

LOS FACTORES TRÁS LA MASIFICACIÓN DE LOS SEGUROS DE AUTOS EN CHILE



Con más de 4,1 millones de pólizas emitidas en 2025, los seguros de autos voluntarios alcanzaron su mayor nivel histórico en el país. Un fenómeno que responde, en parte, a un parque automotor más diverso y mayor conciencia sobre el costo de los siniestros.

POR ANDREA CAMPILAY

Los seguros voluntarios para vehículos atraviesan uno de sus momentos de mayor expansión en Chile. Según cifras de la Asociación de Aseguradores de Chile (AACH), en 2025 se emitieron 4.182.519 pólizas, un alza de 10,8% respecto al año anterior y el mayor registro histórico para este

segmento.

Desde la AACH explican que este crecimiento responde al aumento del parque automotor y a un mercado más competitivo, donde "los asegurados encuentran una oferta más amplia, alternativas más ajustadas a sus necesidades y una mayor valoración del seguro como herra-

mienta de protección financiera".

El gerente de movilidad en Seguros SURÁ, Leonardo Castets, plantea que este auge se debe a factores que convergen. Por un lado, el parque automotor ya supera los 6,9 millones de vehículos, a lo que suma la eficiencia técnica que ha ganado la industria, logrando "reducir la



623
ROBOS
DE VEHÍCULOS Y SUS ACCESORIOS
SE REGISTRARON DURANTE LA
SEMANA PASADA, SEGÚN LA
PLATAFORMA LEY S.T.O.P DE
CARABINEROS DE CHILE.

47,7%
DEL MERCADO DE VEHÍCULOS
LIVIANOS Y MEDIANOS ERAN DE
ORIGEN CHINO HASTA MARZO DE
2026, SEGÚN LA ANAC.

prima promedio desde las UF 14 que veíamos en 2024 a cerca de UF 11 hoy".

Otro de los factores es una mayor conciencia del riesgo. Desde Bci Seguros sostienen que "hoy los chilenos entienden mejor el impacto financiero que puede tener un siniestro, un robo o una pérdida total", lo que ha impulsado la contratación de coberturas voluntarias.

Si bien el robo de vehículos sigue siendo un factor relevante para la percepción del riesgo, las cifras muestran un escenario más moderado. Según el informe "Radiografía de la Seguridad Pública en Chile 2025", realizado por el Observatorio del Crimen Organizado y Terrorismo de la U. Andrés Bello, tras alcanzar un peak de 46.242 robos en 2022, el número bajó a 36.868 casos en 2025.

El gerente comercial de BancoEstado Corredores de Seguros, Carlos Guerrero, afirma que las prioridades de los clientes han cambiado bastante en los últimos años. "Antes, el precio era prácticamente lo único que importaba. Hoy sigue siendo relevante, pero el cliente está mirando el seguro de forma más completa", precisa. Por ello, delinea que hoy no necesariamente buscan el seguro "más barato", sino el que les haga más sentido evaluando qué tan fácil es usarlo, qué cubre en la práctica y si el precio se justifica por el nivel de protección.

Desde BNP Paribas Cardiff Chile agregan que, en este escenario, "atributos como la gestión eficiente de siniestros, la disponibilidad de auto de reemplazo y la rapidez en la atención se han vuelto diferenciadores reales". Además, destacan que hoy los clientes valoran cada vez más experiencias simples, personalizadas y preventivas, donde la aseguradora cumpla un rol de acompañamiento más allá del siniestro.

Sin embargo, Manuel Rodríguez, cofundador de la insurtech chilena NICO, advierte que "este boom es de contratación, no de gestión", pues aumenta la cantidad de pólizas emitidas, "pero la capacidad de entender qué se contrató, de comparar condiciones al renovar o de reaccionar rápido ante un siniestro no ha avanzado al mismo ritmo".

Desafíos

La diversificación del parque automotor es uno de los grandes retos para las compañías de seguros. Según la AACH, Chile cuenta hoy con más de 1.800 modelos y 72 marcas provenientes de 28 países. "Esto genera más alternativas para los consumidores, pero también plantea desafíos para la industria aseguradora en la evaluación de riesgos y en la gestión de siniestros", señalan.

La directora técnica y de productos de Reale Seguros, Andrea Lepe, explica que en ese contexto, el desafío "es internalizar adecua-

damente esta mayor percepción de riesgo y traducirla en propuestas técnicas y comerciales consistentes", lo que implica diseñar productos que equilibren correctamente cobertura, precio y servicio. Asimismo, señala que hoy los modelos técnicos deben incorporar variables mucho más dinámicas y granulares, por lo que al momento de calcular precios, deducibles y cobertura, pesan factores como el tipo de vehículo, su tecnología, el costo y disponibilidad de repuestos, la zona geográfica y la exposición al robo.

Desde la AACH aseguran que otro de los desafíos está asociado a la disponibilidad, costos y tiempos de reposición de repuestos, "considerando que la mayoría de las piezas debe importarse y que no existe obligación legal de mantener stock mínimo en el país".

En ese escenario, desde Bci Seguros advierten que la incorporación constante de nuevos modelos, marcas y tecnologías exige mantener altos estándares de servicio, especialmente en lo que respecta a la gestión de siniestros, acceso a talleres especializados y disponibilidad de repuestos. Mientras, Castets asegura que la electromovilidad introduce una lógica técnica distinta en la industria, pues la reparación de vehículos eléctricos requiere un conocimiento especializado y contar con una red de talleres capacitados para atender estas reparaciones.