LITORALPRESS

Fecha: 26-06-2025
Medio: Diario Financiero
Supl. : Diario Financiero - Inserto
Tipo: Noticia general
Título: CLIENTES MAS INFORMADOS Y PERSONALIZACIÓN: CÓMO ESTÁ CAMBIANDO EL MERCADO ASEGURADOR

Pág. : 1
Cm2: 520,7

Tiraje: 16.150
Lectoría: 48.450
Favorabilidad: No Definida

DF
DIARIO FINANCIERO
SUPLEMENTO
SANTIAGO DE CHILE
JUEVES 26 DE JUNIO DE 2025

CORREDORES DE SEGUROS

CLIENTES MÁS INFORMADOS Y PERSONALIZACIÓN: CÓMO ESTÁ CAMBIANDO EL MERCADO ASEGURADOR

Digitalización, mayor conciencia aseguradora en la población y productos flexibles marcan la pauta en una industria que, pese al desafiante entorno, mostró resiliencia en 2024.

POR SOFÍA PREUSS

En medio de un escenario económico volátil y con el segmento de salud en el ojo del huracán, la industria aseguradora chilena logró cerrar el año 2024 con resultados positivos, aunque moderados y, sobre todo, con señales claras de transformación. Más allá de las cifras, lo relevante del ejercicio pasado fue la capacidad del sector para adaptarse a un entorno complejo, con clientes más exigentes, procesos cada vez más digitalizados y productos que buscan ajustarse a necesidades específicas.

Según datos de la Comisión para el Mercado Financiero (CMF), las ventas totales del mercado asegurador alcanzaron los US$ 14.276,8 millones en 2024, lo que representó un incremento real de 2,4% respecto al año anterior. En tanto, las utilidades sumaron US$ 1.064,1 millones, con un alza de 0,4% en comparación con 2023, confirmando una trayectoria positiva pese a las restricciones económicas y las tensiones regulatorias que impactaron a parte del sector.

Para Nicolás Williams, presidente de la Asociación Gremial de Corredores de Seguros de Chile (Acoseg), estos resultados no solo reflejan la resiliencia del mercado. "Vemos con optimismo estos resultados, pues responden en parte al trabajo que por años han hecho aseguradoras, corredores y autoridades", apunta el ejecutivo.

Factores como la digitalización de procesos, una mayor conciencia en la población sobre la importancia de contar con seguros capaces de cubrir distintos aspectos y la evolución de productos más flexibles y personalizados, han sido claves para lograr estos resultados, indica el ejecutivo, quien además resalta el rol fundamental que juegan los corredores de seguros en acercar estos productos a las personas y empresas, aportando asesoría experta, educación financiera y acompañamiento en momentos críticos.

Mayor demanda

Williams destaca una transformación significativa en el comportamiento de los clientes en lo que va de año, marcada por una creciente demanda de seguros más personalizados, mayor cobertura en salud complementaria individual y productos orientados a la ciberseguridad y la protección digital.

2,6 MILLONES DE AFILIADOS TIENE EL SISTEMA PRIVADO DE SALUD.

También observa un perfil de cliente más informado, que valora la asesoría especializada y busca comparar opciones antes de contratar. A su juicio, en este escenario el rol del corredor cobra mayor importancia al ser el puente entre las necesidades de los clientes y la oferta técnica de las compañías. "Tener comparadores es importante, pero aún así es difícil elegir entre alternativas que parecen similares y mientras más especializados son los seguros, más difícil es diferenciar las ofertas y las aseguradoras correctas", explica el presidente de la entidad.

El académico de Finanzas de la Facultad de Economía y Negocios de la Universidad del Desarrollo (UDD), Francisco Labarca, comparte esta visión y complementa el análisis destacando que uno de los factores que ha impulsado la demanda en los últimos años es la migración de usuarios desde las isapres hacia el sistema público de salud, reforzando la cobertura con la contratación de seguros complementarios. "Otro factor relevante ha sido la digitalización y personalización de los seguros, lo cual ha favorecido enormemente en la demanda del sector", añade Labarca.

El director general de Reale Seguros Chile, Víctor Ugarte, explica que en un mercado maduro y de crecimiento acotado como el asegurador, la alta competencia ha generado una baja en las primas en general para los clientes. Aunque no han observado grandes cambios en las necesidades o en los productos, sí detectan una mayor conciencia respecto a la importancia del aseguramiento, especialmente tras eventos naturales recientes como el tornado en Puerto Varas o el terremoto en Copiapó. "También hemos visto una mejora en la personalización y simplicidad de los productos", agrega.

De cara a lo que resta de año, la Asociación de Aseguradores de Chile proyecta que los seguros de incendio y adicionales, junto con los seguros de vehículos, liderarán el crecimiento dentro de los seguros generales, con alzas esperadas de 8,1% y 6,0%, respectivamente. En tanto, el primaje de seguros generales aumentaría un 4,9% y en el segmento de vida proyectan un crecimiento de 2,2%, con las mayores alzas en los seguros de salud y en el seguro de invalidez y sobrevivencia.