdida esperada”.

El seguro de crédito se convirtió en un escudo frente a la morosidad. Según el CEO de Solunion Chile, Diego Martínez,

“las empresas hacen efectivo el seguro de crédito cuando enfrentan el impago de un cliente, ya sea por insolvencia, quiebra o morosidad prolongada. Permite transferir el riesgo de incobrabilidad a la aseguradora y asegurar la continuidad

Pese a que el 66% de las empresas en Chile opera a crédito, solo el 0,6% utiliza esta cobertura para mitigar riesgos.

del negocio ante escenarios de tensión financiera”.

Sin embargo, pese a que el 66% de las empresas en Chile opera a crédito, solo el 0,6% utiliza esta cobertura para mitigar riesgos, según cifras de Allianz Trade.

“Esta baja penetración refleja

un amplio espacio de crecimiento para este tipo de soluciones, especialmente en un contexto donde la gestión preventiva del riesgo se ha vuelto prioritaria”, añade el experto.

El gerente general de Coface, Rodrigo Salas, sostiene que el riesgo tiende más a la estabilidad, pero con una mayor dificultad de financiación. Respecto a la distribución del riesgo, comenta que “no hay un sector en particular que tenga mayor riesgo de impago”. No obstante, menciona que las empresas medianas y pequeñas “están afectas a un mayor nivel

de riesgo crediticio”.

“Esos segmentos tienen hoy día más restricciones de financiarse. Por lo tanto, el costo de financiamiento se hace más caro o tienen que buscar fuentes alternativas”, señala.

Salas afirma que hay interés en la contratación del servi-

cio por parte de las grandes compañías, ya que les permite no trabar el flujo de caja que tienen y proteger su patrimonio, además de conocer la calidad en términos de solvencia de los clientes del asegurado.

Sin embargo, el ejecutivo apunta a que están trabajando en crear mercado y extenderlo a empresas más pequeñas: “Es un trabajo difícil, porque estos productos generalmente necesitan de mucha asesoría y los tiempos que ellos les pueden dedicar a estas estructuras de gestión a veces no son los que nos gustaría que tengan para poder entender a cabalidad el producto y los procesos de asesoría”.

Según Ortiz, la baja adopción del seguro de crédito por parte de las pymes se explica por el desconocimiento de sus

beneficios y la falta de personal especializado para gestionar los requisitos administrativos. “Superar estas barreras requiere educación financiera, competencia entre aseguradoras y políticas públicas que incentiven la gestión profesional del riesgo comercial”, asegura.