

Panorama del mercado asegurador chileno 2026

Squad de Vinculación Nacional
InsurteChile

Javier Irrázaval
Gerente de Asuntos Corporativos
Asociación de Aseguradores de Chile A.G.

21-04-2026



00.

Agenda





1. Colaboración



2. Cliente



3. Crecimiento



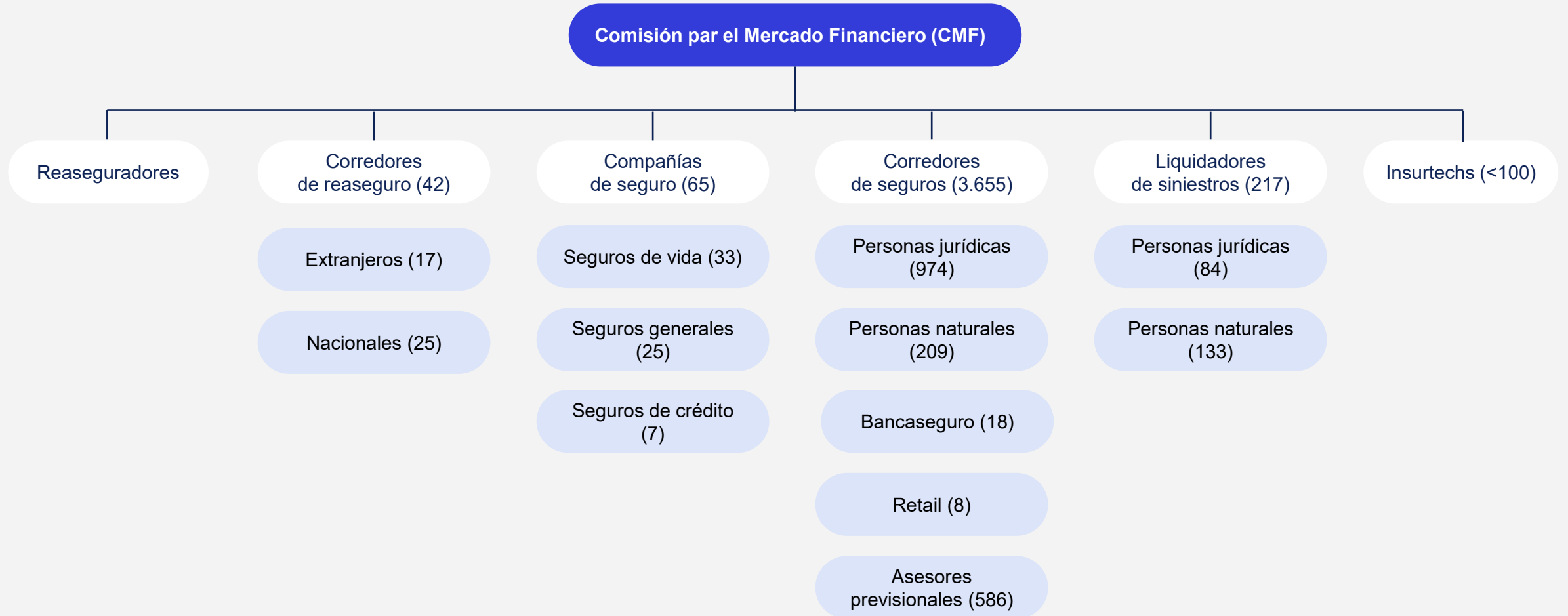
4. Otros desafíos

01.

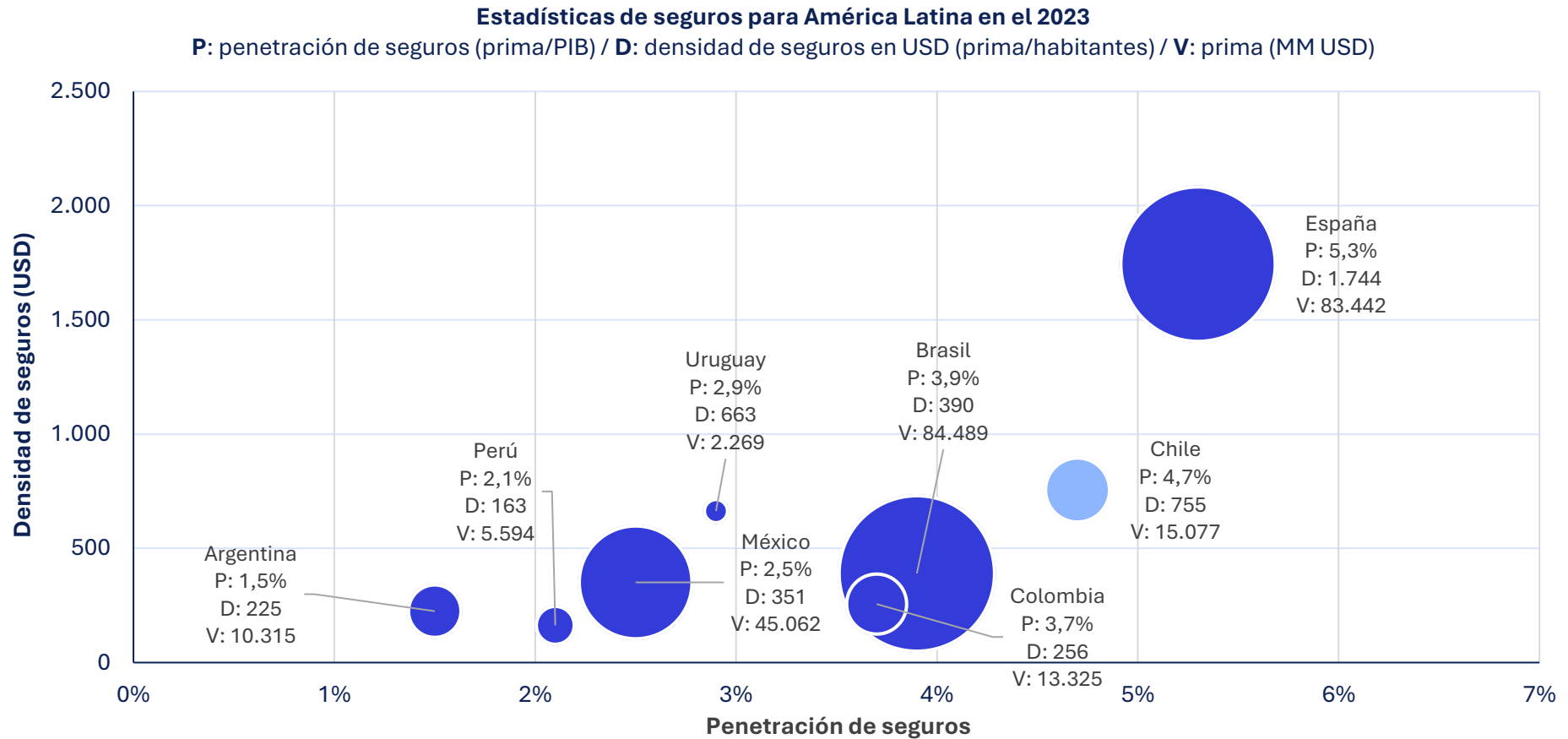
Colaboración



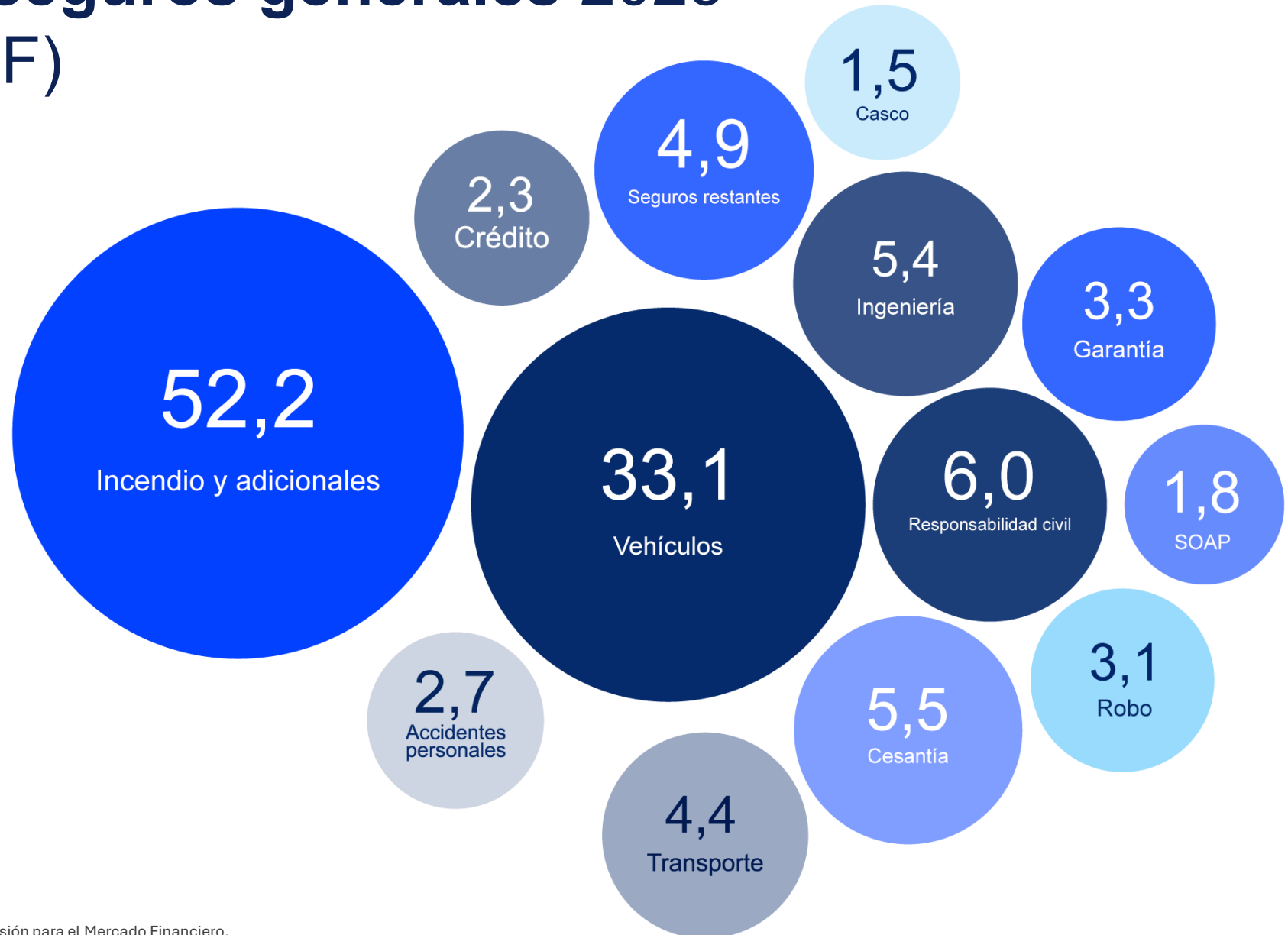
Ecosistema asegurador nacional



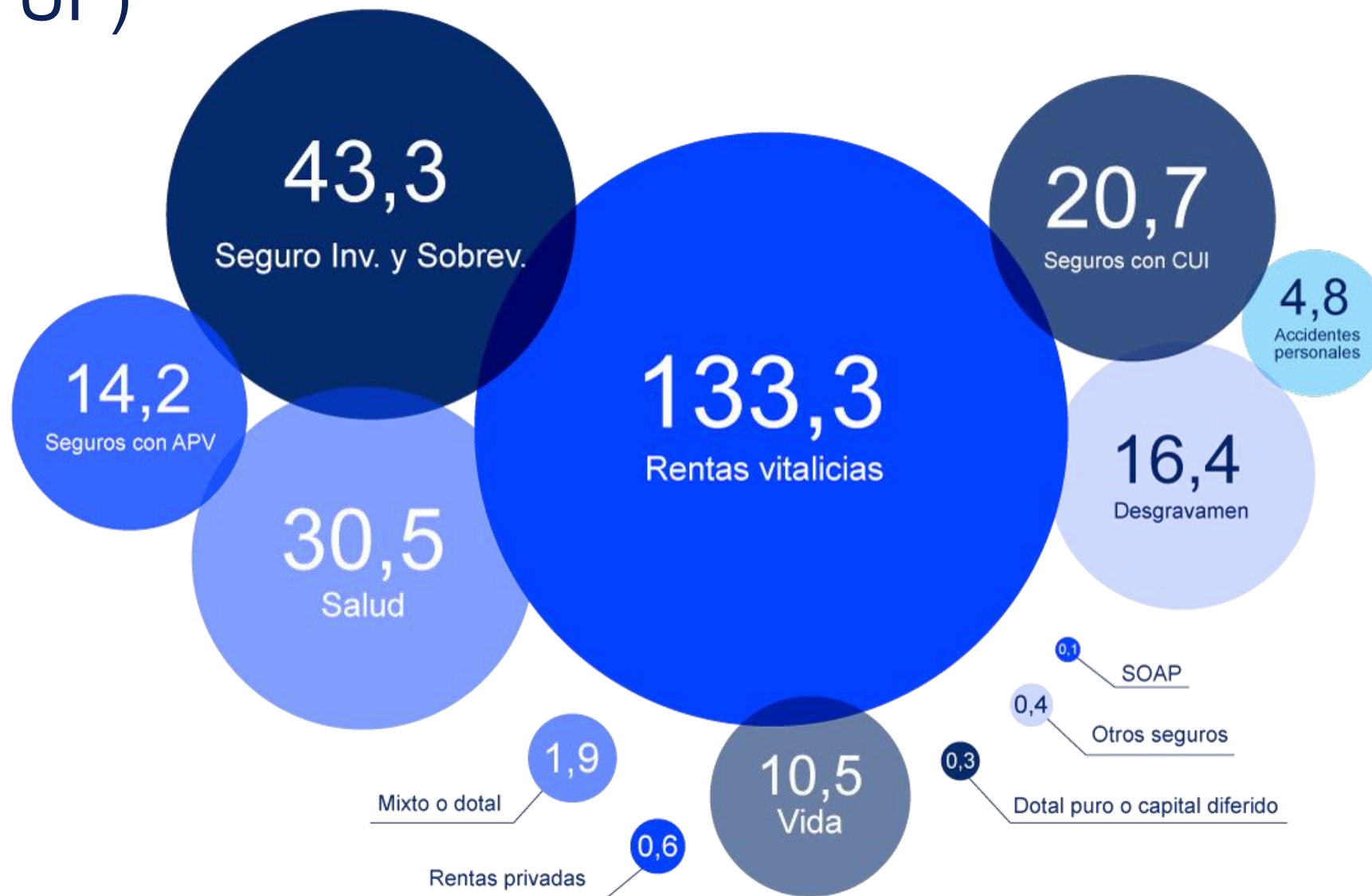
Alta penetración y densidad de seguros en Chile



Prima directa seguros generales 2025 (millones de UF)

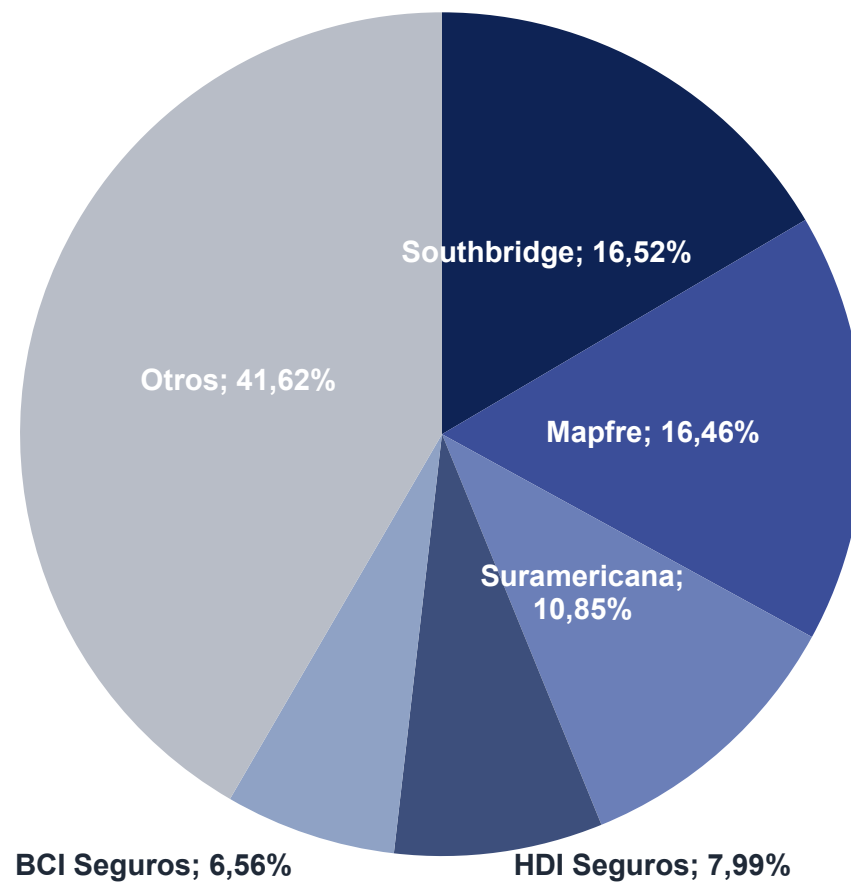


Prima directa seguros de vida 2025 (millones de UF)



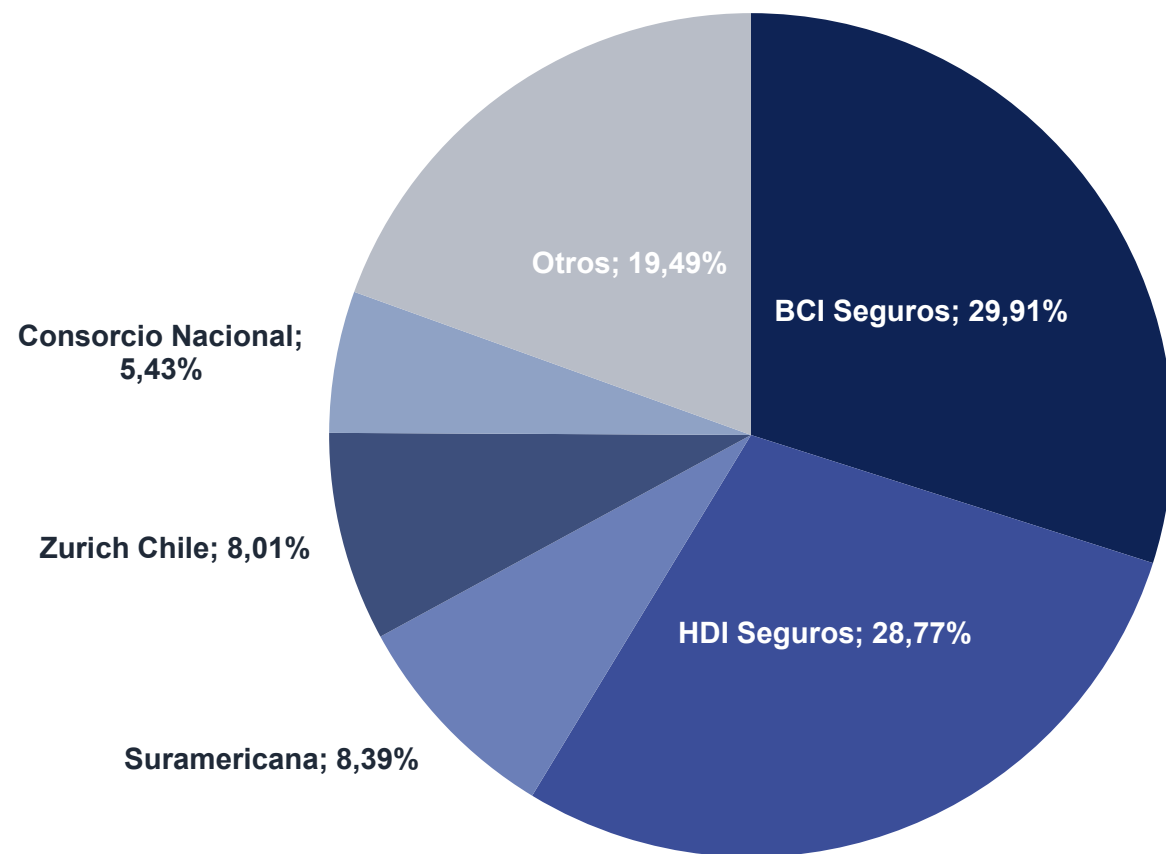
Incendio ordinario (participación de mercado)

Seguros generales



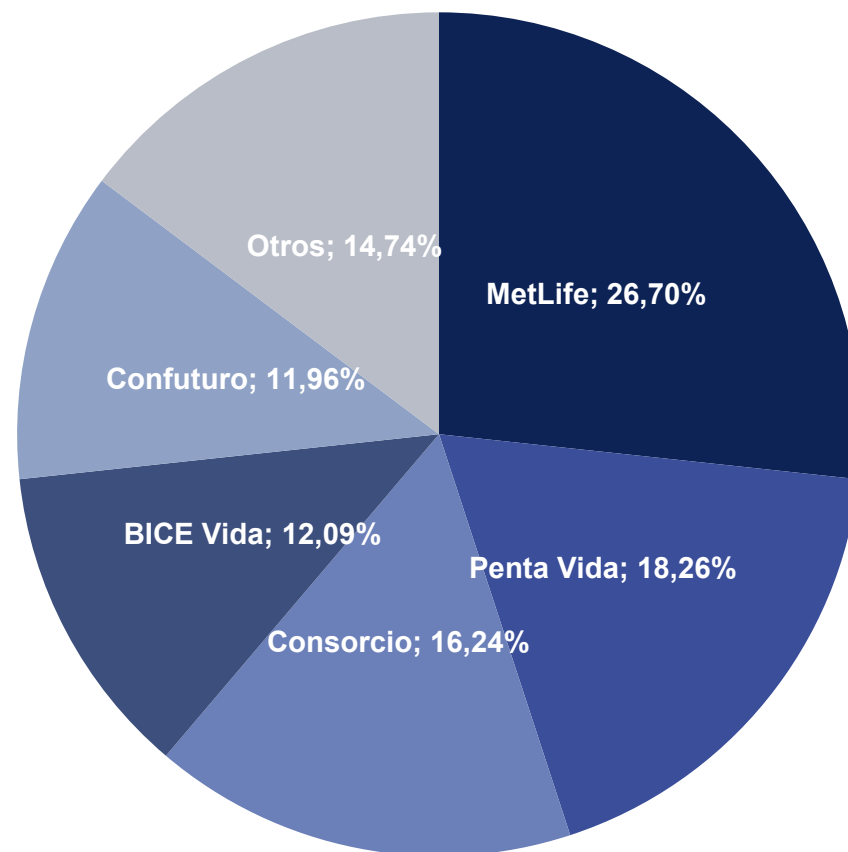
Vehículos (participación de mercado)

Seguros generales



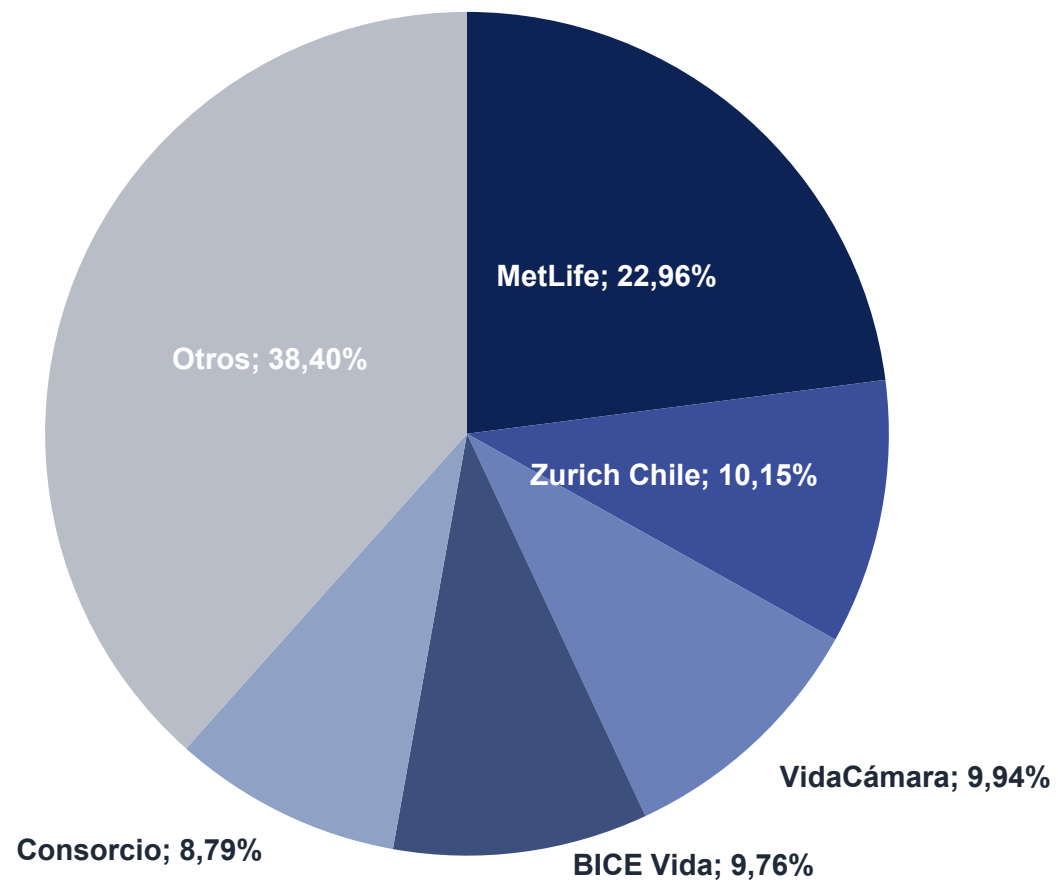
Rentas vitalicias (participación de mercado)

Seguros de vida



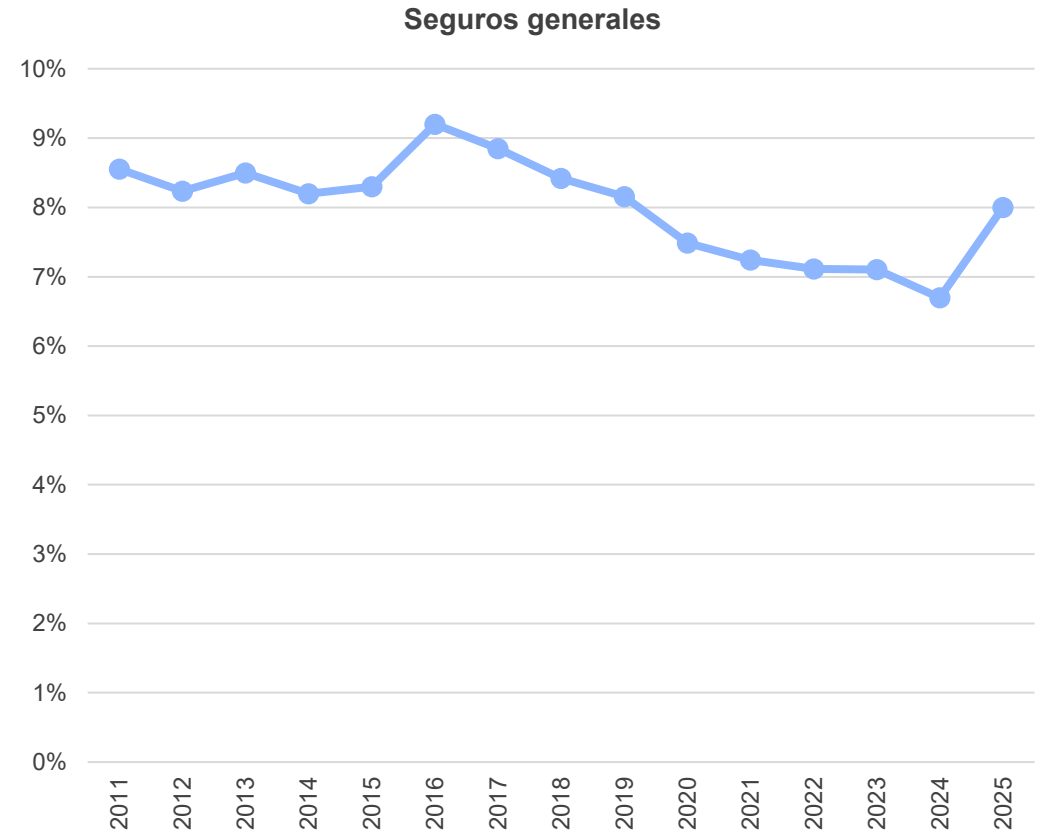
Salud (participación de mercado)

Seguros de vida



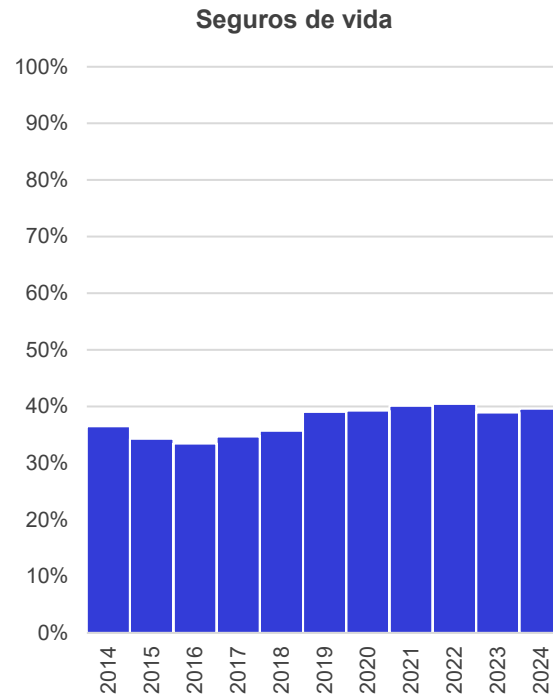
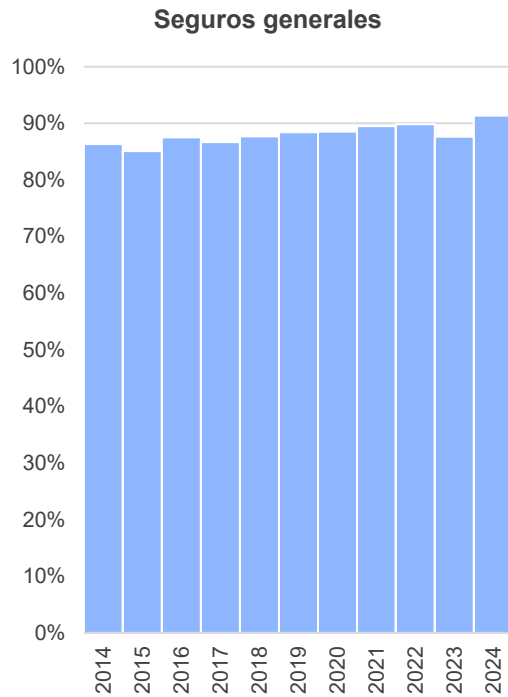
Un mercado competitivo

Índice de Herfindahl-Hirschman

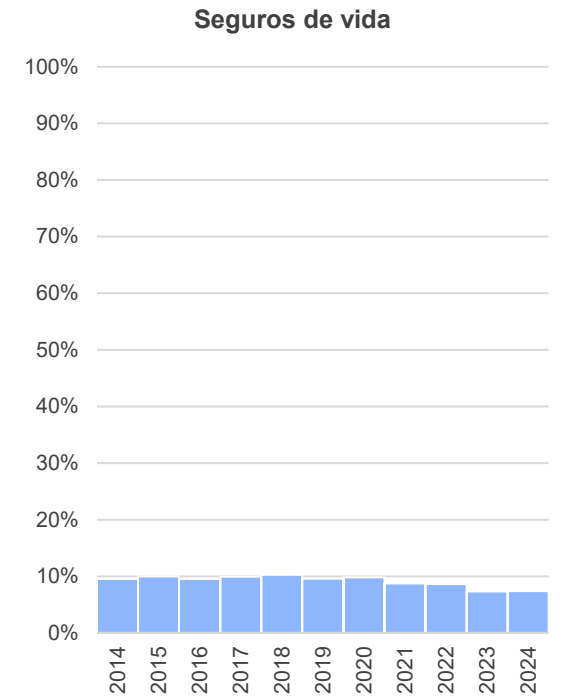
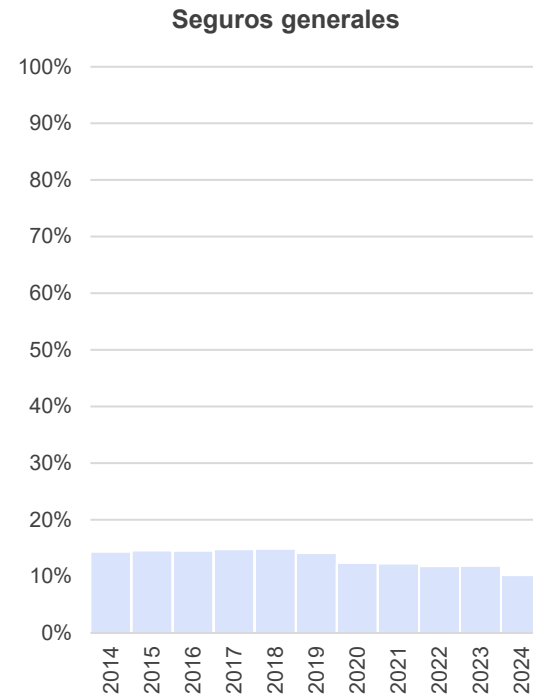


Intermediación estable y competitiva

Prima intermediada (%)



Comisión corredores de seguros (%)



¿Qué tipo de intermediación?

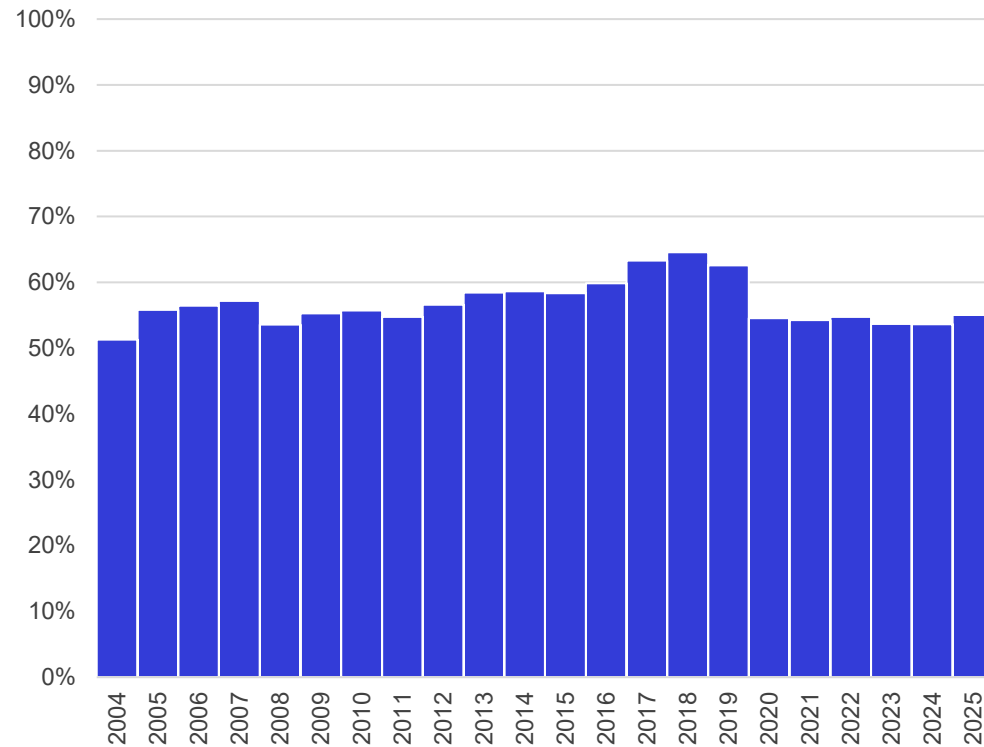
Participación de mercado según canal de venta		
Canal de venta	Seguros generales	Seguros de vida
Bancaseguros	24%	10%
Retail Financiero	5%	1%
Otros corredores	62%	11%
Asesores previsionales	-	18%
Directa	9%	60%
TOTAL	100%	100%

“¿Corredor y asegurador no son lo mismo?”

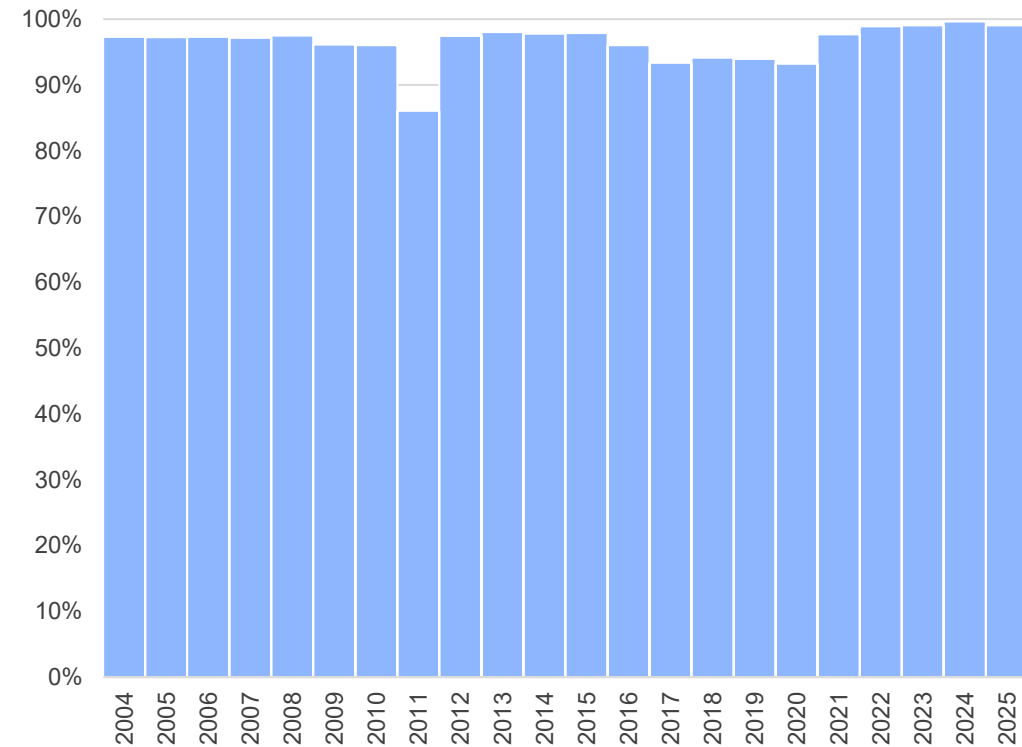
- Dependemos de corredores, liquidadores, reaseguradores y asesores previsionales y agentes de venta, además de las propias compañías.
- Pero, casi la mitad de las personas (43%) no sabe si las compañías aseguradoras y las corredoras tienen distintos roles o son lo mismo. (Cadem, 2024)

El rol de los reaseguradores

Prima retenida en seguros generales (% de prima total)



Prima retenida en seguros de vida (% de prima total)



Insurtechs

- ✓ Tras cuatro años de ajuste posterior a la crisis de financiación iniciada en 2022, el mercado cerró el ejercicio con 536 insurtechs activas (LIJ, 2026).
- ✓ Si hace algunos años cerca del 60% de las insurtechs estaban centradas en distribución, hoy el peso se desplaza hacia los habilitadores tecnológicos, que representan más del 51% del total.
 - Uso intensivo de datos.
 - Inteligencia Artificial aplicada a suscripción y siniestros.
 - Automatización de procesos.
 - Mejora de la eficiencia operativa.
- ✓ Chile se posiciona como el tercer ecosistema más relevante.



Desafíos en Colaboración

- ✓ ¿Cómo seguir colaborando cuando algunos actores podrían reducir sus funciones?



***Insurance broker
stocks tumble as
OpenAI approves first
AI insurance app
(9/2/2025)***

- ✓ ¿Cómo colaborar con el Estado (y la CMF en particular) en una visión de desarrollo de mercado?
- ✓ ¿Cómo afinar el vínculo con liquidadores en caso de una catástrofe?
- ✓ ¿Cómo colaborar con los corredores para explicar mejor nuestros productos?
- ✓ ¿Si tercerizamos recaudación de prima, pago de indemnizaciones, etc, con distintas *insuretechs*, que nos queda a las aseguradoras?



1. Colaboración



2. Cliente



3. Crecimiento



4. Otros desafíos

02.

Cliente



¿Qué rol juegan los seguros para las personas?

1.

Habilitador



Habilitador de
proyectos de vida



Habilitador de
empresas



Habilitador de
proyectos de
inversión



Habilitador de
financiamiento

¿Qué rol juegan los seguros para las personas?

2.

Ofrece **resiliencia**

Según Cadem (2024):

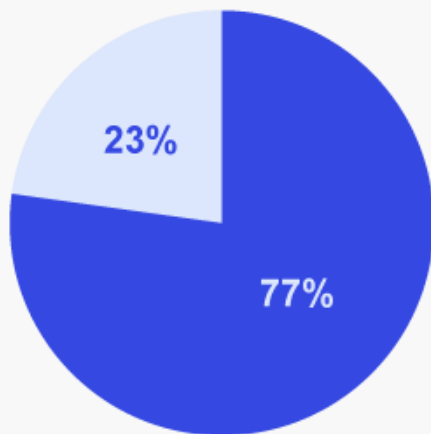
Los conceptos positivos que reflejan mejor el significado que los seguros tienen para las personas, son los de **protección** (73%), **tranquilidad** (69%) y **necesario** (66%).

Sin embargo, emergen otros conceptos con una carga negativa y con alta asociación a los seguros: **lento** (80%), **burocrático** (77%), **confusión** (73%), **costos y pérdida** (ambos con 62%).

Protección ante riesgos

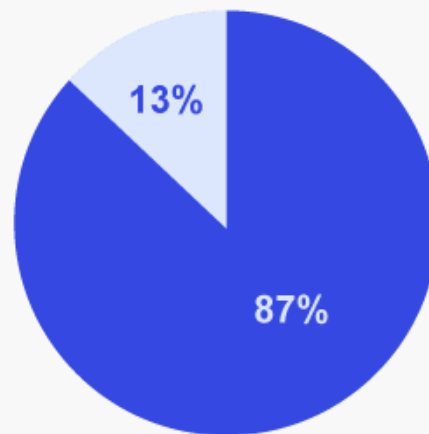
¿Cuál cree usted que es la mejor forma para protegerse ante el riesgo de...?

Sufrir una enfermedad grave o de alto costo

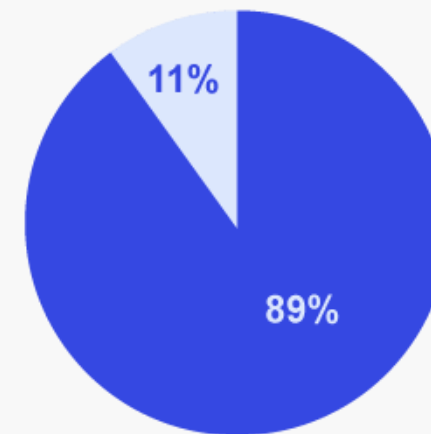


Sufrir un incendio en su casa

● Contratar seguro ● Ahorrar con tiempo



Sufrir un robo de su vehículo o robo en su hogar

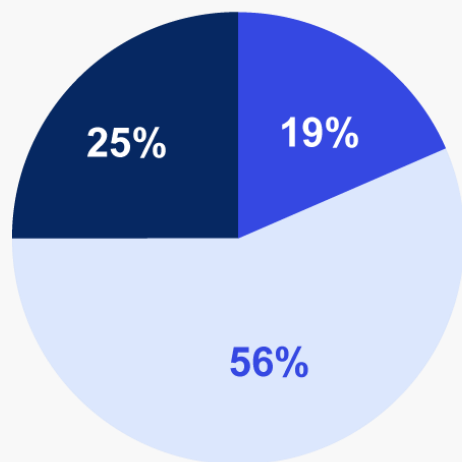


- La mayoría de las personas identifica el seguro como el principal mecanismo de protección ante riesgos antes que el ahorro.
- Solo entre el 11% y 23% considera que ahorrar con tiempo es mejor para protegerse ante el riesgo que los seguros.

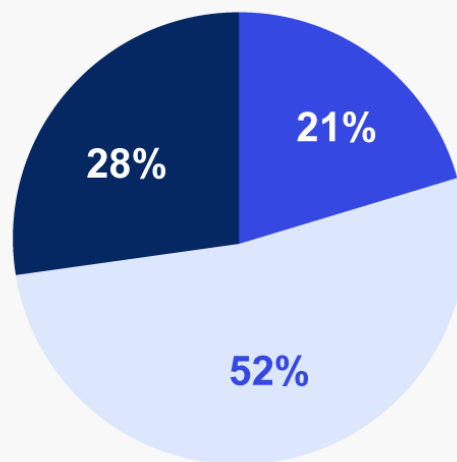
Expectativas en el ahorro

¿Cree que con el monto que alcance a ahorrar es suficiente para cubrir los costos de...?

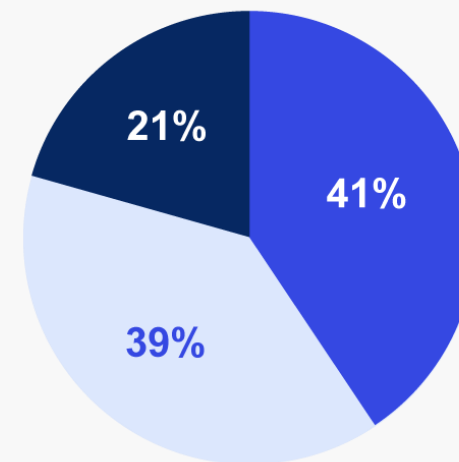
Sufrir una enfermedad grave o de alto costo



Sufrir un incendio en su casa



Sufrir un robo de su vehículo o robo en su hogar



● Sí ● No ● No sé cuánto tengo que ahorrar

- Entre quienes deciden ahorrar, existe una alta percepción de insuficiencia del ahorro para enfrentar eventos graves.
- Más de la mitad declara que el monto que podría ahorrar no sería suficiente en caso de enfermedad (56%) o incendio (52%).
- Además, hay un porcentaje relevante que no sabe cuánto debería ahorrar (21%-28%).

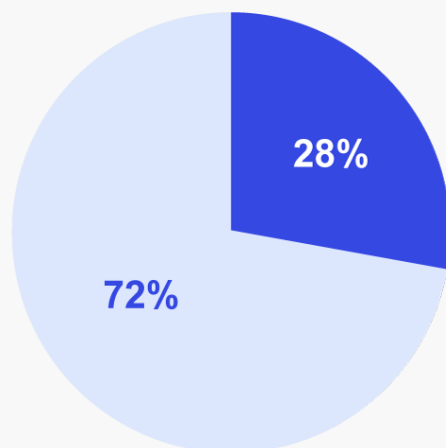
A promotional image for the movie 'Casino Royale'. It features a close-up of James Bond (played by Daniel Craig) in a grey suit, white shirt, and dark tie. He is looking upwards and to the right with a serious expression. The background is a vibrant blue with a shower of white sparks or debris falling from the top. In the bottom right corner, there is a bright orange and yellow fire or explosion. The text 'EL AHORRO NO BASTA' is written in a bold, white, italicized sans-serif font across the middle. Below it, the number '007' is written in a large, stylized, orange-to-yellow gradient font with a metallic sheen.

EL AHORRO NO BASTA
007

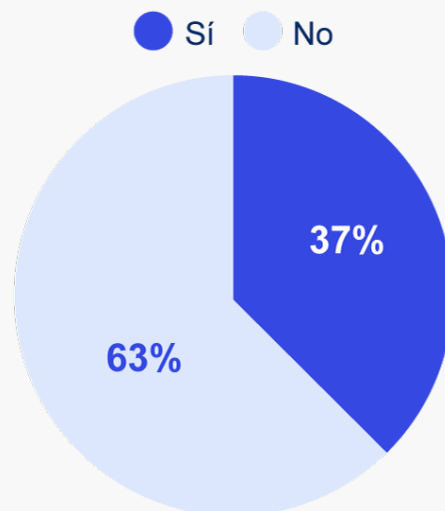
¿El seguro basta?

¿Cree que con la cobertura del seguro es suficiente para cubrir los costos de...?

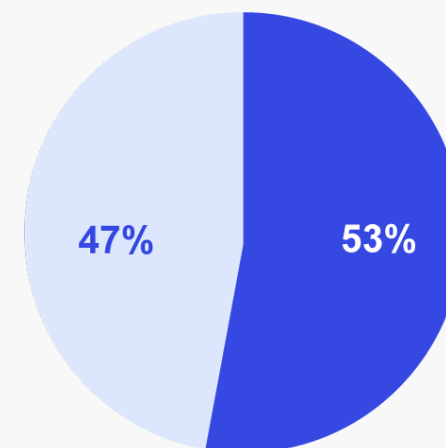
Sufrir una enfermedad grave o de alto costo



Sufrir un incendio en su casa



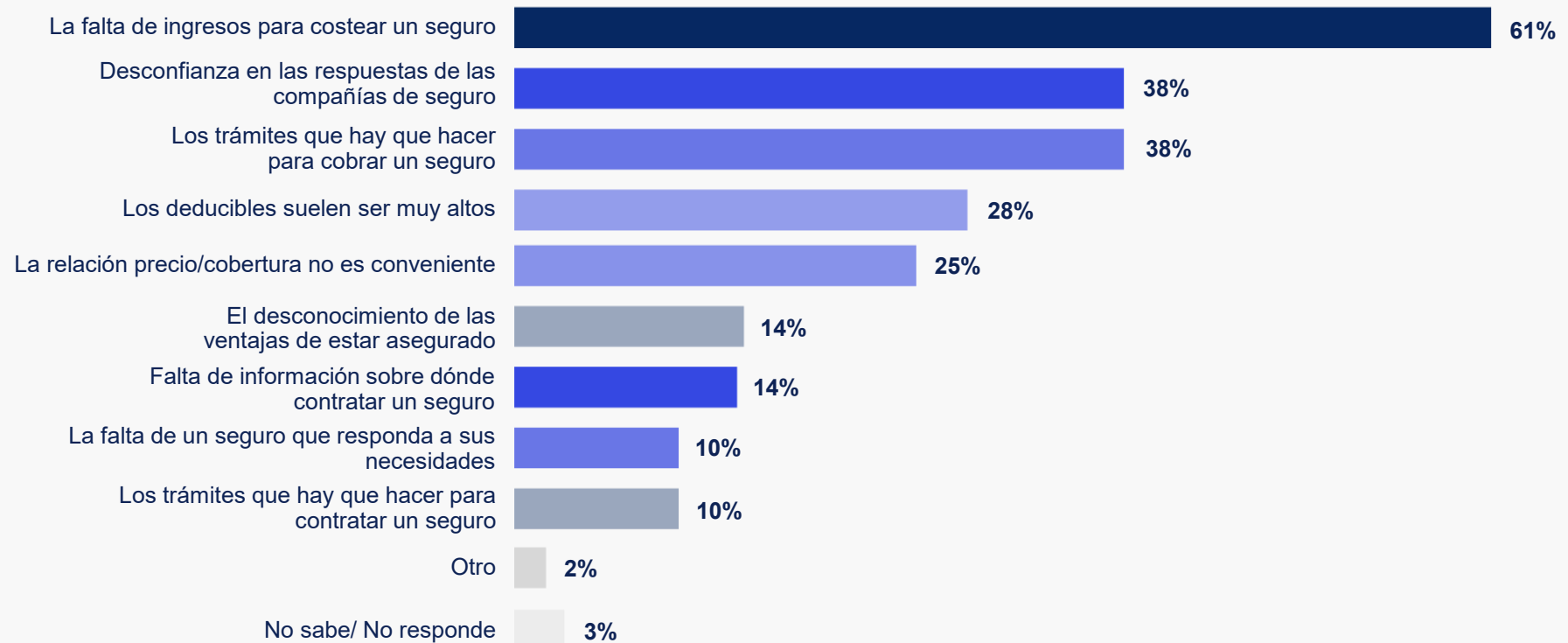
Sufrir un robo de su vehículo o robo en su hogar



- A nivel general, se observa una percepción crítica respecto a la cobertura de los seguros.
- En salud, se puede explicar por el copago.
- En incendio, puede haber confusión entre seguro de incendio de continente y contenido.
- En vehículo y robo de hogar, hay mayor percepción de suficiencia.

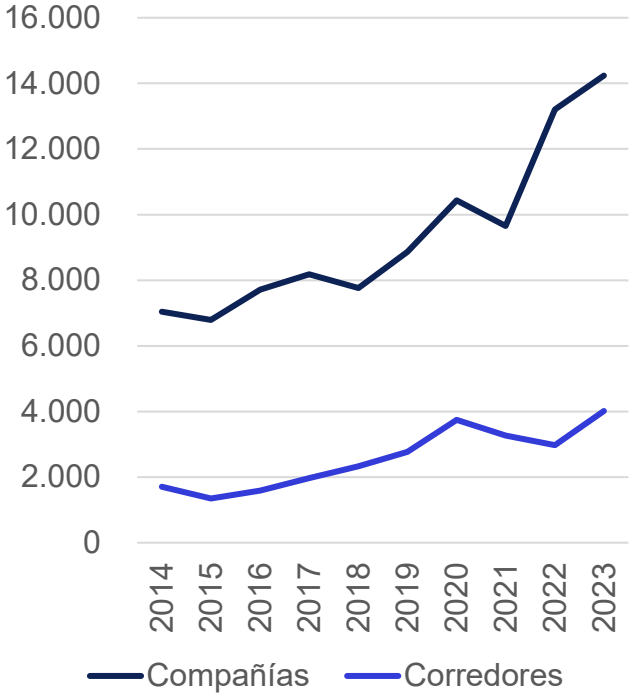
Barreras de contratación

¿Cuál es la principal barrera para contratar un seguro?

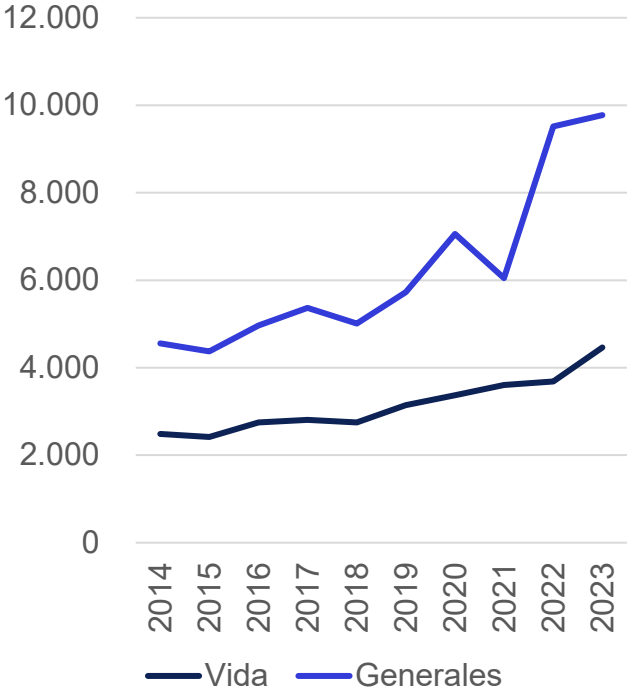


Reclamos ante la CMF

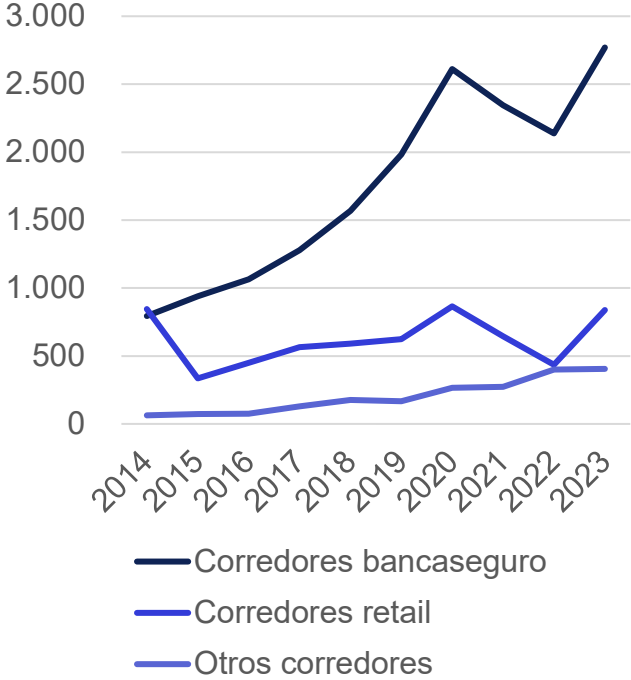
Reclamos según tipo de entidad



Reclamos por grupo

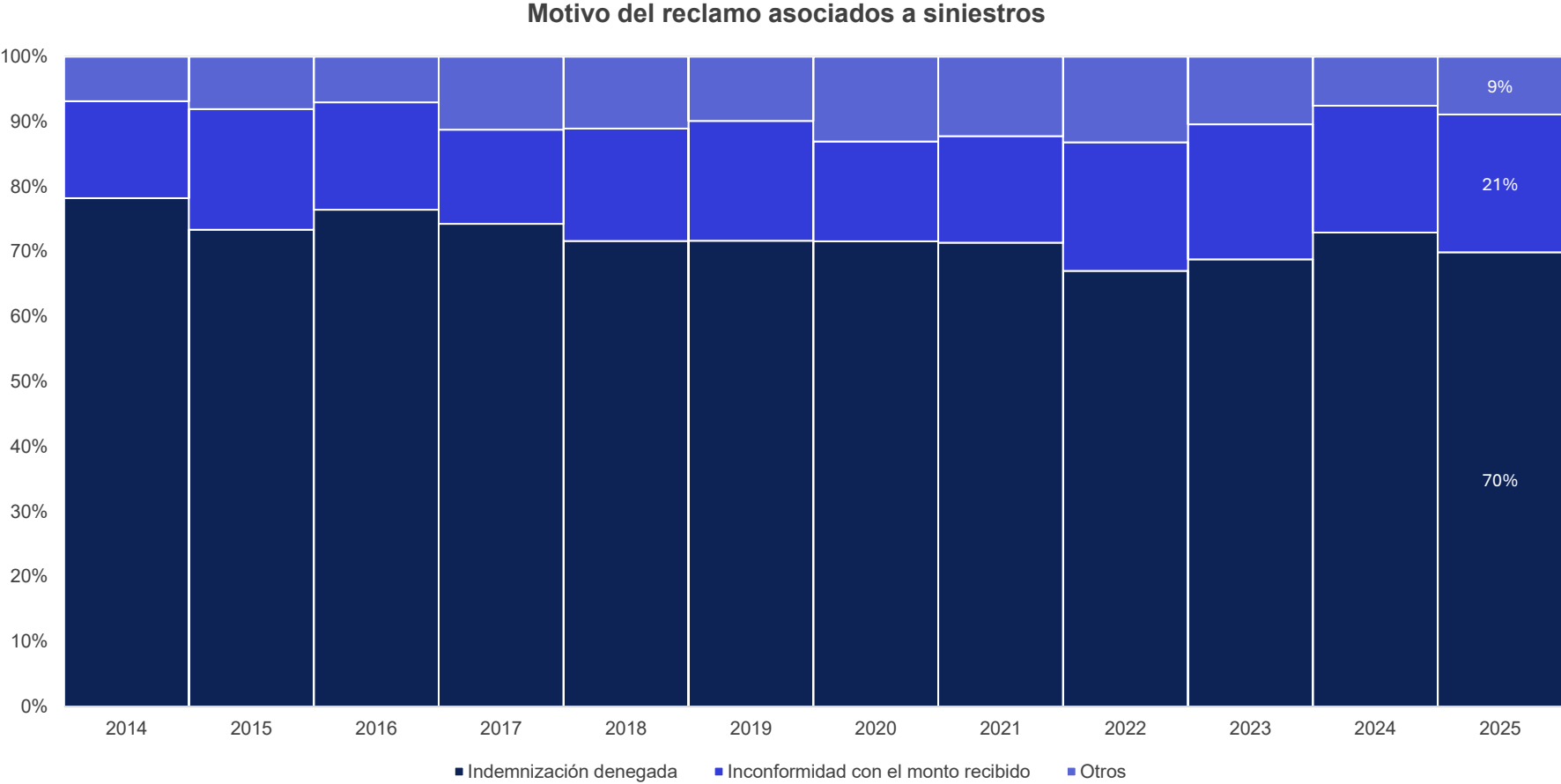


Reclamos según tipo de corredor



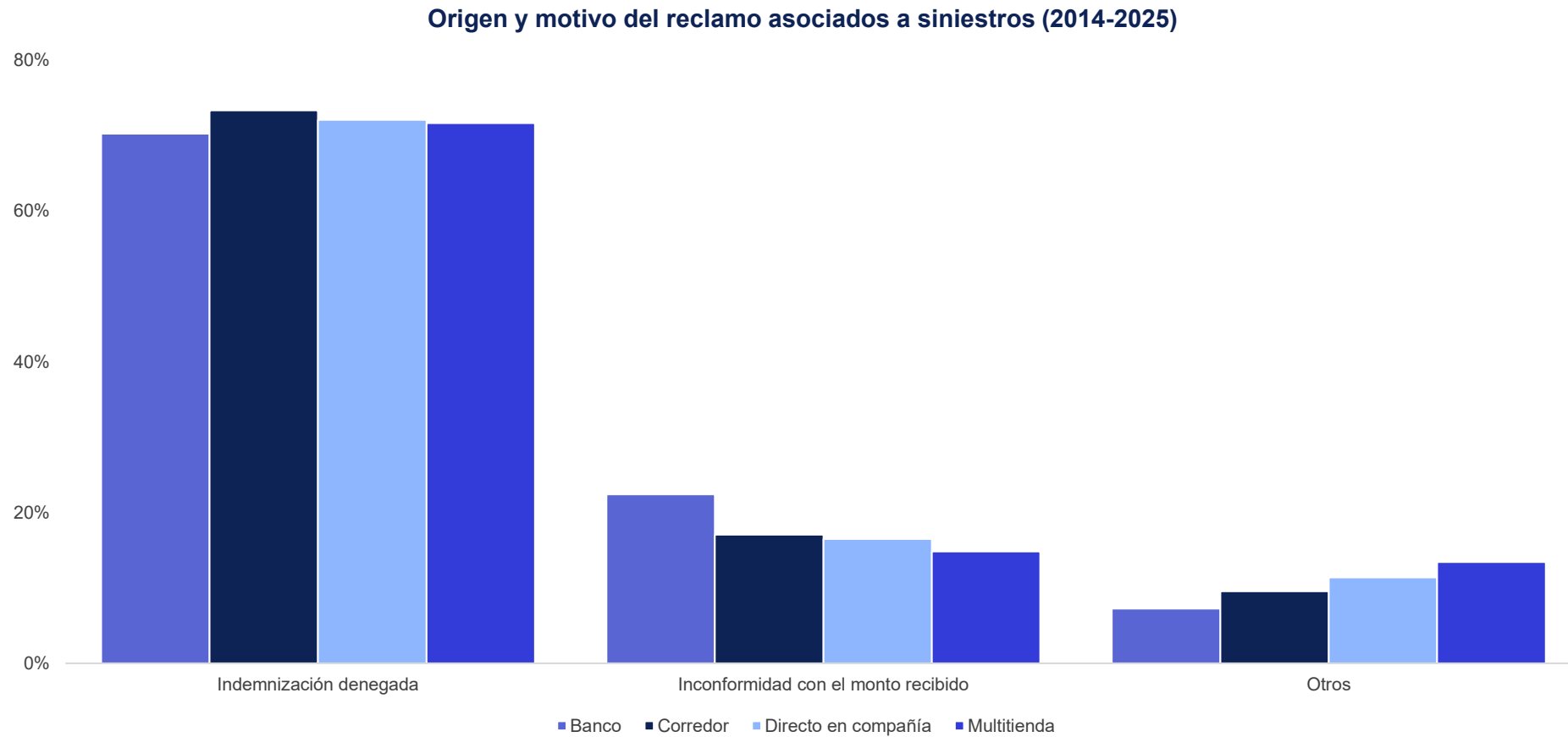
Fuente: elaboración propia en base a información de la Comisión para el Mercado Financiero.

Problemas en la venta...



Fuente: elaboración propia en base a información de la DdA.

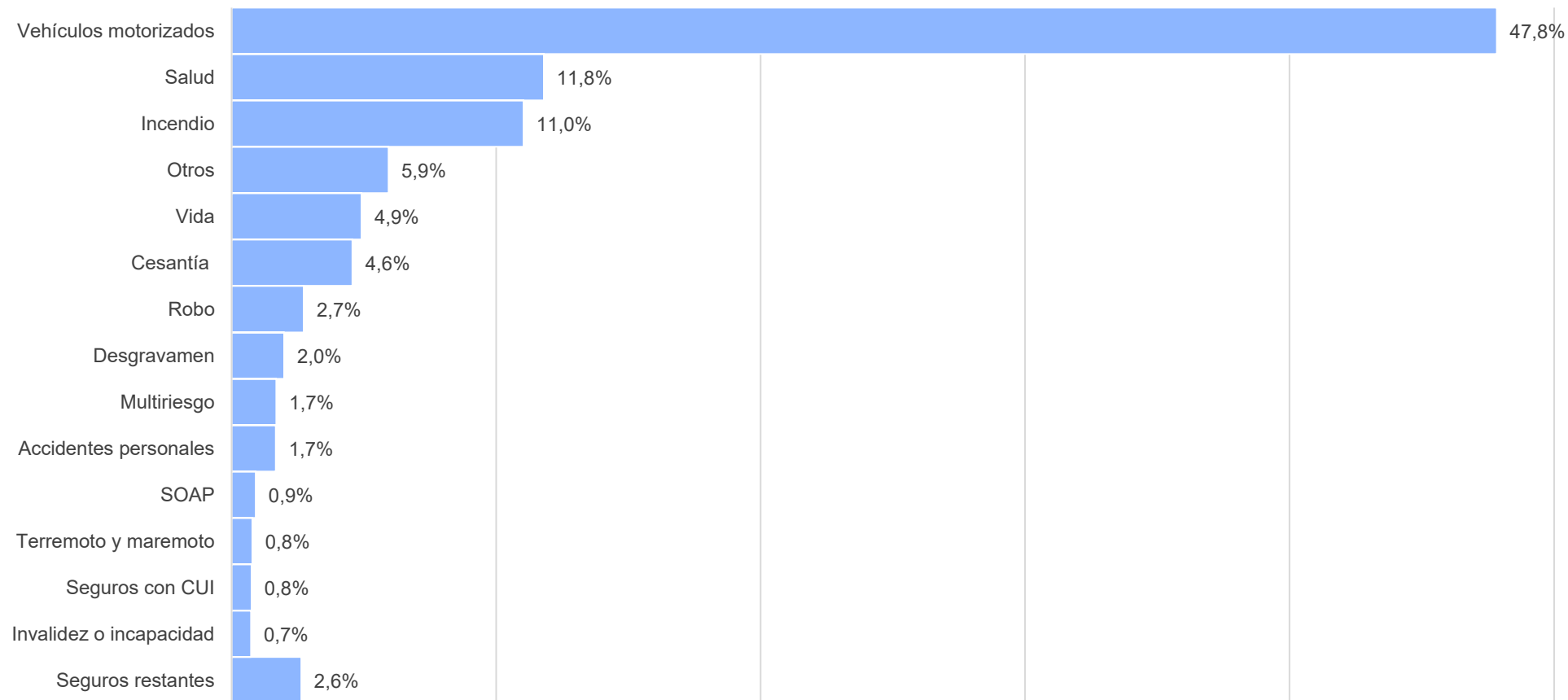
...independiente del canal



Fuente: elaboración propia en base a información de la DdA.

El reclamo se concentra en seguro de vehículos

Reclamos (%) según ramo (2014-2025)



Fuente: elaboración propia en base a información de la DdA.

IA

La evolución tecnológica ha llevado al sector desde simples modelos de *scoring* hacia algoritmos basados en *machine learning* e inteligencia artificial que no solo predicen probabilidades, sino que ejecutan decisiones concretas:

Aceptar o rechazar un riesgo
(suscripción)

Recomendar coberturas
personalizadas y ajustar el precio de
una prima (hiperpersonalización).

Detectar indicio de fraude.

Autorizar el pago de un siniestro
(indemnización automática).



Desafíos en Cliente

- Reposición **reputacional** de la industria.
- Resolución de **reclamos**
- **Ciberseguridad** y protección de datos personales
- **Transparencia** en IA: La explicabilidad algorítmica se vuelve clave para mantener la confianza.
 - Sesgos: Los algoritmos aprenden de datos históricos. Si esos datos contienen sesgos, pueden reproducirlos o amplificarlos.
 - ¿Cómo explicar los errores?



1. Colaboración



2. Cliente



3. Crecimiento



4. Otros desafíos

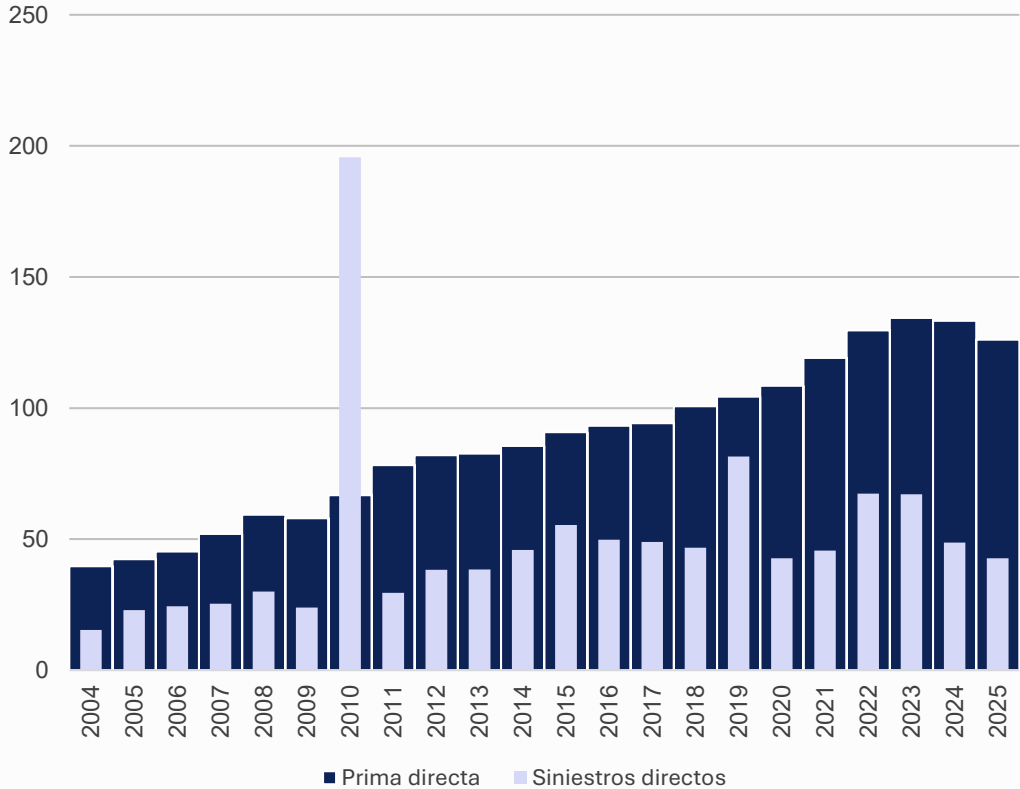
03.

Crecimiento

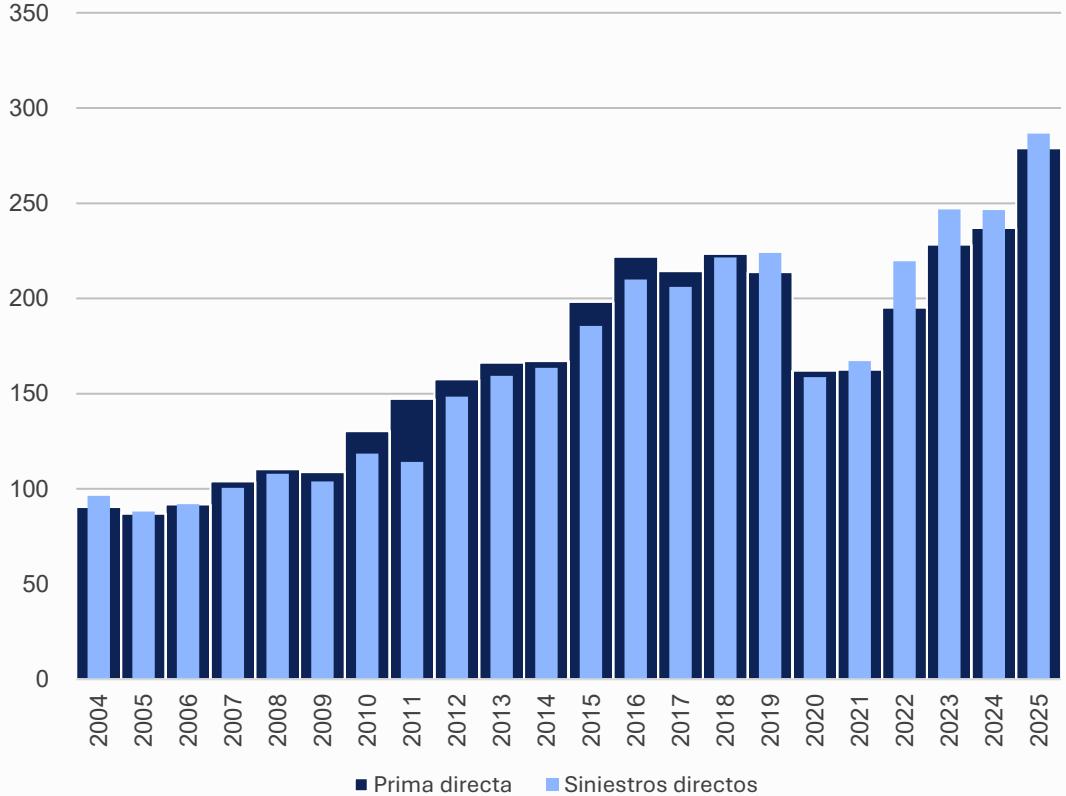


Una industria cumplidora

Seguros generales (millones de UF)



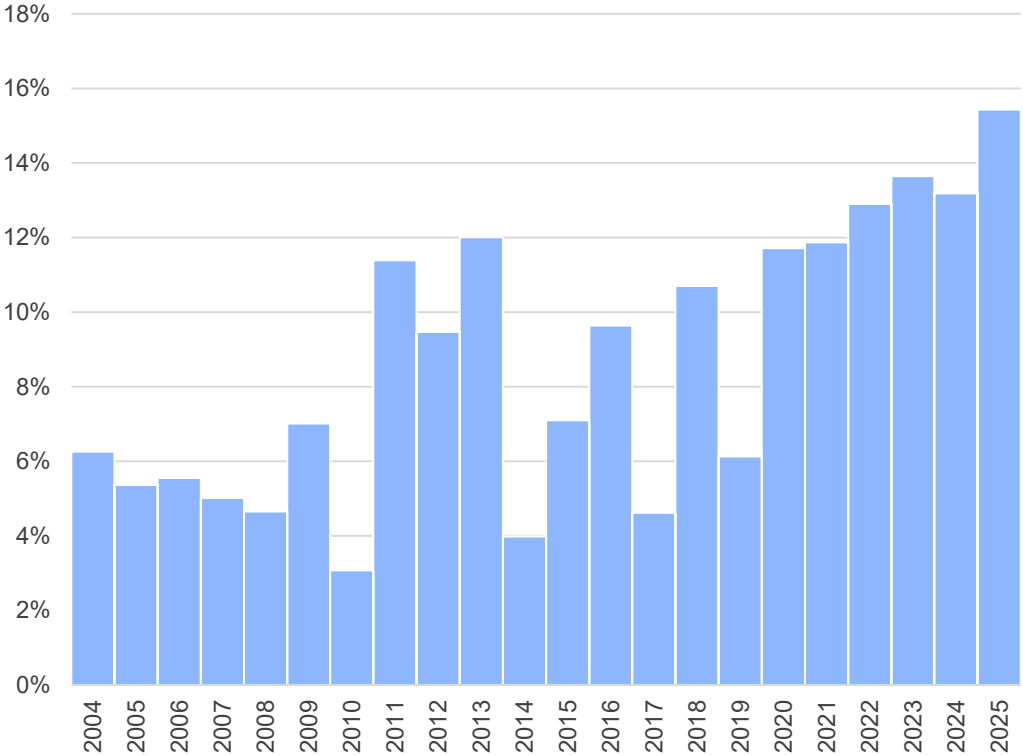
Seguros de vida (millones de UF)



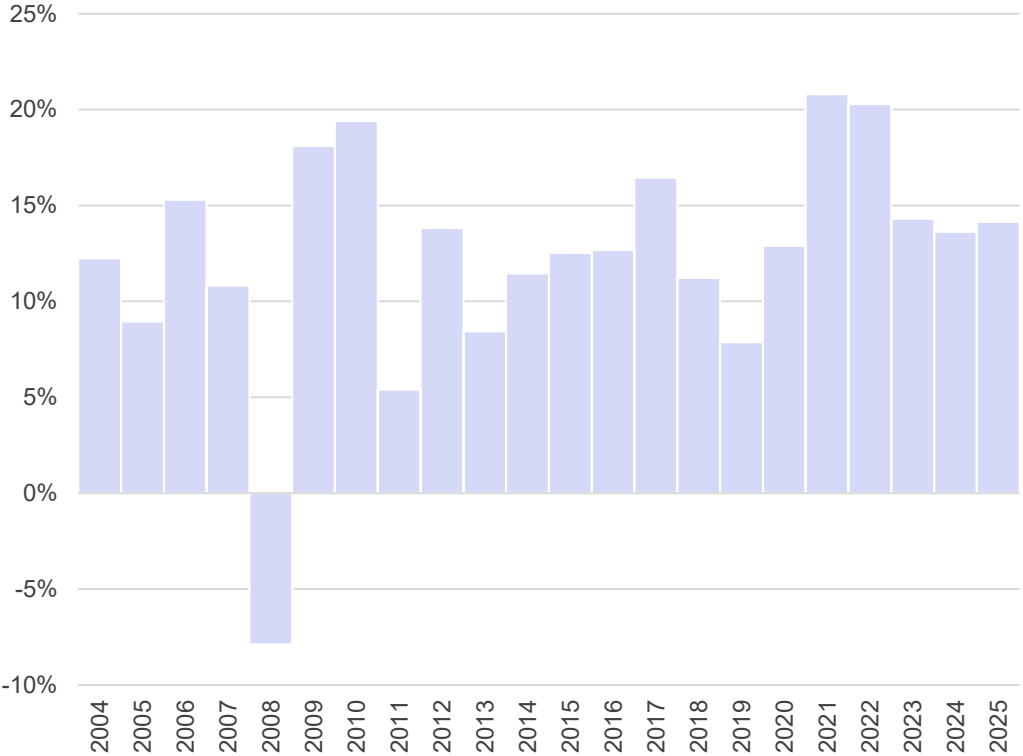
Fuente: Elaboración propia en base a datos de la CMF.

Una industria rentable

ROE en seguros generales (%)



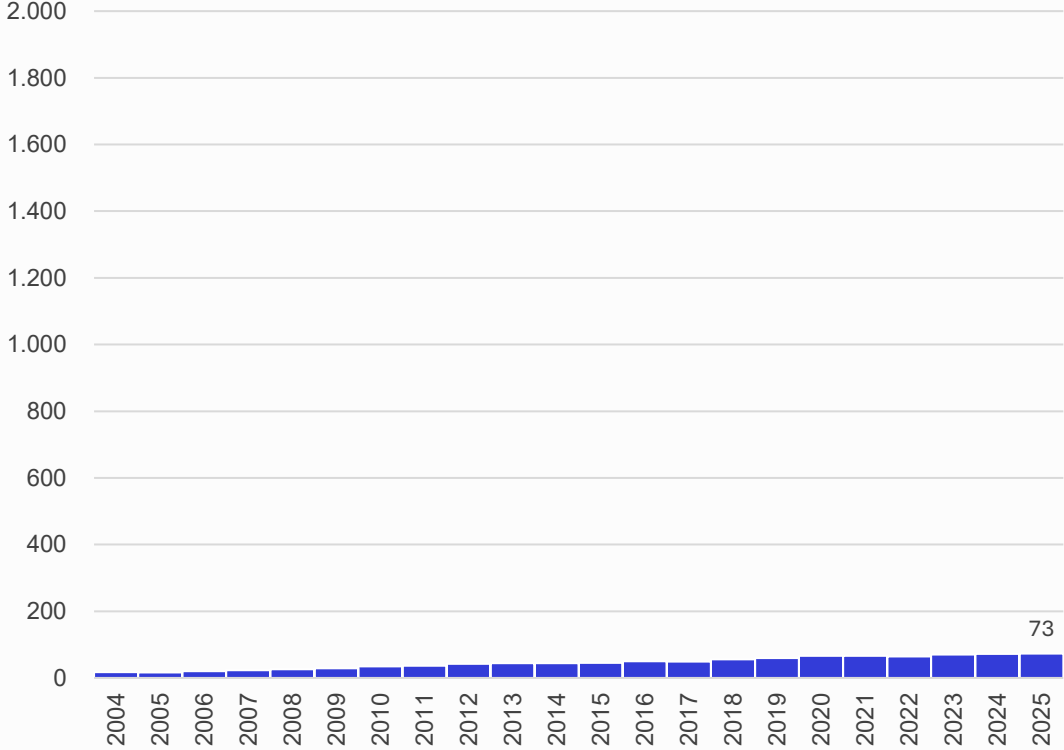
ROE en seguros de vida (%)



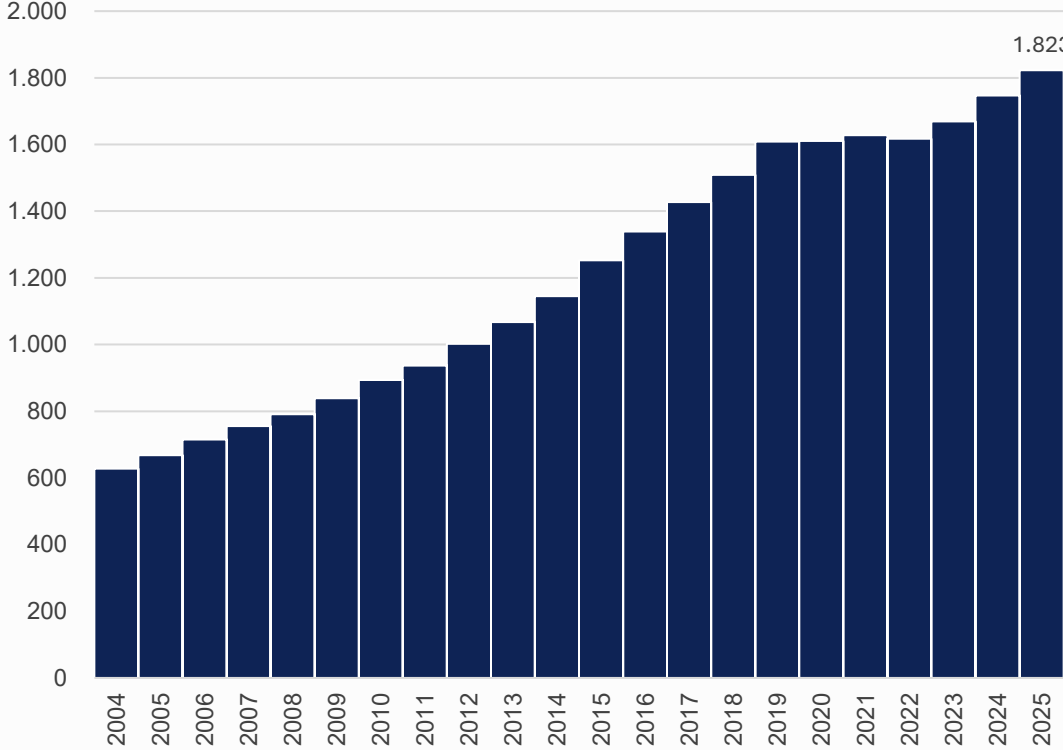
Fuente: Elaboración propia en base a datos de la CMF.

Una industria comprometida

Seguros generales (millones de UF)



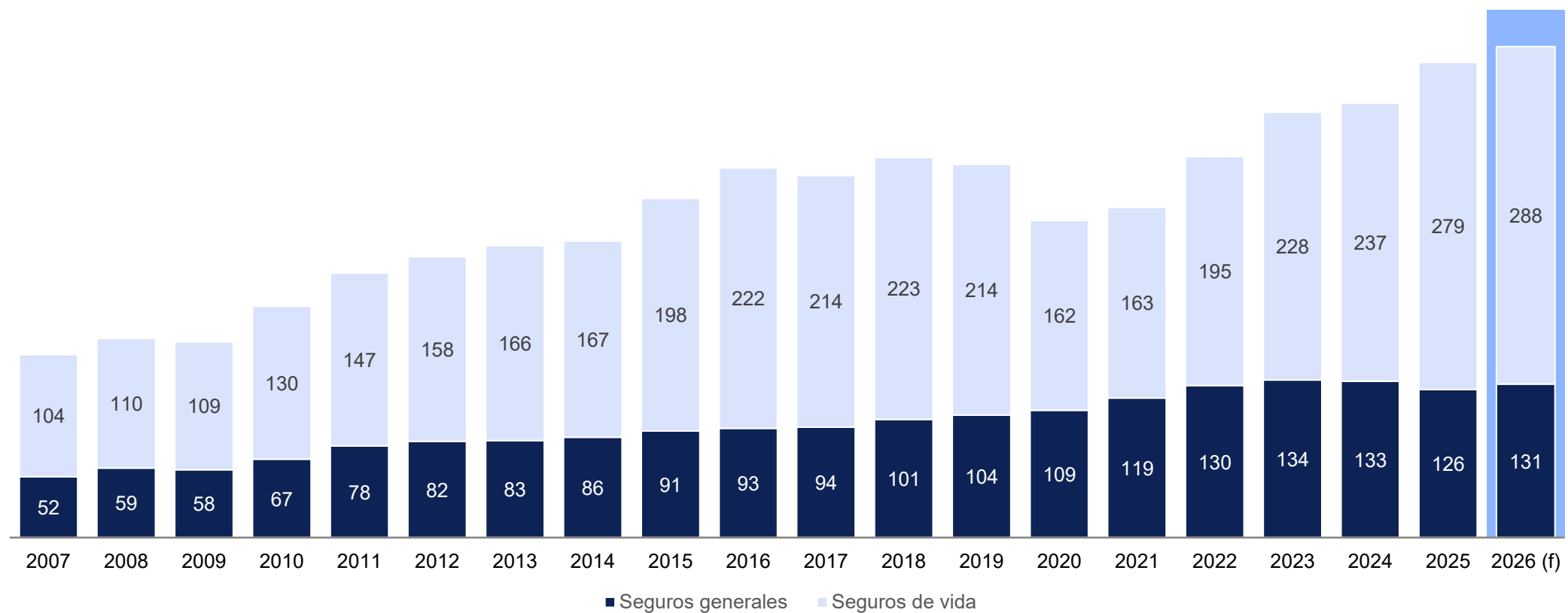
Seguros de vida (millones de UF)



Source: Elaboración propia en base a datos de la CMF.

Una industria creciente y solvente

Prima directa en millones de UF



Fuente: elaboración propia en base a información de la Comisión para el Mercado Financiero.

Desafíos en Crecimiento

- Prioridades del nuevo Gobierno
 - Ajuste fiscal por US\$6.000 millones
 - Permisología (OASI y reclamaciones pendientes SEIA) y agenda MOP
 - Reducción impuesto corporativo
 - Reducción de costos de formalización y subsidio a la contratación
 - Indemnización laboral a todo evento
 - Eliminación del IVA a la vivienda nueva
- Nuevas consejeros en la CMF y Plan de Regulación 2026-2027
- Agenda de propuestas ACh
- Ramos incipientes (Ciberseguridad, mascotas, D&O, arriendo, contenido)



UN CHILE MÁS SEGURO Y EN CONSTANTE DESARROLLO:

20 propuestas para fortalecer el ahorro, mejorar la seguridad ciudadana y fomentar la resiliencia entre quienes viven en nuestro país



1. Colaboración



2. Cliente



3. Crecimiento



4. Otros desafíos

4.

Otros desafíos

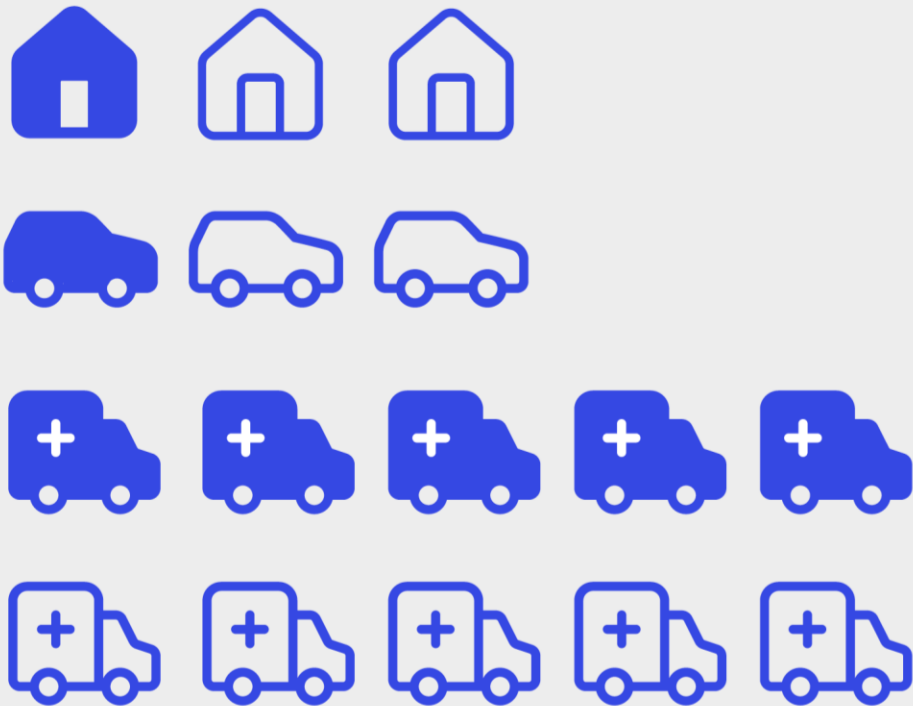


Desafíos regulatorios

- **Ley Marco de Ciberseguridad:** estándares tecnológicos desafiantes, reportabilidad y diligencia.
- **Registro de Deuda Consolidada:** dudas sobre quiénes reportan y qué reportan.
- **Ley de Protección de Datos Personales:** cambio cultural, adecuación de procesos y búsqueda de bases de licitud (consentimiento e interés legítimo).
- **Sistema de Finanzas Abiertas:** calendario de implementación, gradualidad en implementación, distribución de costos entre incumbentes (IPI) y Fintech (PSBI)
- **Reforma de pensiones:** impacto de fondos generacionales y licitación de stock en el mercado de capitales local



Desafíos de cobertura



- Movilidad autónoma
- Mayor gasto en salud:
 - Proporción de adultos mayores al 2100
 - Reconfiguración de las causas de muerte.
 - Mejor tecnología y más gasto de bolsillo.
 - ¿Más prevención?
- ¿Acaso el Sistema de Finanzas Abiertas aumentará la inclusión?
- ¿Acaso los microseguros y los seguros paramétricos nos ayudarán a resolver estos temas?

AACH  Asociación de Aseguradores de Chile