InsurteChile®
Asociación Gremial

Asociación de Aseguradores de Chile

Estudio de Digitalización del Mercado Asegurador e Insurtech 2026

Realizado por InsurteChileA.G en colaboración con la AACH

3° Edición, Noviembre 2026

insurtechile

Introducción

- Este año 2026 es la **3ª versión del Estudio** realizado por InsurteChile, que sigue contando con el valioso aporte de la **Asociación de Aseguradores de Chile (AACH).**

- Contamos con una base de **42 Insurtechs y 30 Aseguradoras**, una muestra mayor a la del año 2024 (+56% Insurtechs y +77% Aseguradoras

- Con más presencia de **Aseguradoras grandes y con operación global** e **Insurtechs más maduras**

- Las cifras describen a las empresas que respondieron y los porcentajes se calculan sobre quienes respondieron cada pregunta.

Highlights (1/2)

- **Índice de Digitalización Total (IDT), Aseguradoras:** (solo personas naturales, comparable con años anteriores)**, 2023 → 2024 → 2026: 12% → 18% → 17,4%.** Se mantiene en un nivel similar al de 2024.
- El indicador **IDT Aseguradoras del 2026,** que **combina personas naturales y jurídicas es 9,5%.** (promedio)
- **La venta 100% digital está concentrada en pocas Aseguradoras:** la mitad vende 7,5% o menos de su prima en forma 100% digital, mientras que el promedio es 20,5%.
- Esta edición estrena el **Índice de Digitalización Efectiva (IDE)** que pondera la venta digital (hacia los clientes), y la digitalización de los procesos internos.
- **Índice de Digitalización Efectiva (IDE), Aseguradoras: 43,6 sobre 100**, la nueva línea base del estudio; 45,3 con solo personas naturales y 42,0 con solo personas jurídicas.

Highlights (2/2)

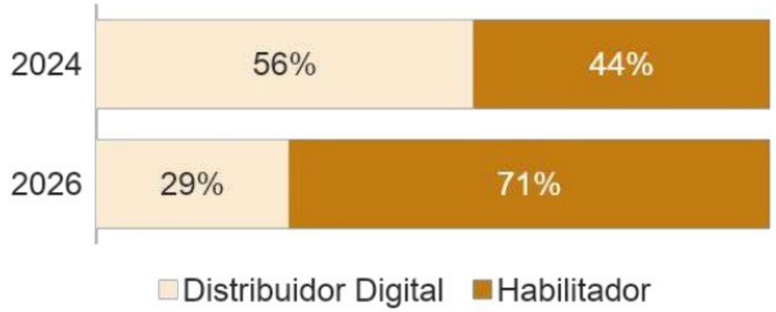
- Incorpora por primera vez temas de **Inteligencia Artificial Generativa, Barreras a la Digitalización, Ciberseguridad y Madurez de Datos.**
- **IA / Agentes:** la **usa el 87,5% de las Aseguradoras** y es la **primera prioridad de inversión**.
- **IA Generativa en uso: Cobranza** (47,4%) en Aseguradoras y **Servicio al Cliente** (47,6%) en Insurtechs.
- **La Barrera** mas relevante para la digitalización de la empresa son distintas**: Talento en Aseguradoras y Financiamiento en Insurtechs**.
- **Capacidad tecnológica de la Insurtech: 70% de las Aseguradoras** que evaluaron a su Insurtech **está satisfecha** (notas 4 o 5), 50% en 2024 **(+20 pp).**
- **Ciberseguridad:** 33,3% de las Aseguradoras (7 de 21) ya ofrece seguros de riesgo cibernético.

Colaboración: 12 de 23 Aseguradoras en 2026 frente a 12 de 17 en 2024 (prueba exacta de Fisher, valor p 0,33). Barreras: relevancia de 1 a 5 llevada a 0-100 con (x – 1) / 4 × 100.

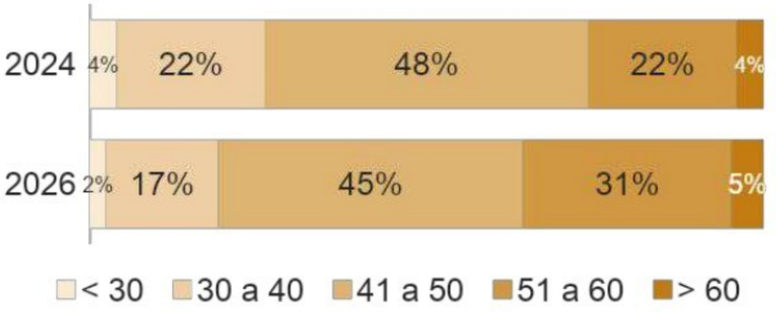
Madurez y Crecimiento **Insurtech**

Preguntas I.2, I.8 y I.9 (solo Insurtech): «Por favor indíquenos el rango etario del CEO de su empresa», «¿Cuántos años tiene su empresa desde su constitución legal en Chile?» y «¿En qué etapa de desarrollo está su empresa?». Rol: Distribuidor Digital o Habilitador. % de Insurtechs.

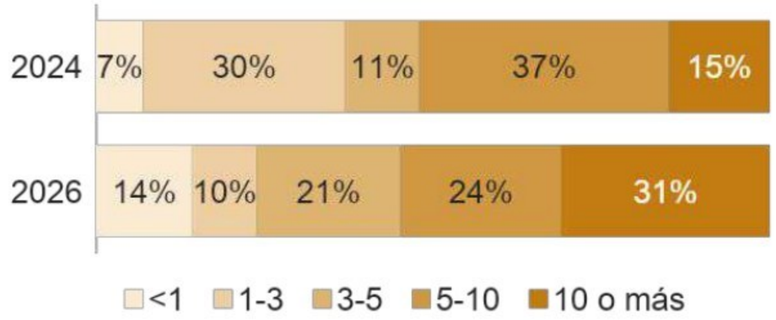
Rol principal



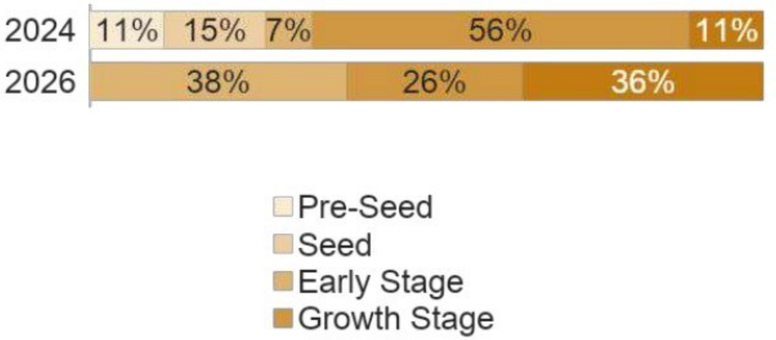
Edad del CEO · n = 42



Años desde su constitución



Etapa de la Insurtech · n = 42



DESTACADOS

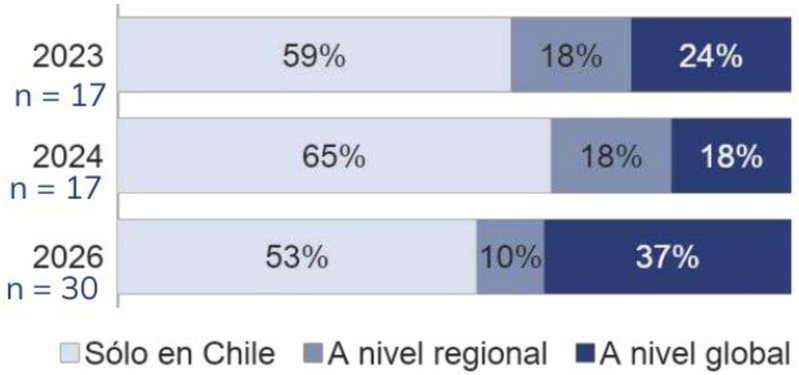
- **Cambia el perfil:** 71,4% son Habilitadoras (44% en 2024).
- **36% de los CEO tiene 50 años o mas** (26% en 2024).
- **Más maduras:** 35,7% en etapa de Expansión (11% en 2024) y 54,8% con 5 años o más (52% en 2024).

Base: 42 Insurtechs en 2026 y 27 en 2024. Edad del CEO en años, con los 5 tramos del cuestionario. Etiquetas redondeadas a enteros.

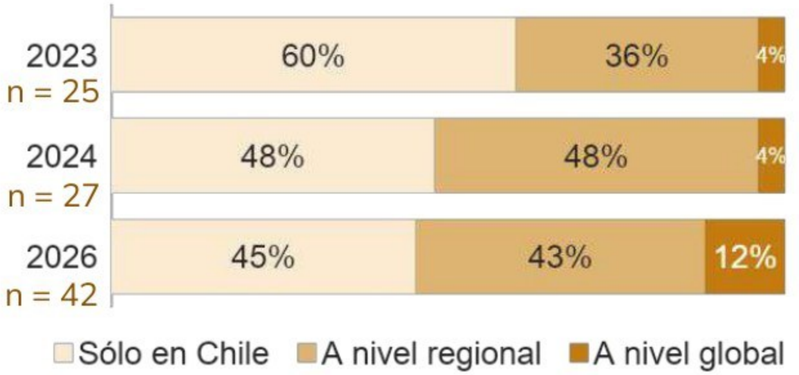
Descripción de las Empresas

Preguntas I.5 e I.6: «**¿En qué zonas geográficas** tiene operaciones su empresa**?**» y «¿**En cuantos países** tiene operaciones su empresa?». % de empresas. Base 2026: 30 Aseguradoras y 42 Insurtechs.

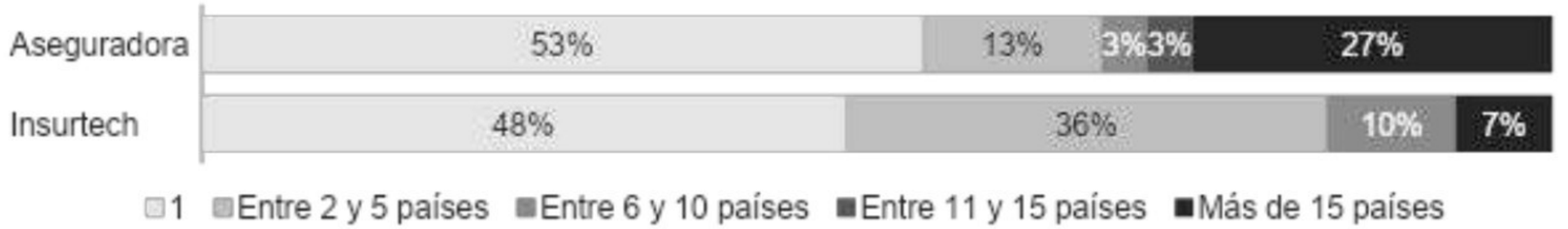
Aseguradora: zonas n = 30



Insurtech: zonas n = 42



Número de países de operación, 2026



DESTACADOS

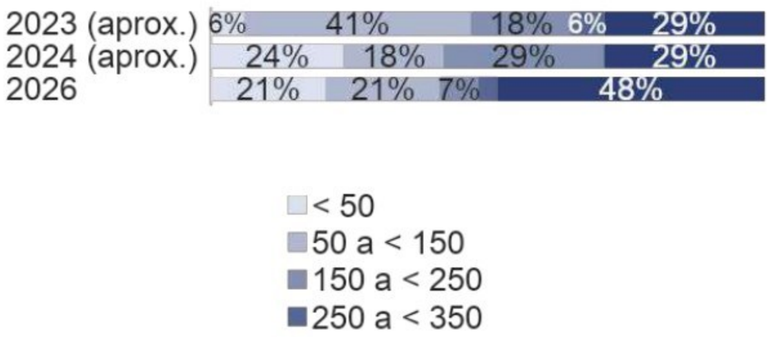
- **Aseguradoras más globales:** 36,7% opera a nivel global (18% en 2024).
- **Las Insurtechs que operan en Chile ya son mayoritariamente regionales/Globales:** 55% Vs 40% en 2024.
- 1 de cada 3 Aseguradoras opera en 6 o más países y 16,7% de las Insurtechs.

Bases 2023 y 2024 (Estudio 2024): 17 y 17 Aseguradoras; 25 y 27 Insurtechs. «1» (un país) se lee como solo Chile. Insurtech: 0% en «Entre 11 y 15 países». En los tramos angostos, la cifra va con letra más chica.

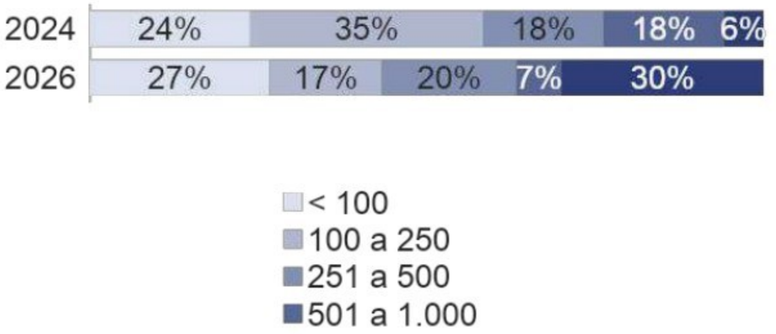
Tamaño (Prima) y Dotación de Personal

Preguntas I.4 e I.7: «Por favor indíquenos el tamaño de su empresa en primas/ventas del año 2025 en territorio nacional (solo ventas en Chile)» y «¿Cuántas personas trabajan en la operación chilena?». Tramos propios de cada segmento (%).

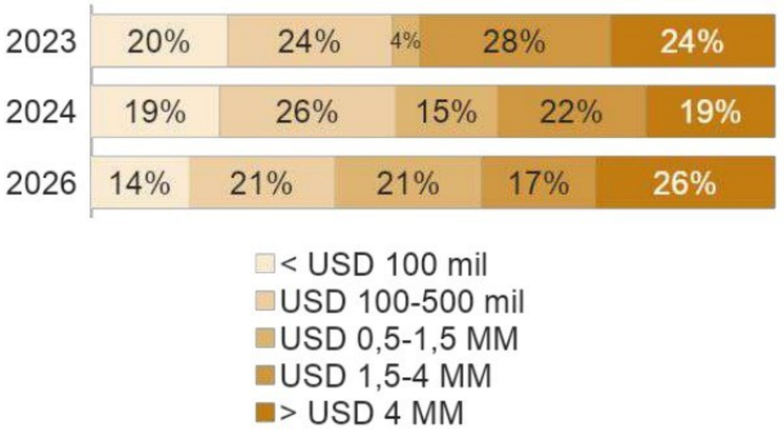
Aseguradora: tamaño (prima, MMUSD)



Aseguradora: dotación · n = 30



Insurtech: tamaño (ventas, USD)



Insurtech: dotación · n = 42



DESTACADOS

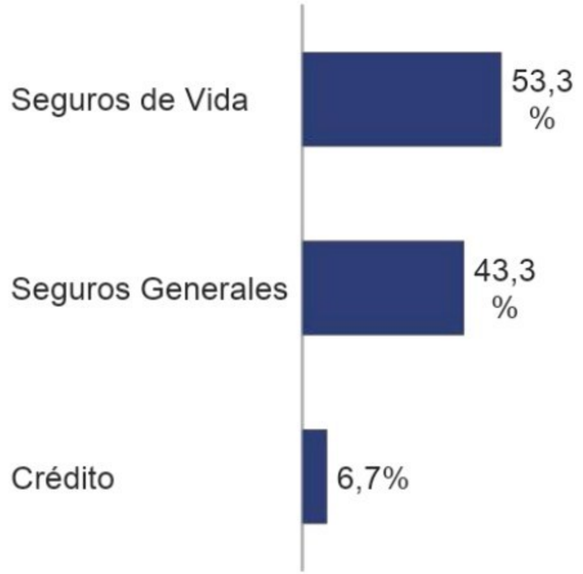
- **Aseguradoras de mayor tamaño:** 48,3% tiene primas de MMUSD 350 o más (29% en 2023 y 2024, tramo equivalente aprox.) y 30,0% tiene 1.000 o más trabajadores (6% en 2024).
- **Baja velocidad de crecimiento en ingresos,** entre 2024 y 2026 pasamos de **3 a 15 insurtechs declarando estar en expansión,** mientas que en ingresos, pasamos de 5 a 11 vendiendo sobre USD4MM.
- Si se potencia “escalbilidad”, baja dotación y crecimiento de ingresos

Ramos Atendidos por su Empresa

Pregunta I.3: «Por favor indíquenos los ramos atendidos por su empresa» (selección múltiple). % de empresas que marca cada ramo.

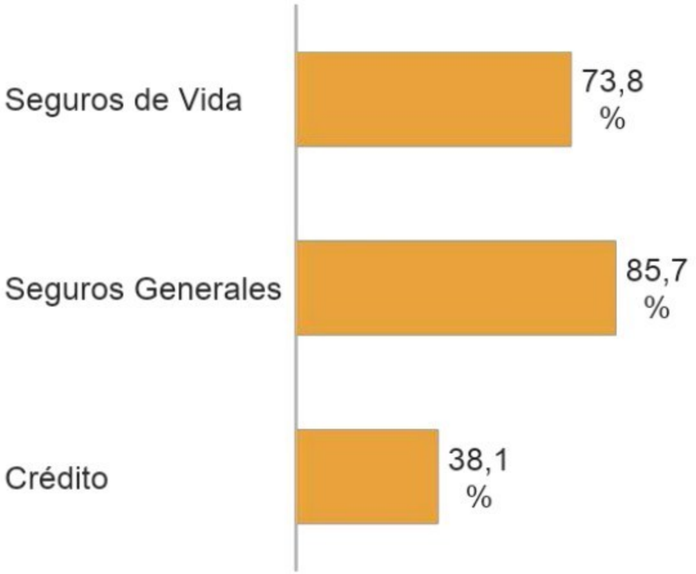
Aseguradora

% de empresas



Insurtech

% de empresas



DESTACADOS

- **Aseguradoras:** 53,3% atiende Seguros de Vida, 43,3% Seguros Generales y 6,7% Crédito.
- **Insurtech:** 85,7% trabaja en Seguros Generales, 73,8% en Vida y 38,1% en Crédito.

Cada empresa puede marcar más de un ramo. Se muestran todos los ramos.

Ramos con Venta Digital

Pregunta II.2: «**¿En cuáles de los siguientes ramos su compañía dispone de venta digital** (total o parcial)?» Habilitadores: «...aporta con Procesos Digitales». % de empresas.

Seguros de Vida	Aseguradora	Distribuidor	Habilitador
Salud Individual	56,0%	50,0%	73,3%
Vida	44,0%	41,7%	63,3%
Salud Colectivo	20,0%	41,7%	66,7%
Desgravamen	24,0%	25,0%	36,7%
Cuenta Única de Inversión (CUI)	24,0%	8,3%	20,0%
Rentas Vitalicias	20,0%	8,3%	23,3%
APV	20,0%	8,3%	30,0%

Seguros Generales	Aseguradora	Distribuidor	Habilitador
Accidentes Personales	40,0%	33,3%	56,7%
Vehículos	24,0%	50,0%	66,7%
Incendios y Adicionales	24,0%	41,7%	43,3%
Responsabilidad Civil (no vehículo)	28,0%	33,3%	40,0%
SOAP	24,0%	33,3%	33,3%
Garantía y Crédito	12,0%	25,0%	36,7%
Cesantía	4,0%	25,0%	23,3%

- **Aseguradoras:** la venta digital se concentra en Salud Individual (56,0%) y Vida (44,0%) y, en Generales, en Accidentes Personales (40,0%).
- **Habilitadores:** aportan procesos digitales sobre todo en Salud Individual (73,3%), Salud Colectivo y Vehículos (66,7%).

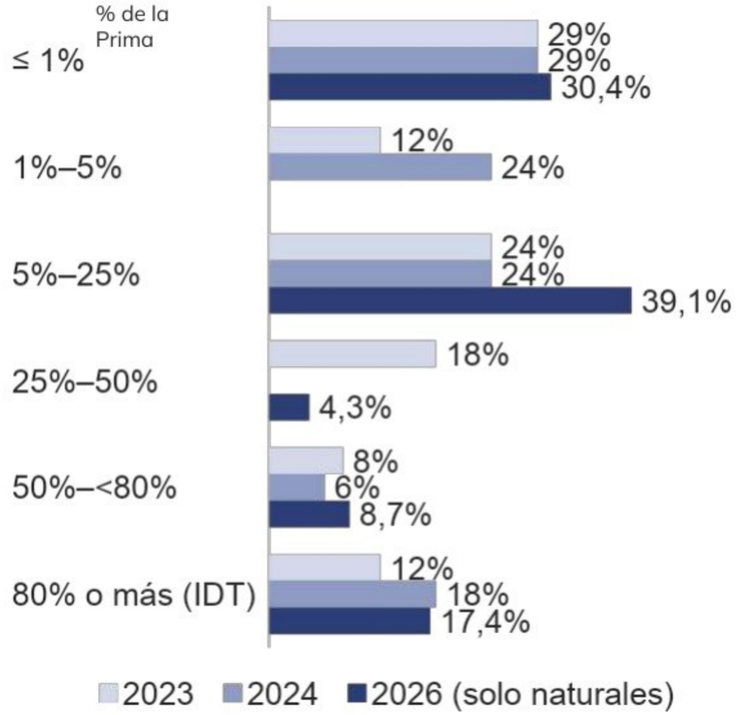
Índice de Digitalización Total (IDT): serie comparable 2023-2024-2026
Solo Personas Naturales

Pregunta II.1: «¿**Qué porcentaje de la prima** de seguros cuyos asegurados son personas naturales en su compañía **son 100% digitales, online y automático?»** (personas naturales: __%; personas jurídicas: __%). Habilitadores: «¿Qué porcentaje del proceso que aborda su Insurtech en seguros de personas (Vida o Generales) es 100% digital?»

Aseguradora

% IDT Aseguradoras: 12% → 18% → 17,4%

Base: 17 / 17 / 23 empresas (2023 / 2024 / 2026)

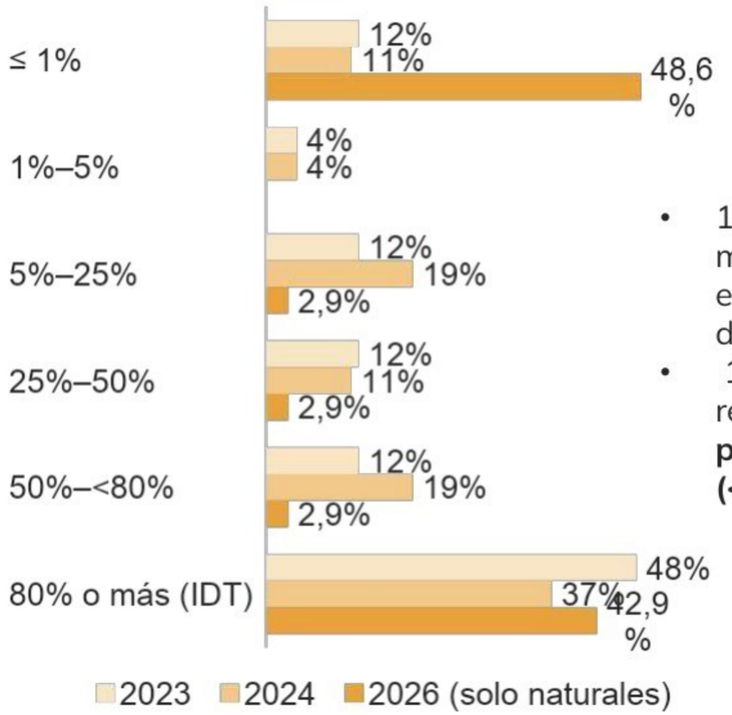


- 4 aseguradoras (17,4%) tienen mas del 80% de sus ingresos en ventas 100% digitales.
- 7 aseguradoras (30,4%) reconocen **no tener ingresos por ventas digitales.**
- 16 aseguradoras (69,5%) de las aseguradoras reconoce tener menos del 25% de sus ingresos venta digital 100% digital

Insurtech

% IDT Insurtech: 48% → 37% → 42,9%

Base: 25 / 27 / 35 empresas (2023 / 2024 / 2026)



- 15 insurtechs (42,9%) tienen mas del 80% de sus ingresos en ventas /procesos 100% digitales.
- 17 insurtechs (48,6%) reconocen **no tener ingresos por venta/procesos digitales. (<1%)**

Índice de Digitalización Total (IDT) 2026: personas naturales y jurídicas por separado

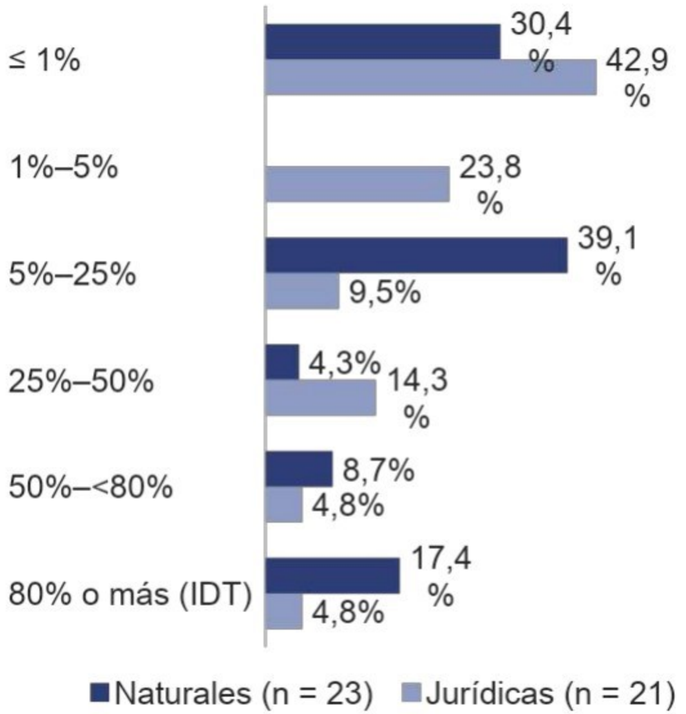
Pregunta II.1: «¿Qué porcentaje de la prima de seguros cuyos asegurados son personas naturales y personas jurídicas (vida o generales) en su compañía son 100% digitales, online y automático?. Habilitadores: «¿Qué porcentaje del proceso que aborda su Insurtech en seguros de personas (Vida o Generales) es 100% digital?»

IDT Aseguradoras 2026:
- **Naturales 17,4%**
- **Jurídicas 4,8%**

IDT Insurtech 2026:
- **Naturales 42,9%**
- **Jurídicas 52,8%**

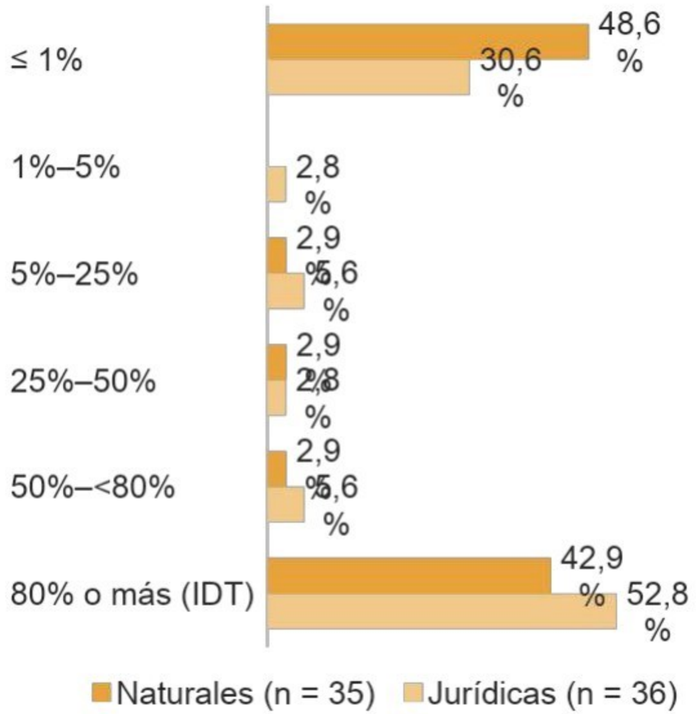
Aseguradora

2026 · % de empresas por tramo (n = 23 y 21)



Insurtech

2026 · % de empresas por tramo (n = 35 y 36)

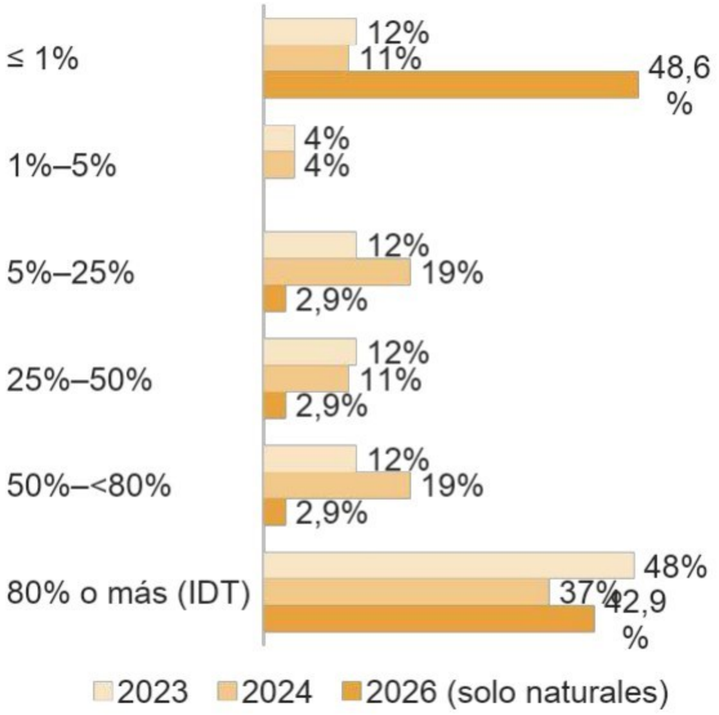


IDT Insurtech 2026 por tipo: Distribuidores Digitales y Habilitadores

Pregunta II.1: «¿**Qué porcentaje de la prima de seguros** cuyos **asegurados son personas naturales y personas jurídicas** (vida o generales) en su compañía **son 100% digitales, online y automático**?» (personas naturales: __%; personas jurídicas: __%). Habilitadores: «¿Qué porcentaje del proceso que aborda su Insurtech en seguros de personas natural o jurídica (Vida o Generales) es 100% digital?»

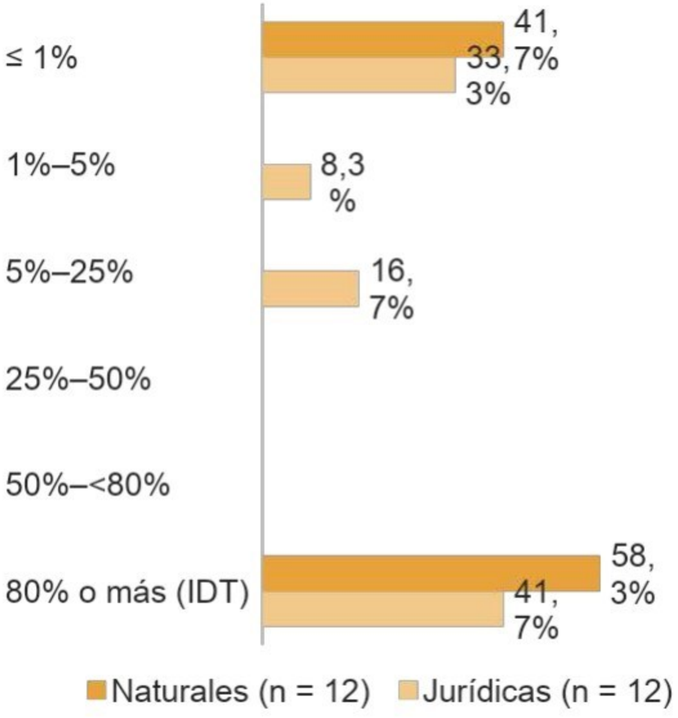
% IDT Insurtech: 48% → 37% → 42,9%

Base: 25 / 27 / 35 empresas (2023 / 2024 / 2026)



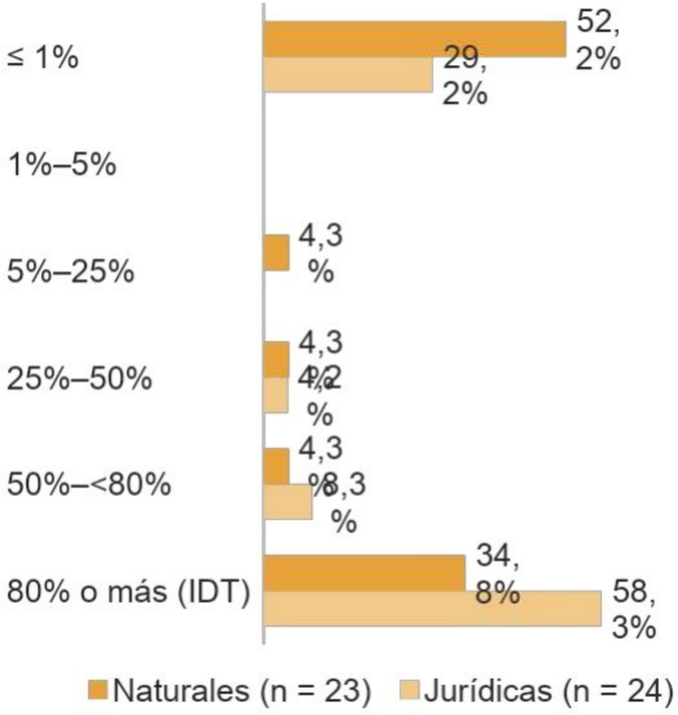
IDT Distribuidores: Naturales 58,3% · Jurídicas 41,7%

2026 · % de empresas por tramo (n = 12 y 12)



IDT Habilitadores: Naturales 34,8% · Jurídicas 58,3%

2026 · % de empresas por tramo (n = 23 y 24)



Índice de Digitalización Efectiva (IDE): qué mide y cómo se calcula

Índice de Digitalización Efectiva (IDE). Mide, de 0 a 100, cuánto de la venta y de los procesos de cada **empresa es digital.**

IDE = 40% × VD + 60% × PD

- **VD, Venta Digital:** qué parte de la prima (o del proceso, en Habilitadores) es 100% digital, online y automática, de 0 a 100.
- **PD, Procesos Digitales:** cuán digitalizados están los procesos (escala 1 a 5), llevado a 0-100 con (x − 1) / 4 × 100.
- **Tres versiones:** IDE general (VD = promedio de naturales y jurídicas), IDE personas naturales (VD = solo naturales) e IDE personas jurídicas (VD = solo jurídicas).

No es un índice para comparar industrias entre sí, sino para medir el avance de cada industria en el tiempo.

VD · Venta Digital
× 40%

+

PD · Procesos Digitales
× 60%

→

IDE
0 a 100

Dos bases de cálculo

Base «ambas» (principal) = empresas que respondieron las dos partes del índice: VD (naturales y jurídicas) y PD; **cada empresa obtiene su IDE y luego se promedia**. Aseguradoras n = 19; Insurtech n = 32.

Base «cada parte»: VD naturales, VD jurídicas y PD se promedian cada uno con quienes lo respondieron (Aseguradoras: 23, 21 y 25) y se combinan con los pesos relativos (40% u 60%)

De dónde salen los pesos: pesos definidos por InsurteChile para la calculadora del IDE: 40% venta digital y 60% procesos digitales, para no sobreponderar la venta digital frente a la capacidad de procesos. 2026 es la primera medición que separa ambos componentes.

Índice de Digitalización Efectiva (IDE): Venta Digital (VD)

Pregunta II.1: «¿Qué porcentaje de la prima de seguros cuyos asegurados son personas naturales y personas jurídicas (vida o generales) en su compañía son 100% digitales, online y automático?» (personas naturales: __%; personas jurídicas: __%). Habilitadores: «¿Qué porcentaje del proceso que aborda su Insurtech en seguros de personas (Vida o Generales) es 100% digital?»

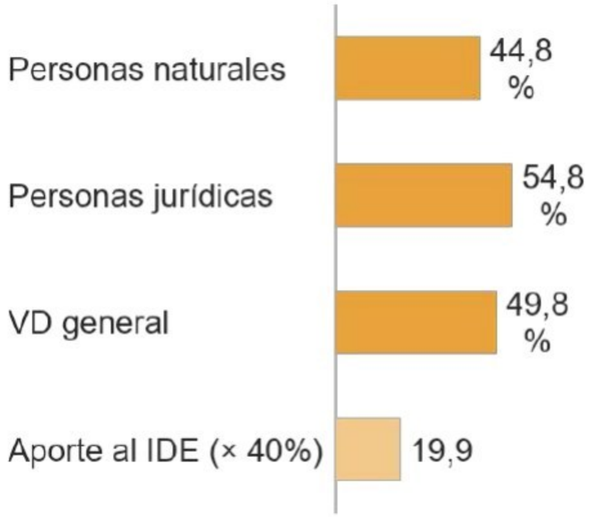
Aseguradora (Promedio)

Base «ambas» (VD y PD): n = 19



Insurtech (Promedio)

Base «ambas» (VD y PD): n = 32



Cómo se llega al aporte (Aseguradoras, n = 19): naturales 20,7 → jurídicas 12,4 → VD = (20,7 + 12,4) / 2 = 16,6 → × 40% = **6,6 puntos** del IDE general. Versiones: 8,3 (naturales) y 4,9 (jurídicas).

Insurtech (n = 32): 44,8 → 54,8 → 49,8 → × 40% = **19,9 puntos**.

CÓMO LEER ESTA LÁMINA

- **El 20,7% es promedio simple,** de venta 100% digital declarado por cada compañía de seguros, de las primas de personas naturales.
- **El 12,4% es promedio simple,** de venta 100% digital declarado por cada compañía de seguros, de primas de personas Jurídicas.
- **Habilitadores:** en II.1 responden qué % del proceso que aborda su Insurtech es 100% digital, por tipo de cliente; no un % de prima.

VD general = promedio simple, por empresa, de personas naturales y jurídicas (0 a 100). Base «ambas» = empresas con VD (naturales y jurídicas) y PD; en ella da lo mismo promediar por empresa o por columna. Mismo eje de 0 a 100 en los dos paneles; Insurtech: exploratorio.

Índice de Digitalización Efectiva (IDE): Procesos Digitales (PD)

Pregunta III.1: «Pensando en los procesos internos de su compañía y utilizando una escala de 1 a 5, **¿qué tan digitalizado se encuentra cada uno de estos procesos?»** Insurtech: «Pensando en la oferta de valor de su Insurtech al mercado y utilizando una escala de 1 a 5…». «Escala: 1 = nada digitalizado · 5 = 100% digitalizado (end to end)»; Insurtech, además, «N/A = no aplica».

Aseguradora

Base «cada parte»: PD = 64,0 (n = 25) · puntaje 0-100 (pts) por proceso



Insurtech

Base «cada parte»: PD = 70,0 (n = 38) · puntaje 0-100 (pts) por proceso



CÓMO LEER ESTA LÁMINA

- **Cómo se calcula:** promedio, por empresa, de los procesos que evaluó (1 a 5), llevado a 0-100 con (x − 1) / 4 × 100; luego se promedia entre empresas.

Cómo se llega al aporte (base «ambas», Aseguradoras, n = 19): promedio de aseguradoras 61,7 (0-100) → × 60% = 37,0 puntos del IDE.

Insurtech (n = 32): promedio de procesos digitales insurtech 68,3 → × 60% = 41,0 puntos.

0-100 = (promedio 1-5 − 1) / 4 × 100: 1 → 0, 3 → 50, 5 → 100. n por proceso: Aseguradoras 20–24 (no todas evaluaron cada proceso); Insurtech 18–37 (además se excluye «N/A»). «Admin. de Activos» = «Administración de Activos / Inversiones».

Índice de Digitalización Efectiva (IDE): Resultado

Índice de Digitalización Efectiva (IDE). IDE = 40% × VD + 60% × PD, por empresa, solo si respondió VD (naturales y jurídicas) y PD; luego se promedia. Tres versiones según cómo entra VD.

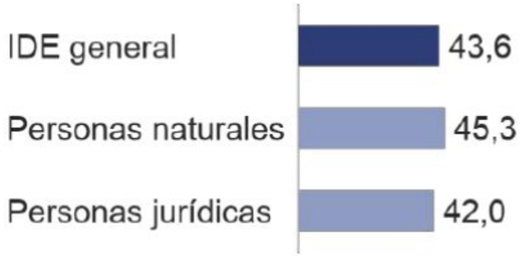
Aseguradora: línea base 2026 (n = 19 de 30)

43,6

= 0,4*(VD) + 0,6*(PD)

= 0,4*(16,5%) + 0,6*(61,7%)

Tres versiones del IDE (n = 19)



VD 16,6 (P. naturales 20,7; P. jurídicas 12,4)

PD 61,7

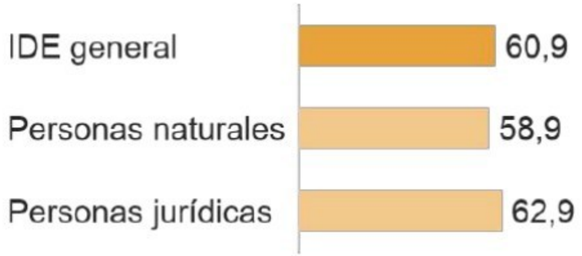
Insurtech: exploratorio (n = 32 de 42)

60,9

= 0,4 (VD)+ 0,6 (PD)

= 0,4 (49,8%) + 0,6 (68,3%)

Tres versiones del IDE (n = 32)



VD 49,8 (P. naturales 44,8; P. jurídicas 54,8)

PD 68,3

CONCLUSIÓN

- **Aseguradoras:** la mayor parte del IDE viene de Procesos Digitales: **37,0 de 43,6 puntos** (84,9%), porque los procesos (PD) pesan 60% y la venta 100% digital todavía es baja (VD = 16,6).
- **Versiones:** con solo P. naturales el IDE es 45,3 y con solo jurídicas, 42,0: la venta digital es mayor en personas naturales (20,7 vs. 12,4).
- **Insurtech (60,9):** exploratorio y no comparable con las Aseguradoras: en Habilitadores VD es el % del proceso y PD mide la oferta de valor.
- Es la línea base 2026: sirve para medir el avance de cada industria en el tiempo.

Aporte = peso × componente: Aseguradora 0,4 × 16,6 = 6,6 y 0,6 × 61,7 = 37,0; Insurtech 0,4 × 49,8 = 19,9 y 0,6 × 68,3 = 41,0. Base «ambas»: 19 de 30 Aseguradoras y 32 de 42 Insurtechs. La base «cada parte», en las láminas 42 y 43.

Digitalización en los Procesos

Pregunta III.1: «Pensando en los procesos internos de su compañía y utilizando una escala de 1 a 5, **¿qué tan digitalizado se encuentra cada uno de estos procesos?»** Insurtech: «Pensando en la oferta de valor de su Insurtech al mercado y utilizando una escala de 1 a 5…». «Escala: 1 = nada digitalizado · 5 = 100% digitalizado (end to end)»; Insurtech, además, «N/A = no aplica».

Aseguradora

■ 2024 ■ **2026** · n = 20–24



Insurtech (oferta de valor)

■ 2024 ■ **2026** · n = 18–37



DESTACADOS

- **Aseguradoras:** PD promedio 64,0 pts de 100 (las 25 que respondieron). Frente a 2024 suben Fidelización (45,0 → 59,5), Siniestros (54,4 → 66,3), Servicio al Cliente (57,4 → 68,2); bajan Suscripción (67,6 → 60,4) y Emisión (67,6 → 65,2).
- **Insurtech:** sus procesos más digitalizados son Suscripción (84,8) y Emisión (83,3).
- En Insurtech se mide la oferta de valor, no los procesos internos: no se comparan segmentos.

pts = puntaje 0-100, no es un % de empresas: promedio de la escala 1 a 5 llevado a 0-100 con (promedio – 1) / 4 × 100 (1 = nada digitalizado → 0; 5 = 100% digitalizado → 100). 2024 recalculado desde los microdatos 2024 (excluye «No aplica»). **Por qué varía el n:** en Aseguradoras (20–24) no todas evaluaron cada proceso; en Insurtech (18–37) además se excluye «N/A». 2023 se omite; Admin. de Activos no se midió antes. «Admin. de Activos» = «Administración de Activos / Inversiones».

Prioridades de Digitalización

Pregunta III.2: «Si tuviera que priorizar **3 procesos** dentro de su organización **para digitalizar al 100%, ¿cuáles priorizaría?**» Insurtech: «...dentro de la oferta de valor de su Insurtech al mercado...». «Seleccione un máximo de 3 procesos.» **% de Aseguradoras /Insurtechs que elige cada proceso** dentro de los 3 prioritarios.

Aseguradoras

■ 2024 (n = 17) ■ 2026 (n = 25)



Insurtech

■ 2024 ■ 2026 · n = 42



DESTACADOS

- **Siniestros, Suscripción y Servicio al Cliente concentran las prioridades en 2026;** en Aseguradoras, Servicio al Cliente entra al grupo.
- **Servicio al Cliente sube en Aseguradoras: de 24% a 52,0%.**
- **Cobranza,** destacada en 2024 como brecha-oportunidad, **la priorizan hoy el 20,0% de las Aseguradoras y el 31,0% de las Insurtechs**. Ninguna Aseguradora prioriza Mantención.

Ordenado por Aseguradoras 2026. Cada empresa elige hasta 3 procesos: los % no suman 100, representa el porcentaje de empresas de la muestra que priorizó ese proceso. 2024: «Primeras 3 prioridades», Estudio 2024 (p. 17). Admin. de Activos no se midió en 2024. «Admin. de Activos» = «Administración de Activos / Inversiones».

Tecnologías utilizadas 2026

Pregunta III.3: «¿Cuáles de estas tecnologías están usando actualmente en su empresa? Marque todas las que correspondan.» Igual para Aseguradoras e Insurtechs. % de empresas que marca cada tecnología.

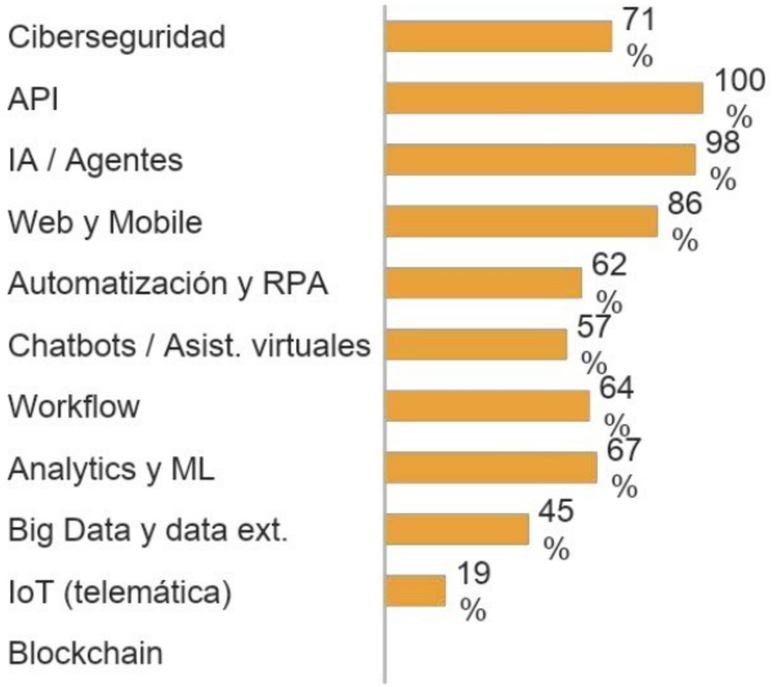
Aseguradoras

2026 · n = 24



Insurtech

2026 · n = 42



DESTACADOS

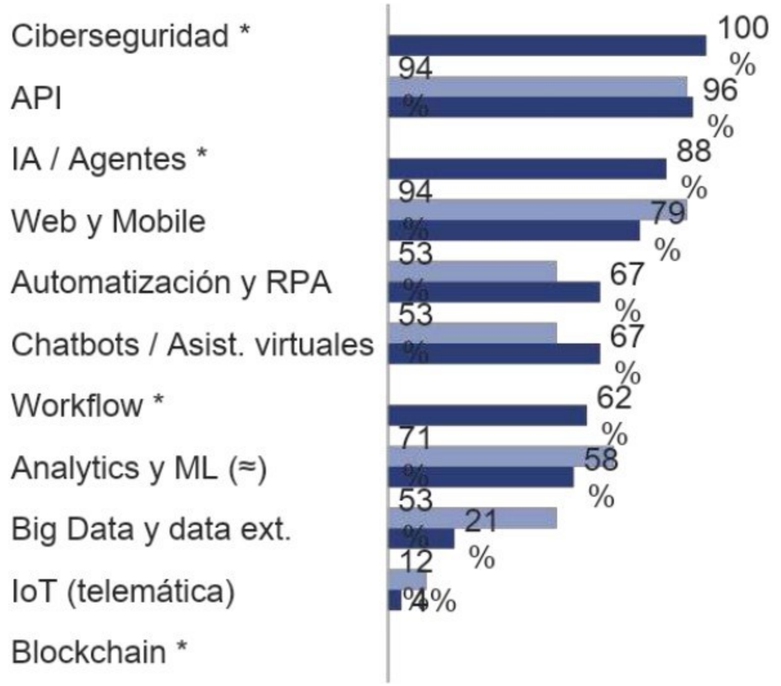
- **2026:** el 100% las Aseguradoras declara tiener tecnologías y herramientas para Ciberseguridad y el 95,8% usa APIs; IA / Agentes llega a 87,5%. Insurtech: API (100,0%) e IA / Agentes (97,6%).
- **Comparables con 2024 (Aseguradoras):** suben Automatización y RPA y Chatbots / Asist. virtuales (53% → 66,7%); bajan Big Data (53% → 20,8%) y Web y Mobile (94% → 79,2%).
- Insurtech: en las comparables, cambios de 5,1 pp o menos. Detalle en la lámina siguiente.

Solo 2026: la lista de tecnologías de III.3 cambió respecto de 2024 (por ejemplo, «IA / Agentes» reemplaza a «IA con Machine Learning»), por lo que el gráfico no compara años. Ordenado por Aseguradoras 2026; etiquetas enteras. Abreviados; en el cuestionario: «Inteligencia Artificial / Agentes», «Asistentes virtuales / Chatbots / Voicebot», «Analytics y Machine Learning», «Desarrollo web y mobile», «Big data y data externa», «IoT (incluyendo telemática)».

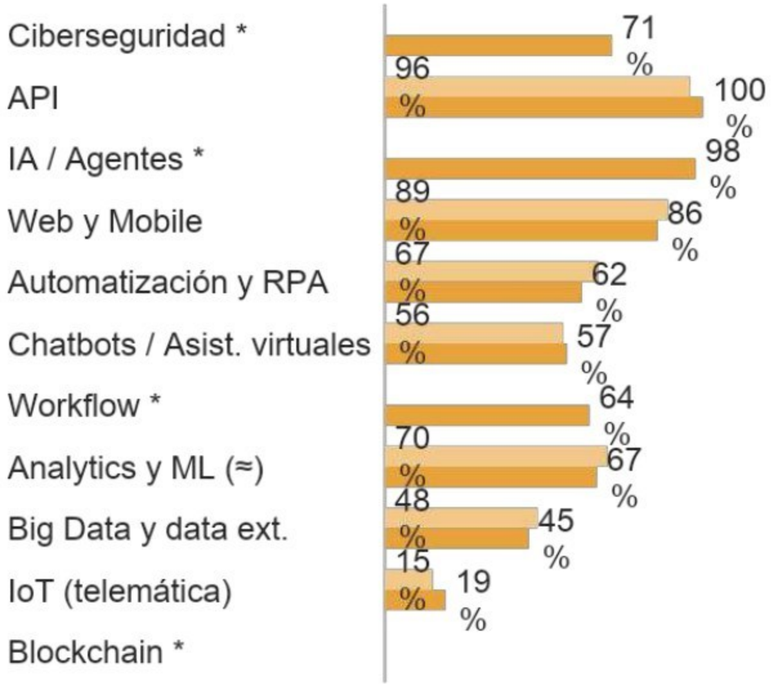
Tecnologías utilizadas: 2024 vs. 2026 (detalle)

Pregunta III.3: «¿**Cuáles de estas tecnologías están usando actualmente** en su empresa? Marque todas las que correspondan.» Igual para Aseguradoras e Insurtechs. % de empresas que marca cada tecnología.

Aseguradoras



Insurtech



DESTACADOS

- **Comparables** (misma categoría en 2024 y 2026): API, Web y Mobile, Automatización y RPA, Chatbots, Big Data e IoT.
- **Aseguradoras:** suben RPA y Chatbots (+13,7 pp cada una); bajan Big Data (–32,2 pp), Web y Mobile (–14,8 pp) e IoT (–7,8 pp). Indicativo: la muestra 2026 tiene más Aseguradoras grandes.
- **Insurtech:** cambios de 5,1 pp o menos.

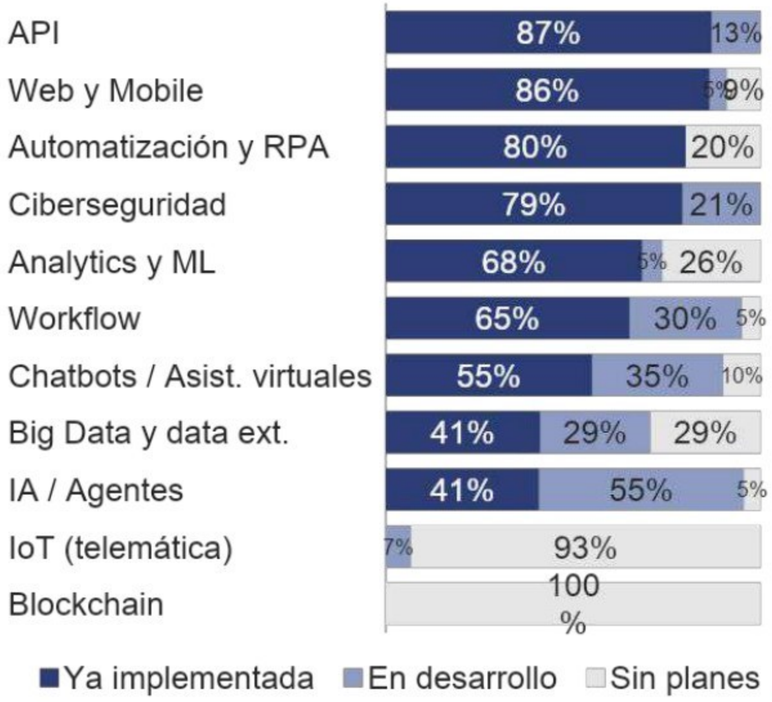
* No comparable: IA / Agentes (en 2024 la categoría era «IA con Machine Learning»), Ciberseguridad, Workflow y Blockchain (nuevas en 2026, sin dato 2024). (≈) Analytics y ML se compara con «IA con Machine Learning» 2024: comparación aproximada. 2024: Estudio 2024, p. 20. Etiquetas enteras. Abreviados; en el cuestionario: «Inteligencia Artificial / Agentes», «Asistentes virtuales / Chatbots / Voicebot», «Analytics y Machine Learning», «Desarrollo web y mobile», «Big data y data externa», «IoT (incluyendo telemática)».

Estado de adopción tecnológica (primera medición)

Pregunta III.4: «Por cada tecnología, indique su estado de adopción»: Ya implementada / En desarrollo (≤3 años) / Sin planes. Se hizo igual a Aseguradoras e Insurtechs. % de empresas que evaluó cada tecnología.

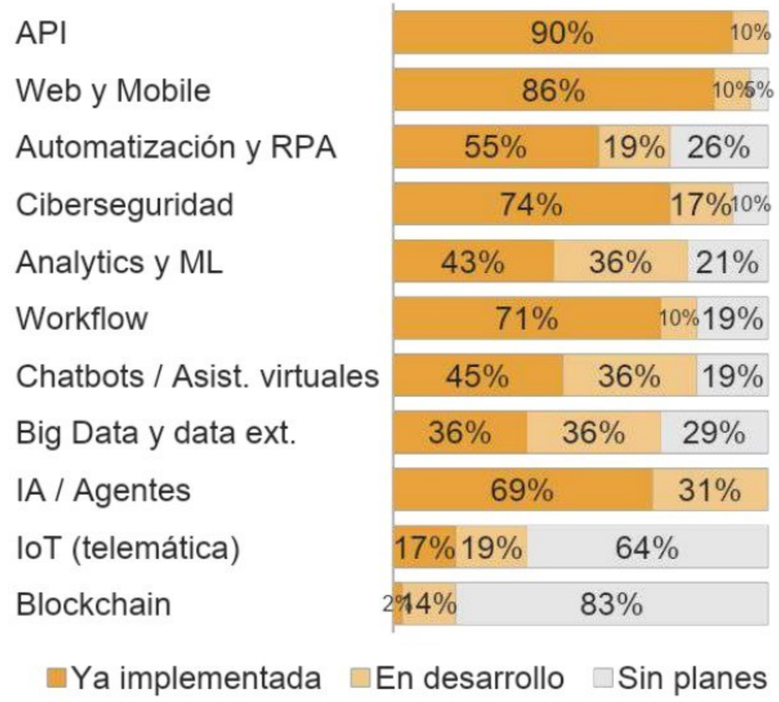
Aseguradoras

n = 15–24 por tecnología



Insurtech

n = 42



DESTACADOS

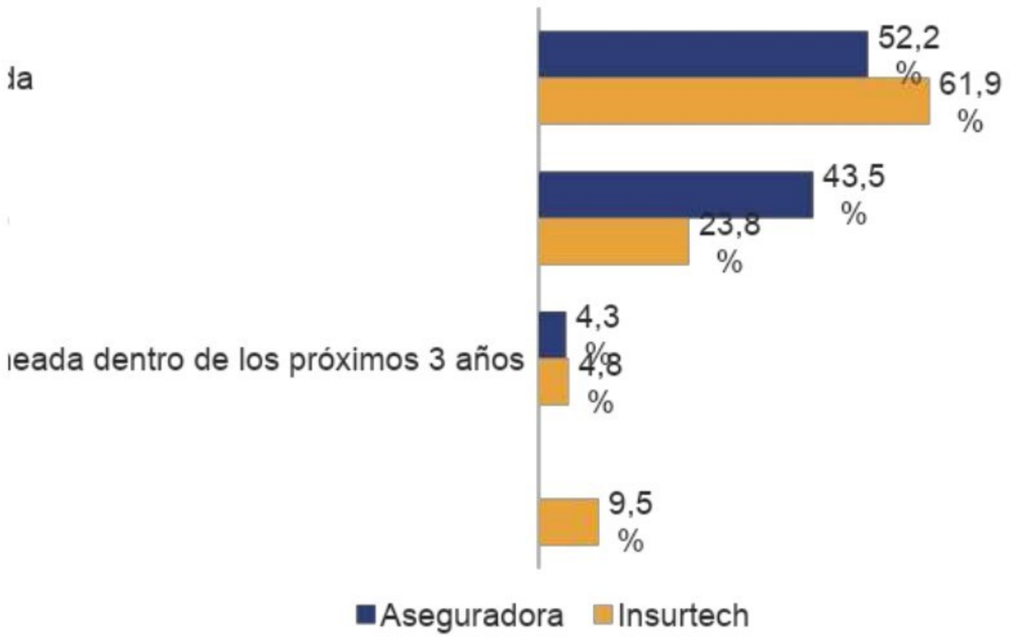
- **Usar no es lo mismo que tener implementada:** 87,5% de las Aseguradoras usa IA / Agentes, pero 40,9% la tiene implementada: de las que la usan, 52,4% la declara «En desarrollo» (pilotos o proyectos).
- **En Insurtech**, «implementada» puede referirse a la tecnología que ofrecen a sus clientes y no solo a su operación.

n Aseguradoras por tecnología: 15–24 (no todas evaluaron cada fila; respondieron 24 de 30); Insurtech: 42 en todas. Se excluye la fila «No usamos estas tecnologías» (no es una tecnología). Orden: % «Ya implementada» en Aseguradoras. Abreviados; en el cuestionario: «Inteligencia Artificial / Agentes», «Asistentes virtuales / Chatbots / Voicebot», «Analytics y Machine Learning», «Desarrollo web y mobile», «Big data y data externa», «IoT (incluyendo telemática)».

Estrategia de Transformación Digital

Pregunta III.6: «¿Su empresa **cuenta con una estrategia formal de transformación digital** (Digitalización)?» Opciones: Sí, formalizada (indique año de adopción) / En desarrollo / No, pero planeada dentro de los próximos 3 años / No. % de empresas.

Aseguradora (n = 23) e Insurtech (n = 42)



Insurtech: año de adopción (mediana)

2022

69,6% la adoptó en 2020 o después (n = 23)

DESTACADOS

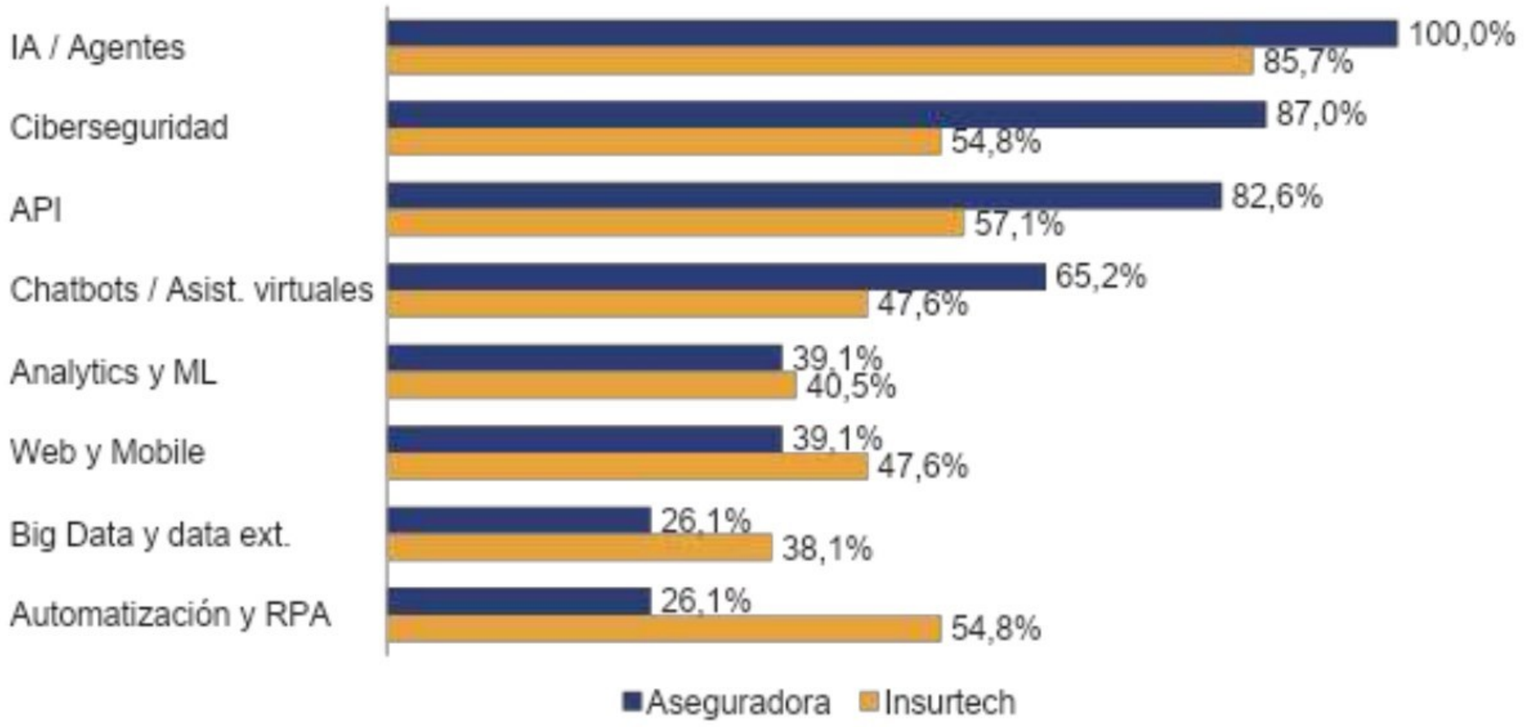
- 52,2% de las Aseguradoras y 61,9% de las Insurtechs tiene una estrategia formalizada; ninguna Aseguradora declara no tenerla.
- **De dónde sale el año:** de la opción «Sí, formalizada (indique año de adopción)», que solo registró el formulario Insurtech. Lo informaron 23 de las 26 Insurtechs con estrategia formalizada.
- **No contradice la antigüedad** (54,8% tiene 5 años o más): una empresa antigua puede haber formalizado su estrategia recién en los últimos años.

Aseguradoras: 23 de 30 respondieron. «No, pero planeada dentro de los próximos 3 años»: 1 Aseguradora y 2 Insurtechs.

Prioridades de Inversión Tecnológica a 3 Años

Pregunta III.5: «De las tecnologías anteriores, **priorice las 5 en que más invertirá en los próximos 3 años** (1 = mayor inversión).» % de empresas que ubica cada tecnología entre sus 5 primeras.

Aseguradora (n = 23) e Insurtech (n = 42) · lectura provisional



DESTACADOS

- IA / Agentes es la primera prioridad en ambos segmentos (100% y 85,7%; posición promedio 1,3 y 1,4).
- **Ciberseguridad:** la brecha (87,0% vs. 54,8%) no se explica porque las Insurtechs ya la tengan más implementada: la declaran «Ya implementada» 73,8% de las Insurtechs y 79,2% de las Aseguradoras.

Formularios distintos: las Aseguradoras ordenaron las 12 opciones y las Insurtechs eligieron 5; por eso la comparación es provisional. Menor prioridad en ambos segmentos: Workflow, Blockchain e IoT. Abreviados; en el cuestionario: «Inteligencia Artificial / Agentes», «Asistentes virtuales / Chatbots / Voicebot», «Analytics y Machine Learning», «Desarrollo web y mobile», «Big data y data externa», «IoT (incluyendo telemática)».

IA Generativa en los Procesos

Pregunta III.7: «**¿En cuáles de los procesos de la cadena de valor usa o planea usar IA (generativa)**?» Por proceso: «Ya la usamos» / «Planeamos a 3 años» / «Sin planes». Igual para ambos segmentos.

% de empresas en cada respuesta, por proceso (no es un promedio)

Aseguradora

n = 17–21 por proceso



Insurtech

n = 42 por proceso



DESTACADOS

- **Aseguradoras:** más uso en Cobranza (47,4%) y Mantención (41,2%). **En 8 de 10 procesos lo más frecuente es «Planeamos a 3 años»** (máximo: Suscripción, 81,0%).
- **Insurtech:** más uso en Servicio al Cliente (47,6%); «Sin planes» llega a 69,0% en Admin. de Activos.
- Cada barra suma 100%: muestra cómo se reparten las empresas entre las tres respuestas.

La IA generativa es un tipo de inteligencia artificial capaz de crear contenido nuevo y original (como textos, imágenes, música, código o videos) a partir de lo que ha aprendido analizando datos existentes.

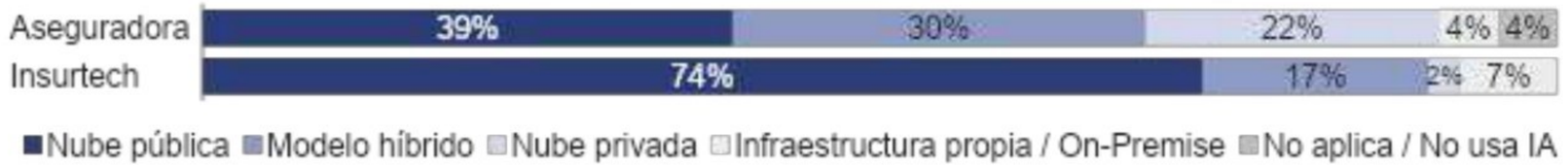
IA: Intervención Humana, Infraestructura y Gobernanza

Preguntas III.8, III.9 y III.10: «En los procesos donde usa IA, ¿con qué grado de intervención humana opera?», «¿Sobre qué infraestructura ejecuta principalmente su empresa los modelos de IA?» y «¿Su empresa cuenta con un marco o framework de gobernanza de IA?» (%).

Intervención humana (base: empresa × proceso con IA: 95 y 185)



Infraestructura principal de IA (base: 23 y 42 empresas)



Marco de gobernanza de IA (base: 23 y 42 empresas)



DESTACADOS

- **Las Aseguradoras usan la IA sobre todo para apoyar decisiones humanas (**Aumentación, 64,2%) y la gobiernan formalmente (65,2%).
- **Las Insurtechs operan más en nube pública (73,8%) y con decisiones mixtas (60,5%).**

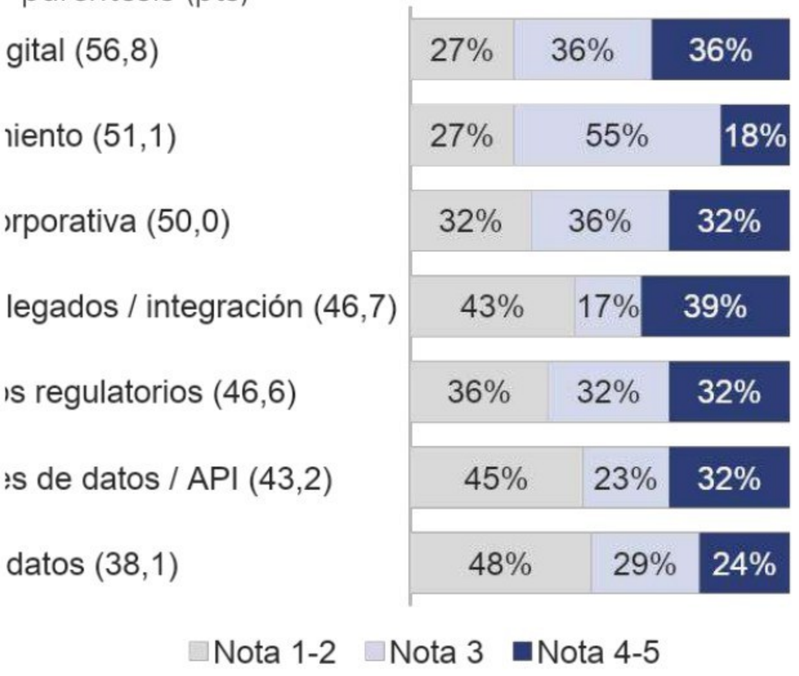
«Aumentación (decisión es de una persona, la IA solo sugiere)»; «Mixto (La decisión es tomada tanto por la IA como con Intervención Humana)»; «Nube pública:AWS, Azure, GCP u otra»; «Modelo híbrido (on-premise + cloud)

Barreras a la digitalización

Pregunta III.11: «**Evalúe la relevancia** (1–5) de las siguientes **barreras para digitalizar su empresa** durante los próximos 3 años.» Escala 1 = nada relevante a 5 = muy relevante. Igual para ambos segmentos.

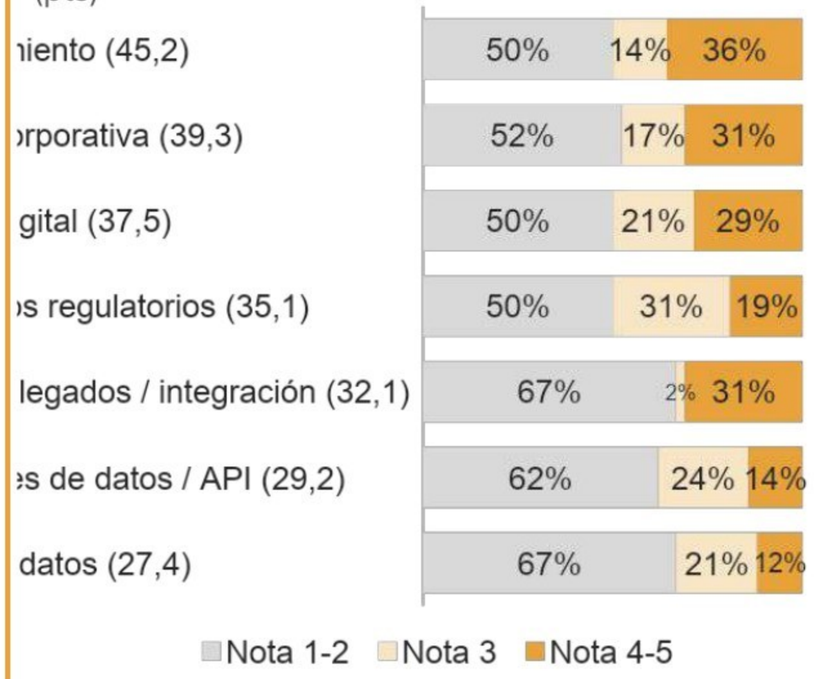
Aseguradoras

n = 21–23 · puntaje promedio 0-100 entre paréntesis (pts)



Insurtech

n = 42 · puntaje promedio 0-100 entre paréntesis (pts)



DESTACADOS

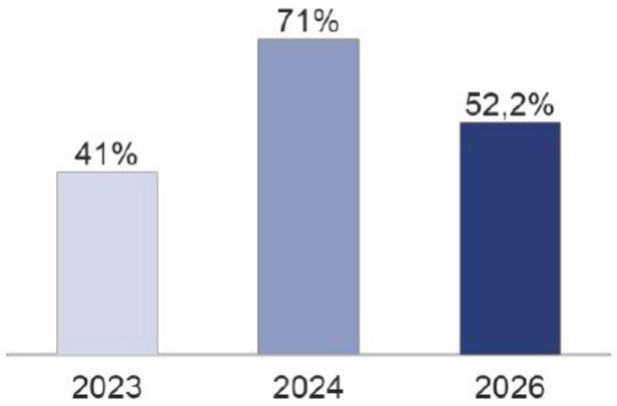
- **Dispersión alta** (DE 24–41 pts). En Insurtech las respuestas se polarizan: 50%–67% marca 1-2 y 12%–36%, 4-5: no es un «optimismo» parejo.
- **Por tamaño** (descriptivo, n chico): en Aseguradoras, igual nivel general en grandes y resto (46,8 y 47,6 pts). En Insurtech, Financiamiento pesa más en las de menores ventas (53,1 vs. 34,7 pts).
- Comparar el **orden** de las barreras dentro de cada segmento, no el nivel entre segmentos.

% de empresas por nota (1-2 / 3 / 4-5), ordenado por promedio (pts = puntaje 0-100, no es un % de empresas; 1 → 0, 5 → 100); etiquetas enteras; en los tramos angostos, con letra más chica. n Aseguradoras: 21–23 según barrera (no todas evaluaron cada una); Insurtech: 42. Abreviados; en el cuestionario: «Sistemas legados / integración de sistemas (sistemas desactualizados)», «Obstáculos regulatorios (prudenciales, de conducta, ajenos a seguros)», «Talento y habilidades digitales», «Falta de estándares de datos / API», «Acceso insuficiente a datos», «Cultura corporativa y resistencia al cambio».

Procesos Recurrentes y Colaboración

Preguntas IV.1 y IV.3: «¿Su **compañía aborda procesos** recurrentes de la cadena de valor **con soluciones de Insurtechs** en Chile?» (solo Aseguradoras) y «¿Cuál es su relación operativa con la mayoría de las Insurtechs / Compañías de Seguros con que trabaja en Chile?»

Aseguradoras en que una Insurtech colabora en procesos recurrentes (%)



Base: 17 (2023), 17 (2024) y 23 (2026).

Aseguradora: relación operativa · n = 7 / 12 / 20



Insurtech: relación operativa · n 2026 = 42



DESTACADOS

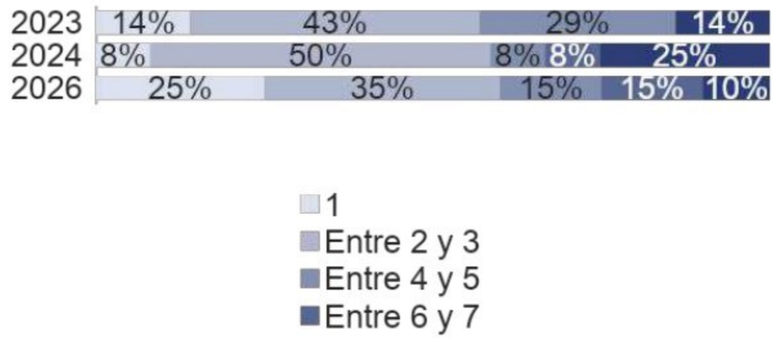
- En **52,2%** de las Aseguradoras que respondieron (**12 de 23**), una o más Insurtechs colaboran en procesos recurrentes de su cadena de valor (71% en 2024: 12 de 17).
- La prueba que compara ambos años (p = 0,33) indica que la diferencia no es concluyente, y 7 de 30 Aseguradoras no respondieron.
- 45,0% de las Aseguradoras declara integración menor; en Insurtech, 28,6% tiene integración total con algunas y 19,0% con la mayoría.

Bases 2023-2024 (Estudio 2024): 17 Aseguradoras cada año. Relación operativa: la responden las que trabajan con Insurtechs (7, 12 y 20); 2024 sin barra publicada en «Con la mayoría» (se lee 0). Abreviados: «Sin integración» = «...proveedor tradicional... sin integración de sistemas»; «Integración menor» = «Con algunas tenemos un grado menor de integración...»; «Total con algunas» = «Con algunas tenemos una integración total...»; «Total con la mayoría» = «Con la mayoría tenemos integración total».

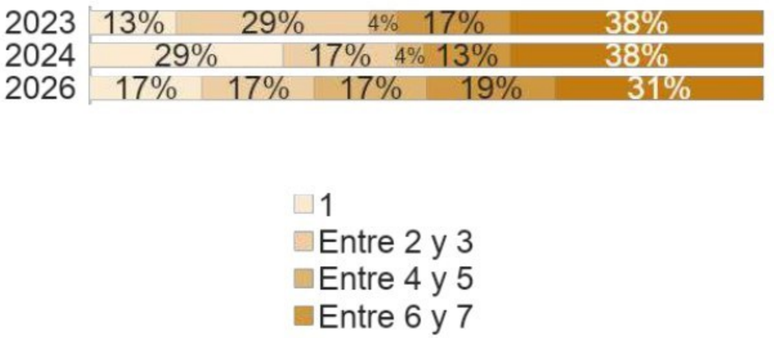
Contrapartes y Tiempos de Implementación

Preguntas IV.2 y IV.4: «¿**Con cuántas Insurtechs trabaja**, **en promedio**, su compañía mensualmente en Chile?» (Insurtech: «...cuántas compañías... su Insurtech...») y «¿Cuál es el **tiempo promedio de implementación–integración** con un proceso provisto por una Insurtech en Chile?» (Insurtech: «...respecto a un proceso provisto a una Compañía de Seguros...»). n = 20 Aseguradoras y 42 Insurtechs.

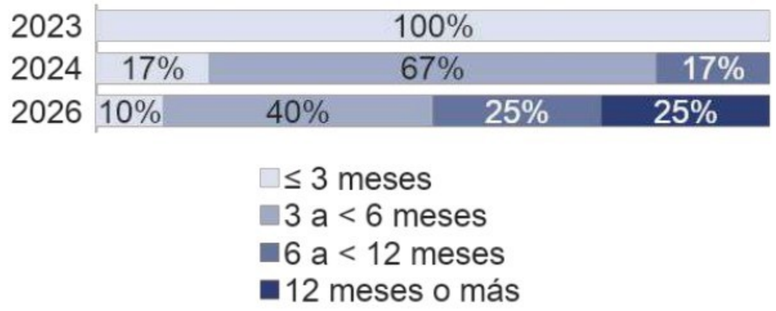
Aseguradora: contrapartes al mes · n = 20



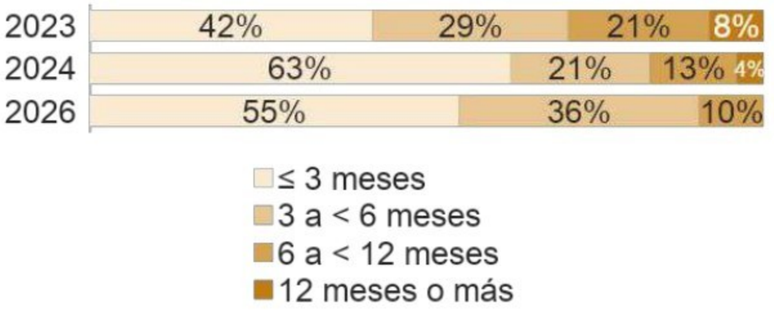
Insurtech: contrapartes al mes · n = 42



Aseguradora: tiempo de implementación · n = 20



Insurtech: tiempo de implementación · n = 42



DESTACADOS

- La mitad de las Insurtechs trabaja con 6 o más Aseguradoras al mes (50,0%; 31,0% con 8 o más).
- 90,5% de las Insurtechs implementa en menos de 6 meses (54,8% en 3 meses o menos); en Aseguradoras, el 50,0%.
- Una de cada cuatro Aseguradoras reporta implementaciones de 12 meses o más (25,0%).

Bases 2023-2024 de Aseguradoras: las que trabajan con Insurtechs (7 y 12). Tramos abreviados: «≤ 3 meses» = «3 meses o menos»; «3 a < 6 meses» = «Más de 3 y menos de 6 meses»; «6 a < 12 meses» = «Entre 6 y menos de 12 meses». Etiquetas enteras.

Satisfacción con Insurtech

Pregunta IV.5 (solo Aseguradoras): «**Evaluación de la Insurtech más relevante para su compañía** en Chile (aquella en la que más invierte tiempo y/o dinero).» Escala 1 = nada satisfecho a 5 = muy satisfecho. % de satisfechos (notas 4-5).

Aseguradoras que evaluaron

■ 2024 (n = 12) ■ 2026 (n = 20)



DESTACADOS

- **Capacidad tecnológica** pasa a ser **el atributo mejor evaluado: 70%** satisfechos (+20 pp).
- **Bajan Facilidad de trabajo y afinidad en cultura corporativa** (–20 pp) y Capacidad de cumplir la promesa de producto o servicio acordado (–12 pp).
- Con bases de 12 y 20 empresas, las diferencias son indicativas.

% sobre las Aseguradoras que evaluaron a su Insurtech más relevante (no sobre las 30). 2024: Estudio 2024 (p. 23-24).

Barreras para Profundizar la Colaboración

Pregunta IV.6: «¿Cuáles son las principales barreras para profundizar la colaboración? (marque las 3 más relevantes)». Igual para ambos segmentos. % de empresas que marca cada barrera.

Aseguradora (n = 23) e Insurtech (n = 42) · hasta 3 barreras por empresa



DESTACADOS

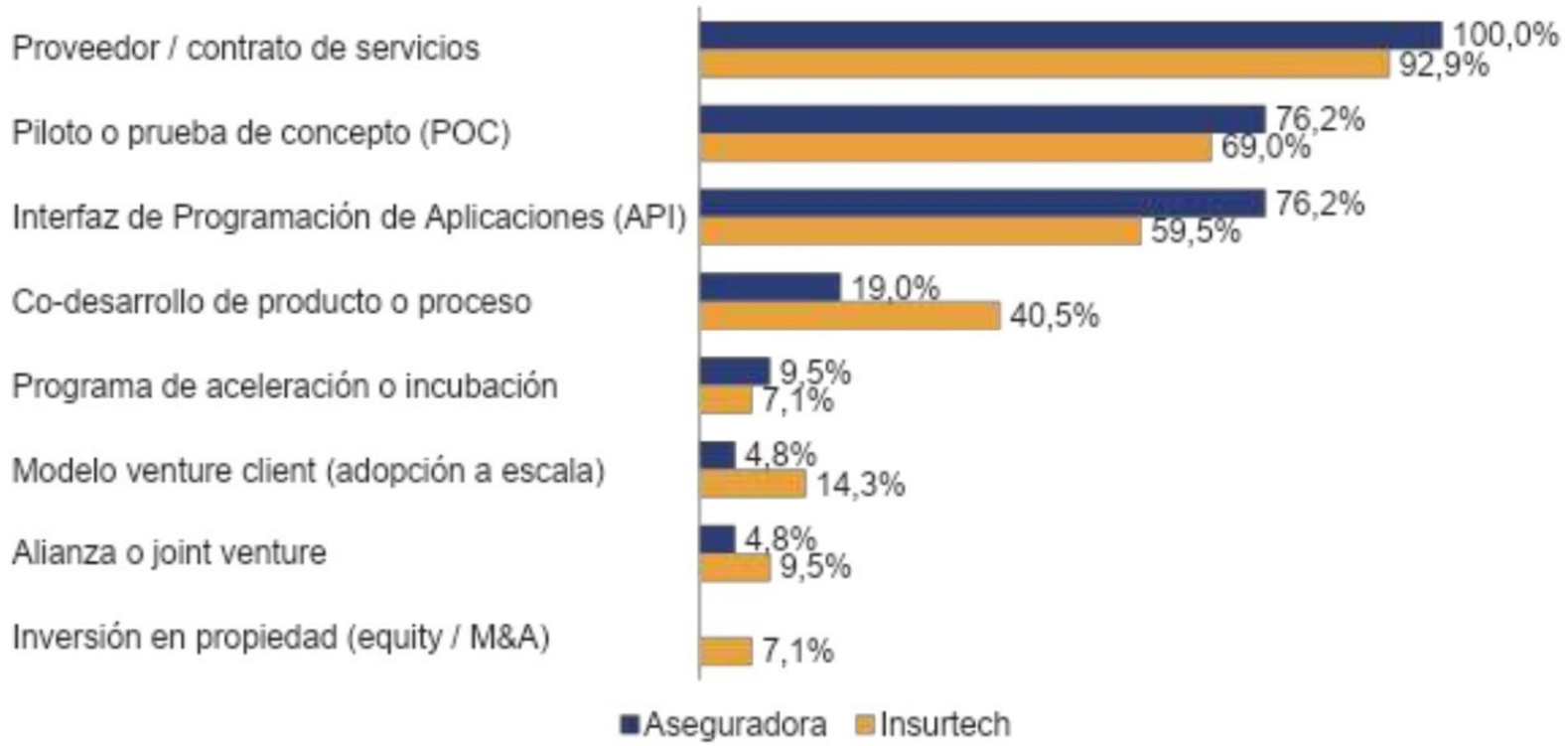
- **Aseguradoras:** la barrera más mencionada es la integración tecnológica / sistemas legados (69,6%), seguida de gobernanza y manejo de datos (60,9%).
- **Insurtech:** la más mencionada es la **cultura corporativa y ritmo de trabajo** (69,0%).

Primera medición 2026. Cada empresa marca hasta 3 barreras: los % no suman 100. No se muestra «Otro».

Modelos de Colaboración

Pregunta IV.7: «**¿Qué modelos de colaboración utiliza principalmente**? (marque todas las que apliquen)». Igual para ambos segmentos. % de empresas que marca cada modelo.

Aseguradora (n = 21) e Insurtech (n = 42)



DESTACADOS

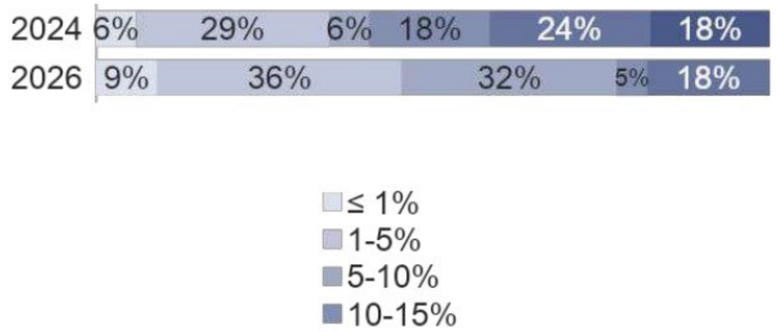
- El modelo más usado en ambos segmentos es proveedor / contrato de servicios (100,0% y 92,9%).
- Siguen piloto o prueba de concepto y API.
- La inversión en propiedad (equity / M&A) como modelo en uso la declaran 0,0% de las Aseguradoras y 7,1% de las Insurtechs.

Primera medición 2026. Selección múltiple: los % no suman 100. Venture client es una gran empresa que se convierte en cliente de una startup, no en su inversionista. Compra su solución desde temprano, cuando todavía es joven y poco probada, para resolver un problema concreto de su negocio y, si funciona, adoptarla a escala

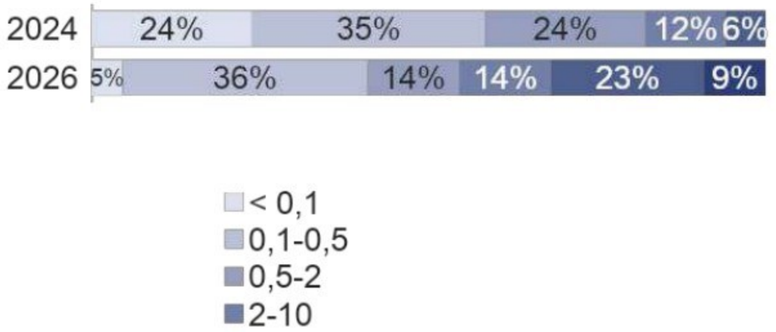
Inversión en Desarrollo Tecnológico

Preguntas V.1 y V.2: «**¿Cuánto del presupuesto anual invirtió su compañía el último año en desarrollo tecnológico**...?» y «¿Cuánto planifica su compañía invertir en desarrollo tecnológico **a través de terceros (Insurtech o empresa de tecnología)** en los próximos 3 años?» (a las Insurtech, sin «terceros»).

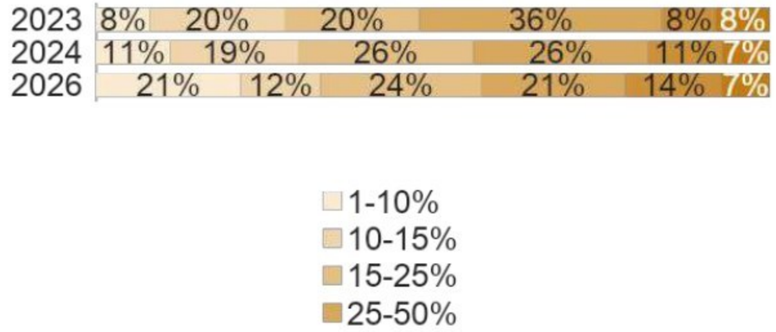
Aseguradora: % del presupuesto



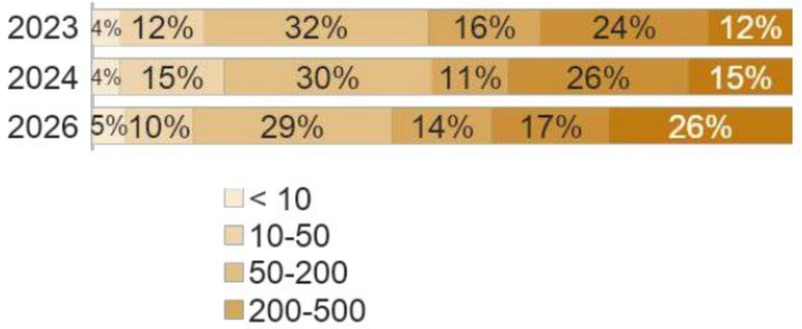
Aseguradora: vía terceros, 3 años (MM USD)



Insurtech: % del presupuesto



Insurtech: inversión planificada (miles USD)



DESTACADOS

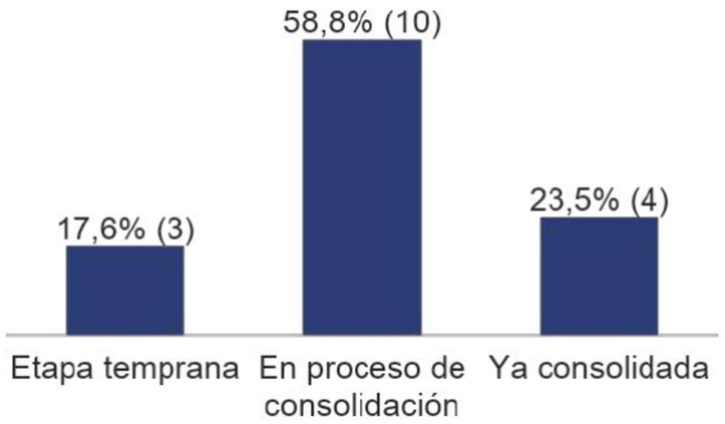
- **Aseguradoras:** 22,7% planea invertir más de USD 10 millones a través de terceros (6% en 2024); 9,1% prefiere no contestar.
- **Aseguradoras:** ninguna invierte 25% o más del presupuesto (18% en 2024). Aseguradores mas grandes en la muestra.
- **Insurtech:** sube «Prefiero no contestar» en la inversión planificada (26,2%).

Disposición a Ingresos de Capital (Equity)

Pregunta V.3: Aseguradoras: «¿**Qué tan dispuesta está su compañía a ingresar a la propiedad de una Insurtech**?»; Insurtech: «¿Qué tan dispuesta está su Insurtech a permitir ingresos a su propiedad?». Escala 1 = nada dispuesta a 5 = totalmente dispuesta, por etapa.

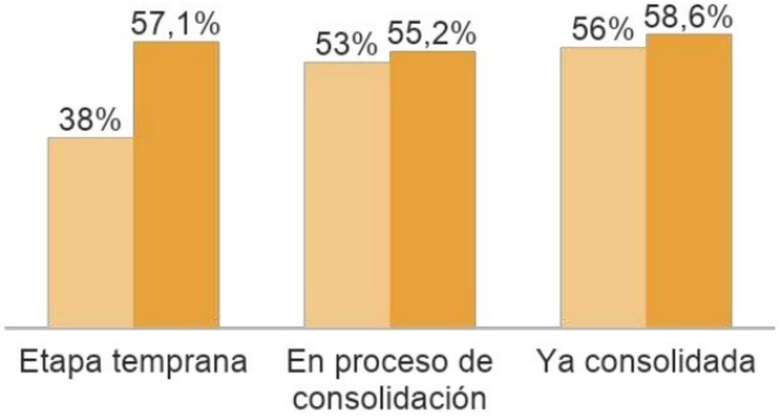
Aseguradora

Etapa elegida (una por empresa), n = 17



Insurtech

% dispuesta (notas 4-5) · ■ 2024 ■ 2026



2026, puntaje promedio (pts): temprana 61,6 · consolidación 64,7 · consolidada 69,0 (n = 28 / 29 / 29)

Por qué no se comparan los segmentos: el cuestionario pedía a las Aseguradoras valorar de 1 a 5 cada etapa, pero su formulario registró una sola etapa por empresa. Se ve dónde se concentra su interés, no su nivel de disposición ni si invertiría en más de una etapa. Puntaje promedio: escala 1-5 llevada a 0-100 con (x − 1) / 4 × 100 (pts; no es un % de empresas). En Insurtech, % con nota 4 o 5 entre las 28-29 que valoraron cada etapa (excluye «Prefiero no contestar»); 2024 (Estudio 2024, p. 27) no indica si su base incluía la no respuesta, así que la comparación es indicativa.

DESTACADOS

- **Aseguradoras:** el interés se concentra en Insurtechs en proceso de consolidación (58,8%).
- **Insurtech:** 55%-59% está dispuesta a abrir su propiedad en cada etapa; en 2024 eran 38%-56%.
- Es disposición a futuro: el equity como modelo de colaboración ya en uso lo declaran 0 Aseguradoras y 3 Insurtechs.

Ciberseguridad

Preguntas VI.1 y VI.2: «**Cuáles de estas recomendaciones de la ANCI tiene implementadas»** (Implementada / No implementada) y «¿Su compañía ofrece o planea ofrecer seguros de riesgo cibernético (cyber)? Indique el mercado objetivo.» (solo Aseguradoras).

Medidas ANCI: % «Implementada» · Aseguradora n = 20 · Insurtech n = 42



Aseguradoras: seguros cyber (n = 21)



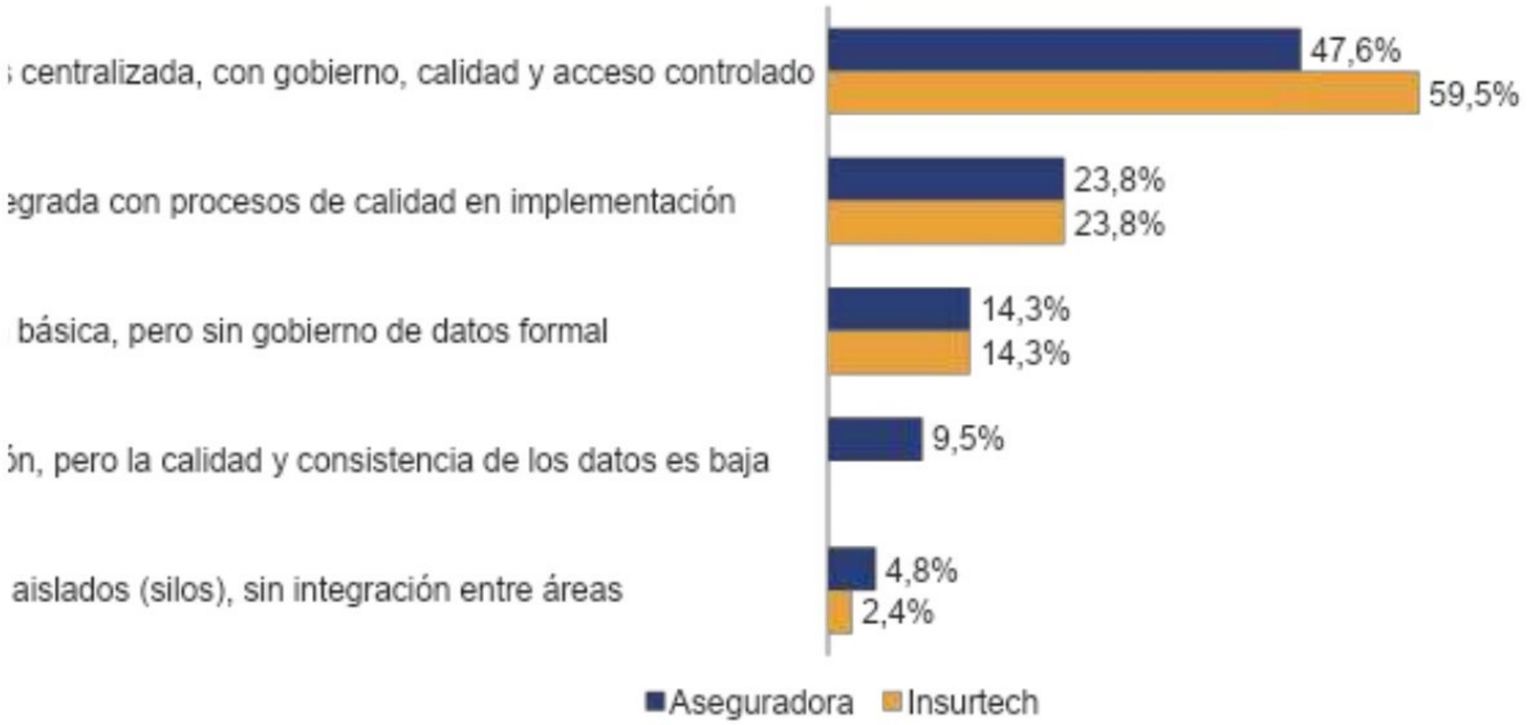
- Las Aseguradoras declaran 100% de implementación en 4 de las 9 medidas; la menos implementada es el gestor de contraseñas (75,0%).
- Un tercio de las Aseguradoras ya ofrece seguros de riesgo cibernético.

Primera medición 2026, autorreportada. Se muestra el nombre de cada medida (el cuestionario agrega una descripción); «Usar MFA» = «Usar mecanismos de múltiples factores de autenticación (MFA)». Aseguradoras: 20 de 30 respondieron VI.1 y 21 de 30, VI.2.

Madurez de Datos

Pregunta VII.1: «¿Cuál describe mejor el estado actual de los datos en su compañía?» Cinco opciones, desde datos dispersos en silos hasta una plataforma centralizada con gobierno. % de empresas.

Aseguradora (n = 21) e Insurtech (n = 42) · de mayor a menor madurez



DESTACADOS

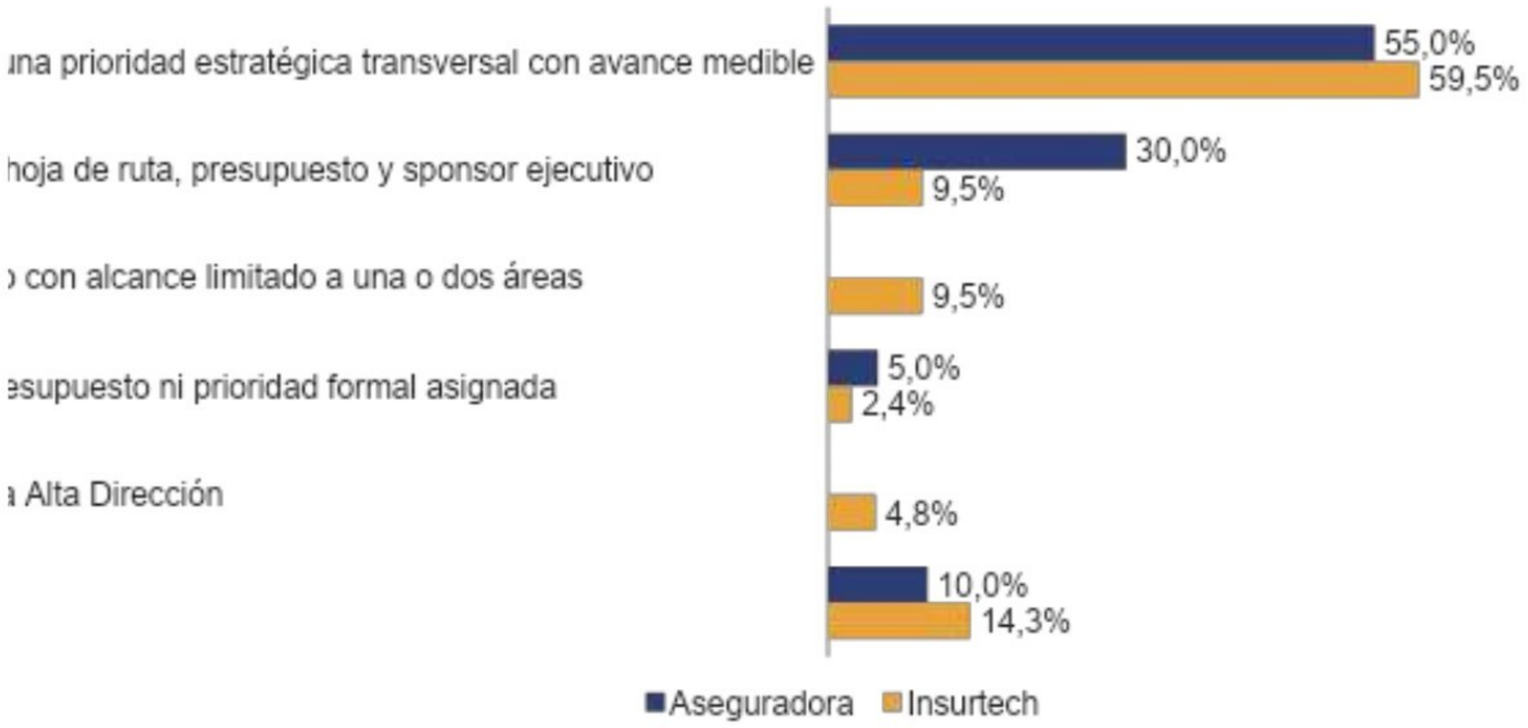
- Plataforma centralizada con gobierno: 47,6% de las Aseguradoras y 59,5% de las Insurtechs.
- 5 aseguradoras (23,8%) reconocen no tener aun un gobierno de datos y otras 5 (23,8%) estar en un proceso de implementación.
- Pocas empresas declaran datos en silos (4,8% y 2,4%).

Primera medición 2026, autorreportada. Aseguradoras: 21 de 30 respondieron.

Alta Dirección y Estrategia Data-Driven

Pregunta VII.2: «¿Cuán alineada está la Alta Dirección de su compañía con una estrategia de transformación basada en datos?» % de empresas.

Aseguradora (n = 20) e Insurtech (n = 42)



DESTACADOS

- Más de la mitad de ambos segmentos considera la transformación data-driven una prioridad estratégica transversal (55,0% y 59,5%).
- 30,0% de las Aseguradoras tiene una estrategia aprobada con hoja de ruta, presupuesto y sponsor (9,5% de las Insurtechs).

Primera medición 2026, autorreportada. Aseguradoras: 20 de 30 respondieron.