



Regulador y Supervisor Financiero de Chile

Nota Técnica

N° 03/26

Un enfoque financiero de la “economía plateada” en Chile

Nancy Silva

Marzo 2026
www.CMFChile.cl



Regulador y Supervisor Financiero de Chile

The Technical Notes Series is a publication of the Financial Market Commission (CMF), whose purpose is to contribute with short articles to the discussion of issues relevant to financial stability and financial regulation. Although these notes have the editorial revision of the CMF, the analysis and conclusions set forth are the responsibility of the authors and do not necessarily reflect the views of the CMF.

La serie de Notas Técnicas es una publicación de la Comisión para el Mercado Financiero (CMF), cuyo objetivo es aportar con artículos breves al debate de temas relevantes para estabilidad y regulación financieras. Si bien estas notas cuentan con la revisión editorial de la CMF, los análisis y conclusiones en ellos contenidos son de exclusiva responsabilidad de sus autores.

Nota Técnica de la Comisión para el Mercado Financiero (CMF) Financial Market Commission (CMF)
Av. Libertador Bernardo O'Higgins 1449, Santiago, Chile Teléfono: (56) 22617 4058

Copyright ©2021 CMF
Todos los derechos reservados.

Un enfoque financiero de la “economía plateada” en Chile

Nancy Silva¹

Resumen

El trabajo analiza las dimensiones financieras de la Economía Plateada en Chile, que está creciendo rápidamente. A pesar de que este segmento comprende el 31% de la población y concentra una alta proporción de activos reales (principalmente viviendas), el estudio revela brechas significativas en sus capacidades financieras. Los adultos de 60 años y más presentan los puntajes más bajos en conocimiento, comportamiento y actitud financiera, lo que se agrava por el déficit en habilidades digitales y las mayores dificultades para realizar operaciones en línea. Esto limita la inclusión financiera efectiva, como demuestra el menor uso de productos de crédito y seguros con el aumento de la edad. Aunque la resiliencia financiera es comparativamente mejor que en otros grupos etarios, el desafío central radica en implementar sistemas de cuidados y seguros contra la dependencia, así como productos financieros y programas educativos adaptados a las necesidades cognitivas y tecnológicas de los adultos mayores.

Abstract

This paper analyzes the financial dimensions of Chile's rapidly growing Silver Economy. Despite this segment comprising 31% of the population and concentrating on a high percentage of real assets (primarily housing), the paper reveals significant gaps in financial capabilities. Adults aged 60 and over exhibit the lowest scores in financial knowledge, behavior, and attitude, compounded by digital skill deficits and difficulties with online operations. This limits effective financial inclusion, as evidenced by low usage of credit and insurance products with increasing age. Although financial resilience is comparatively better than in other age groups, the central challenge lies in implementing care and dependency insurance systems, alongside financial products and educational programs adapted to the cognitive and technological needs of the elderly.

Palabras Clave: Economía Plateada, Inclusión y Educación Financiera, Capacidades Financieras Digitales, Bienestar Financiero, Endeudamiento.

1. Introducción

El término "economía plateada"² tiene su origen en la década de 1970 en Japón, uno de los primeros países en enfrentar los desafíos y oportunidades del envejecimiento poblacional a gran escala. El concepto se ha extendido a nivel global, siendo adoptado por organismos internacionales como la Comisión Europea y el Banco Interamericano de Desarrollo, que lo definen como “el conjunto de actividades económicas, productos y servicios destinados a satisfacer las necesidades y demandas específicas de la población de 50 años o más” (BID, 2020)³.

¹ Correo electrónico: nancy.silva.salas@gmail.com. La autora se desempeñó como Directora General de Estudios de la CMF durante la elaboración de este trabajo. Agradece los valiosos comentarios de Alvaro Yáñez, Alfredo Pistelli y Pamela Searle.

² El término hace referencia al color del cabello de las personas mayores y busca destacar su poder adquisitivo y su rol activo en la economía.

³ Nótese que esta definición no coincide con los conceptos de “tercera edad” (mayores de 60 años) y “cuarta edad” (mayores de 80 años).

El concepto abarca una amplia gama de sectores, como:

- Salud y bienestar: productos farmacéuticos, telemedicina, dispositivos médicos, servicios de cuidado a domicilio, y actividades de bienestar físico y mental.
- Vivienda: adaptación de hogares, viviendas asistidas y opciones de convivencia.
- Ocio y turismo: viajes, cruceros, y actividades recreativas diseñadas para personas mayores.
- Finanzas: productos de seguros, planes de jubilación, y asesoramiento financiero especializado.
- Tecnología: Dispositivos y aplicaciones de fácil uso (AgeTech), y soluciones tecnológicas para la seguridad y la conectividad.
- Movilidad: medios de transporte accesibles y adaptados.
- Empleo y formación: programas de formación continua, consultoría y fomento del emprendimiento en la tercera edad.

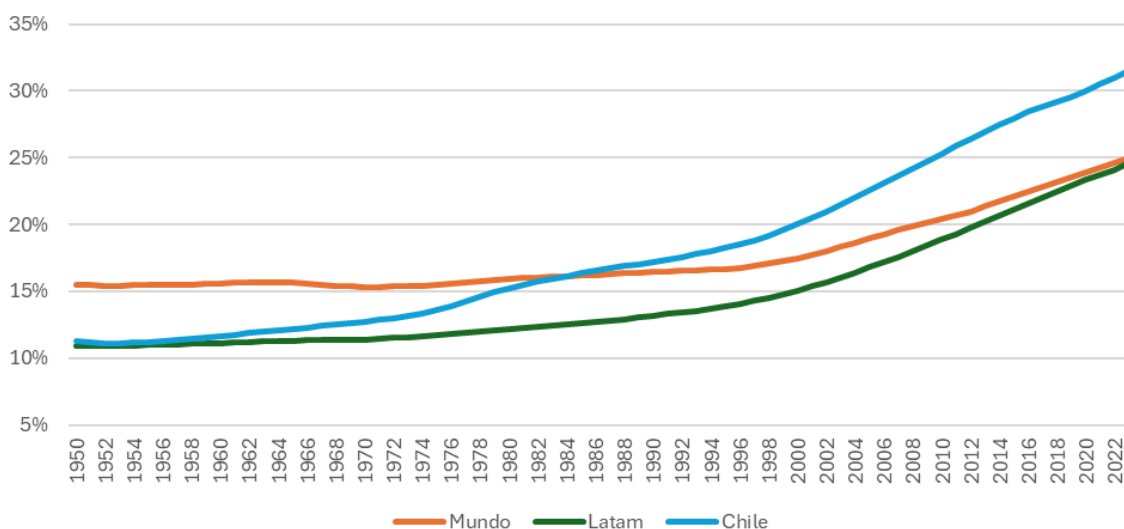
A diferencia de la visión tradicional, que ve el envejecimiento como una carga para la sociedad, el concepto de “economía plateada” se enfoca en las oportunidades económicas y sociales. Los aspectos financieros de la economía plateada se enfocan en las personas mayores como consumidores activos y contribuyentes a la economía, destacando la importancia de su inclusión en el desarrollo de productos y servicios financieros. Es por esto que la Estrategia Nacional de Inclusión Financiera (ENIF) ha reconocido a las personas mayores como un grupo prioritario, subrayando la importancia de diseñar productos financieros adaptados a sus necesidades y desarrollar programas educativos específicos para esta población, además de incluir al Servicio Nacional del Adulto Mayor (Senama) en la gobernanza de la estrategia, para asegurar la consideración efectiva de sus necesidades.

Este trabajo examina los aspectos financieros de la economía plateada en Chile, centrándose en dimensiones como la inclusión, la educación financiera, la resiliencia y el bienestar; variables esenciales para que esta población, que agrupa perfiles conductuales diversos, pueda ejercer una autonomía y participación económica plena y sostenible, así como para enfocar las políticas públicas dirigidas a este segmento.

2. Panorama general de la economía plateada en Chile

El envejecimiento demográfico en Chile ha sido uno de los más rápidos en América Latina y, actualmente, el porcentaje de la población plateada supera al promedio mundial (gráfico 1). Cabe notar que este grupo es muy heterogéneo, e incluye segmentos de personas laboralmente activas, pensionadas, emprendedoras y consumidoras, cada uno con necesidades específicas.

Gráfico 1: Población mayor o igual a 50 años (porcentaje del total de cada zona)

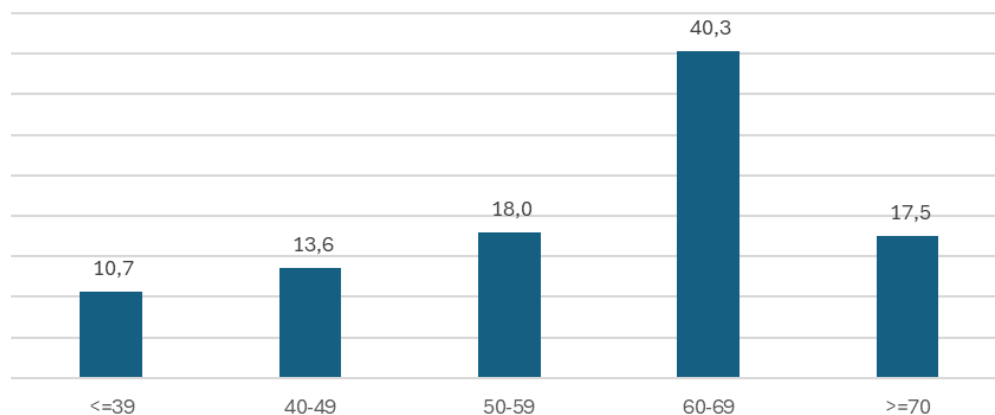


Fuente: World Population Prospects 2024, Naciones Unidas.

Según datos del INE, actualmente 31% de la población en Chile tiene 50 años o más, lo que corresponde a cerca de 6,5 millones de personas. Considerando la baja tasa de natalidad, se proyecta que esta cifra alcance los 10 millones y represente el 42,5% de la población total para 2050, lo que posicionaría a Chile como el país con mayor proporción de personas mayores de 50 años en Latinoamérica (CIPEM, 2025). Adicionalmente, según datos del Censo 2024 y la encuesta CASEN, entre 11% y 16% de los hogares en Chile están compuestos exclusivamente por adultos mayores de 60 años.

Este contexto demográfico genera desafíos, pero también oportunidades para transformar el mercado financiero. Actualmente, el 49,3% de las personas mayores de 50 años participa en el mercado laboral, con casi 3 millones de ocupados, aunque principalmente en el mercado informal (CIPEM, 2025). De hecho, de acuerdo con datos de la Encuesta de Capacidades Financieras de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (CAF-CMF, 2024), la economía plateada concentraría el 76% de los microemprendimientos, con una participación significativa de emprendedores entre 60 y 69 años (gráfico 2). Esto podría asociarse a las bajas tasas de reemplazo en el sistema de pensiones chileno, pues según un estudio de la Superintendencia de Pensiones y la Dirección de Presupuestos en 2024, la mediana de la tasa de reemplazo, incluyendo la Pensión Garantizada Universal (PGU) para pensionados entre 2015-2022, era del 63%. Sin embargo, si se considera solo el ahorro autofinanciado (sin PGU), la mediana baja drásticamente a un 17% (27% en el caso de los hombres y 11% en el de las mujeres - CAPIF, 2024).

Gráfico 2: Dueños o responsables de la toma de decisiones en microemprendimientos (porcentaje del total en cada grupo)



Fuente: Elaboración propia en base a CAF-CMF (2024).

Según datos de la Encuesta Financiera de Hogares (EFH) 2024 del BCCh, 49% de los hogares tendría un jefe de hogar mayor a 50 años y 21% una persona mayor a 65 años. Estos hogares tienen un ingreso mediano de 1,1 millones y 750 mil pesos, respectivamente. En el primer grupo, los ingresos responden principalmente a ingresos laborales (88%); mientras que, en el segundo, cerca de la mitad corresponde a ingresos por pensiones y subsidios. Un 52% de las personas entre 50 y 64 años se ubica en el primer estrato de ingresos, cifra que aumenta a 62% en los mayores de 65 años. No obstante, según la CASEN 2024, la incidencia de la pobreza y la pobreza externa son menores en estos grupos poblacionales.

Según la EFH, el 46% de las personas entre 50 y 64 años son dueños de su casa (vivienda pagada) y solo 13% tiene un crédito hipotecario vigente⁴. Para los mayores de 65, los porcentajes respectivos corresponden a 73% y 3%, respectivamente. Consistentemente, la deuda financiera predominante en estos hogares es la de consumo, principalmente en bancos y casas comerciales⁵.

El 86% de la mediana de la riqueza neta de los hogares se concentra en personas mayores a 50 años. Un 79% de las familias cuyo jefe de hogar tienen entre 50 y 64 años tiene activos reales (principalmente viviendas y vehículos). La cifra equivalente para los mayores de 65 es de 87%. Los activos financieros son proporcionalmente pequeños, y las viviendas corresponden a más del 90% de los activos totales de estos hogares.

Dentro de este mercado existen brechas de género, tecnológicas, regionales y educativas (SENAMA, 2025). Sin educación y productos financieros específicos, las personas mayores están en riesgo de exclusión económica. Por esta razón, la Estrategia Nacional de Inclusión Financiera chilena prioriza la atención a adultos mayores como un segmento vulnerable, con

⁴ 72% de las viviendas pagadas son de propiedad de mayores de 50 años.

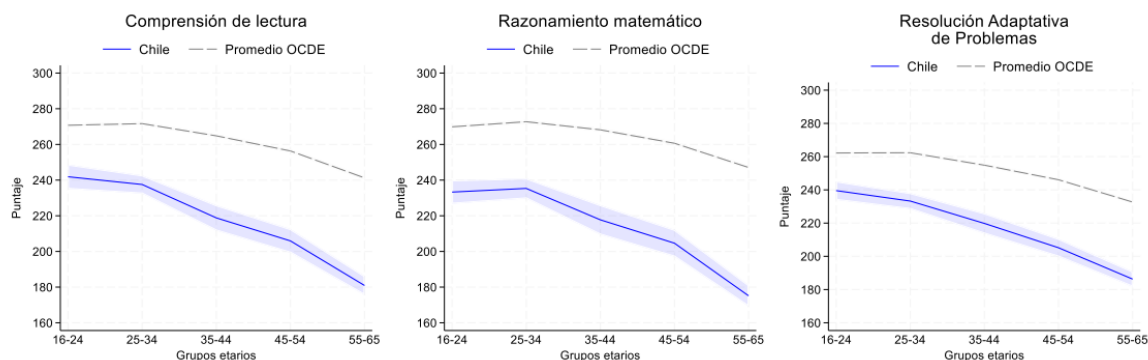
⁵ 40% de los hogares cuyo jefe de familia está entre 50 y 64 años tiene deuda de consumo, y 28% para los mayores de 65. Solo 18% de los hogares cuyo jefe de familia tiene entre 50 y 64 años tiene deuda hipotecaria, cifra que se reduce a 5% para los mayores de 65.

el objetivo de aumentar su bienestar económico y social a través del acceso equitativo a servicios financieros (CAPIF, 2024).

3. Educación financiera

Según datos del estudio “Evaluación de Competencias de la Población Adulta 2023 - Nota País: Chile” (OCDE, 2023), los adultos en Chile tienden a mostrar menores competencias en comprensión de lectura, razonamiento matemático y resolución adaptativa de problemas a medida que avanza la edad, y el deterioro es más acelerado que para el promedio de los países de la OCDE (gráfico 3). En efecto, de una medición similar efectuada en 2015, se observa una disminución de habilidades asociadas al envejecimiento. La población que tenía entre 19 y 26 años en 2015 obtuvo, en promedio, los mismos puntajes en comprensión lectora en 2023 (cuando tenía entre 27 y 34 años). Sin embargo, las generaciones mayores, que tenían entre 47 y 57 años en 2015, obtuvieron 19 puntos menos en 2023 (cuando tenían entre 55 y 65 años).

Gráfico 3: Índice capacidades financieras por dimensión (*)
(porcentaje del puntaje total en cada categoría)



(*) Se hace la segmentación sobre 60 años, porque esa es la distinción con la que cuentan las encuestas internacionales.

Fuente: OCDE (2023).

Estas habilidades tienen un impacto significativo en las vidas de las personas, pues, en general, se correlacionan positivamente con las capacidades financieras y las oportunidades de empleo. La última encuesta nacional de capacidades financieras (CAF-CMF, 2023) entrega información relevante de las habilidades financieras de la economía plateada, por el lado de la demanda de servicios financieros.

Los mayores de 50 años representan el 37% de la muestra, y son los principales responsables de tomar las decisiones de las finanzas del hogar. Los puntajes de capacidades financieras de los adultos mayores, en sus distintas categorías, son los más bajos de la distribución etaria nacional y en comparación con los niveles promedio de la OCDE (tabla 1). Se hace la segmentación sobre 60 años, porque esa es la distinción con la que cuentan las encuestas internacionales.

El índice de conocimiento mide el manejo de conceptos financieros sencillos, como el impacto de la inflación en el poder adquisitivo, el cálculo e interpretación de la tasa de interés simple, las ventajas de la diversificación de riesgos y la relación riesgo y rentabilidad. El índice de comportamiento mide variables como el ahorro y la planificación presupuestaria, el cuidado al adquirir productos y servicios financieros, y el cuidado del dinero (pagar las cuentas a tiempo, planificar los gastos, etc.). El índice de actitud mide la evaluación de largo plazo versus la satisfacción de corto plazo de las personas. El índice de educación financiera es la suma de los conceptos anteriores.

Tabla 1: Índice capacidades financieras por dimensión (porcentaje del puntaje total en cada categoría)

	Educación Financiera		Conocimiento		Comportamiento		Actitud	
	Chile	OCDE	Chile	OCDE	Chile	OCDE	Chile	OCDE
18-29	58,8	60,0	61,5	62,7	52,9	60,1	65,8	54,9
30-59	59,1	64,0	63,0	68,8	55,7	62,8	59,6	58,1
>=60	54,2	61,4	57,4	65,4	52,0	59,4	53,6	58,7
	58,2	61,9	61,7	65,7	54,4	58,9	60,1	62,0

Las celdas en amarillo muestran variaciones superiores a 10% respecto de los puntajes de la OCDE.

Fuente: Elaboración propia en base a CAF-CMF (2023) y OCDE/INFE (2023).

Al hacer una mayor apertura de los datos nacionales por edad, se observa que el nivel de educación financiera de las personas mayores de 50 años es más bajo que el de la población en general, y es decreciente en la edad para las mujeres, pero discontinuo en el caso de los hombres (con un repunte en el último tramo etario en todos los indicadores, tabla 2). Esto habla de una gran heterogeneidad dentro de la misma economía plateada. Salvo en la dimensión de comportamiento de la población masculina, no se observan brechas significativas en las personas entre 50 y 59 años.

Tabla 2: Índice capacidades financieras por dimensión (porcentaje del puntaje total en cada categoría)

	Educación Financiera		Conocimiento		Comportamiento		Actitud		Recuento	
	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer
	58,7	57,7	64,6	59,3	53,9	54,7	59,1	60,9	44,9	55,1
<=39	60,2	59,4	66,1	59,6	54,9	56,2	61,5	65,0	45	55
40-49	59,7	58,4	65,6	62,0	56,2	54,4	57,8	60,8	9	9
50-59	57,8	56,7	63,8	59,7	51,3	54,0	61,0	57,6	12	15
60-69	53,5	55,3	59,0	56,8	50,4	54,0	51,3	55,5	8	10
>=70	56,5	50,5	62,5	51,3	53,5	48,7	53,8	52,6	8	11
	58,2		61,7		54,4		60,1		100	

Las celdas en amarillo se encuentran a más de una desviación estándar del promedio por categoría y sexo.

Fuente: CAF-CMF (2023).

Las personas con mayores capacidades financieras acceden a un mayor número de productos financieros y presentan mejores hábitos de administración del dinero, ahorro y menor morosidad (Centro de Políticas Públicas UC, 2025). Por lo tanto, promover la alfabetización financiera en la población mayor no solo mejoraría su autonomía, sino que sería un habilitante crítico para la inclusión financiera.

En términos de educación financiera digital, en todos los grupos se observa un mayor acceso a internet y mejores puntajes que los promedios de la OCDE (tabla 3)⁶. Nuevamente, se hace la segmentación sobre 60 años porque esa es la distinción con la que cuentan las encuestas internacionales.

Tabla 3: Capacidades financieras digitales por dimensión (*)
(porcentaje del puntaje total en cada categoría)

	Educación Financiera Digital		Adultos con acceso a internet	
	Chile	OCDE	Chile	OCDE
18-29	60,6	54,3	58,2	53,7
30-59	62,2	56,7	62,6	57,2
>=60	55,7	52,7	58,1	54,3
	60,7	51,0	91,5	87,2

(*) Se hace la segmentación sobre 60 años, porque esa es la distinción con la que cuentan las encuestas internacionales.

Fuente: Elaboración propia en base a CAF-CMF (2023) y OCDE/INFE (2023).

Estos datos (auto reportados) contrastan con información del uso efectivo de plataformas digitales. Según Conecta Mayor UC (2024), menos del 50% de los adultos mayores de 60 años usa internet regularmente, y solo un 5% ha recibido capacitación digital formal. En mayores de 80 años, el uso de internet cae al 13%. Adicionalmente, muchas plataformas carecen de un diseño con enfoque gerontológico: el tamaño reducido de los botones, la falta de instrucciones claras, la complejidad de los procesos y la ausencia de apoyo durante la operación digital, son obstáculos que generan frustración y abandono.

Dentro de los componentes de las capacidades financieras digitales, las mayores brechas se observan a partir de los 60 años, principalmente en conocimiento⁷, y algo menos en comportamiento y actitud (tabla 4).

Tabla 4: Capacidades financieras digitales por dimensión
(porcentaje del puntaje total en cada categoría)

	EFD		Conocimiento		Comportamiento		Actitud	
	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer
	61,0	60,4	52,2	48,6	62,9	64,1	67,3	67,4
<=39	61,8	61,3	55,7	50,8	62,3	65,9	67,1	65,6
40-49	63,2	63,4	52,8	52,4	67,1	63,5	68,3	74,2
50-59	61,7	60,0	52,8	45,6	63,4	63,7	68,3	69,4
60-69	57,0	56,8	41,7	42,4	58,3	62,1	70,6	64,3
>=70	53,8	52,6	40,6	42,2	60,9	57,4	57,3	56,9
	60,7		50,2		63,6		67,4	

EFD = educación financiera digital. Las celdas en amarillo se encuentran a más de una desviación estándar del promedio por categoría y sexo.

Fuente: CAF-CMF (2023).

⁶ Se hace la segmentación sobre 60 años porque esa es la distinción con la que cuentan las encuestas internacionales.

⁷ Para la dimensión de conocimiento se evalúan tres preguntas: (1) Un contrato financiero digital requiere la firma de un contrato en papel para ser considerado válido (falso). (2) Los datos personales que comparto públicamente en internet pueden usarse para enviarme ofertas comerciales o financieras personalizadas (verdadero). (3) Las criptomonedas son una moneda de curso legal al igual que los billetes y las monedas de un país (falso).

De acuerdo con CAF-CMF (2023), la mayoría de la población (más del 55% en todos los grupos etarios) recibe el pago de su sueldo, pensión o beneficios a través de un depósito en una cuenta de administración del efectivo. Aunque una fracción importante de los adultos mayores de 60 años prefiere manejar efectivo (hace giros una a o más veces en el mes), más del 40% usa tarjetas o transferencias electrónicas para realizar pagos (tabla 5).

Tabla 5: ¿Qué hace habitualmente con el dinero que le depositan? (porcentaje del total en cada tramo)

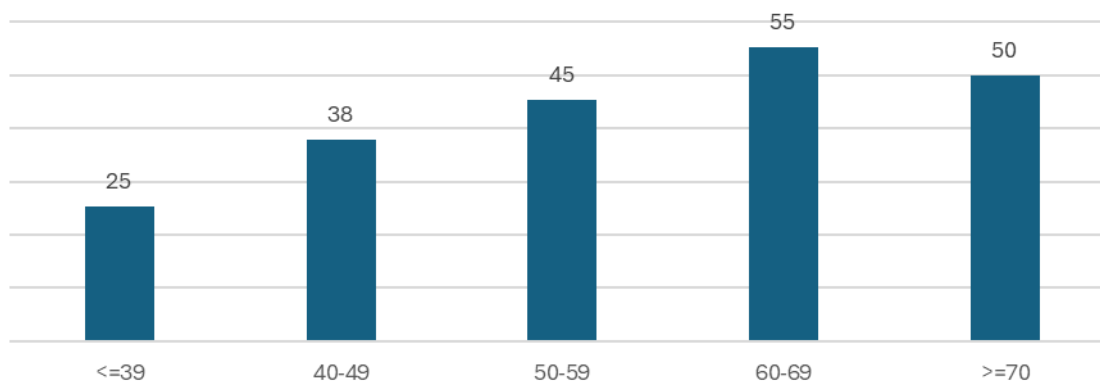
	Lo extrae de una sola vez	Lo extrae en partes durante el mes	Lo utiliza para hacer compras y pagos con tarjeta de débito, de crédito y transferencias	Lo deja en la cuenta
<=39	5,2	28,7	55,2	10,2
40-49	9,1	25,3	60,4	5,8
50-59	14,0	27,1	50,4	9,3
60-69	20,2	34,5	39,3	9,5
>=70	16,2	32,4	43,2	5,4
Total	9,9	28,6	53,0	8,8

Fuente: Elaboración propia en base a CAF-CMF (2023).

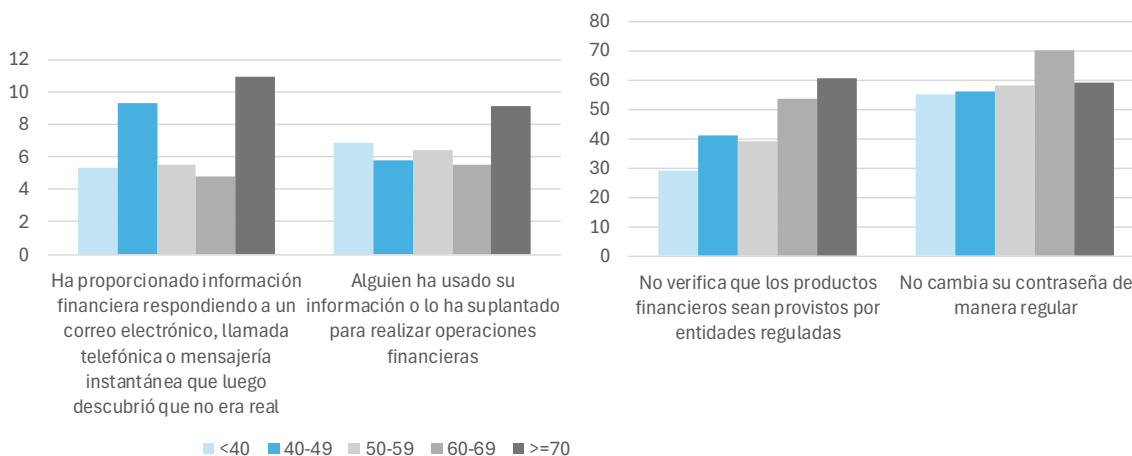
Dada la alta penetración de servicios financieros digitales, los antecedentes anteriores indican una mayor precariedad financiera y de dependencia de los adultos mayores, para quienes es más difícil y confuso realizar operaciones en línea (gráfico 4a) y son más susceptibles a fraudes o comportamiento digital riesgoso (gráfico 4b). Por esto se hace urgente la implementación de programas educativos adaptados a las condiciones cognitivas, culturales y tecnológicas de este grupo, que incluyan temas de prevención de fraudes, uso seguro de plataformas digitales financieras y manejo responsable del crédito (Yañez y Silva, 2024).

Gráfico 4: Percepciones de vulnerabilidad de la Encuesta de Capacidades Financieras

a) Dificultad o confusión para realizar transacciones financieras en línea (personas en acuerdo con la afirmación, como porcentaje del total en cada tramo)



b) Operaciones fraudulentas o riesgosas
(personas en acuerdo con la afirmación, como porcentaje del total en cada tramo)



Fuente: Elaboración propia en base a CAF-CMF (2023).

Como la digitalización ha venido acompañada de la reducción de sucursales bancarias y cajeros automáticos, se ha limitado el acceso a servicios para personas con baja capacidad digital (CAPIF, 2019). Por eso, entre sus ámbitos de acción la ENIF plantea la necesidad de mantener y fortalecer los canales de atención presencial, para asegurar que quienes no puedan o quieran usar la tecnología tengan alternativas efectivas; así como promover una mejor experiencia usuaria en canales digitales, mejorar la interoperabilidad, e incrementar el acceso a financiamiento en personas mayores.

4. Inclusión financiera

Según la OCDE, la inclusión financiera se define como “el acceso y uso por parte de individuos y empresas de productos y servicios financieros asequibles”. Por lo tanto, la inclusión financiera implica:

- Que la oferta de productos (ahorro, crédito, seguros, pagos) esté disponible y al alcance de todos (acceso).
- Que las personas y empresas realmente utilicen estos productos para sus necesidades (uso).
- Que los servicios sean adecuados, asequibles y responsables (calidad).
- Que todo este proceso mejore el bienestar financiero de las personas y fomente el desarrollo económico.

Según la Encuesta de Capacidades Financieras 2023 un 58% de la población reconoce al menos 10 productos financieros, y el conocimiento promedio de dichos productos aumenta con el nivel de educación y el ingreso (CAF-CMF, 2023). Según tipo de producto (tabla 6):

- Los adultos conocen en promedio 4 productos de ahorro y administración del efectivo⁸. El conocimiento disminuye a partir de los 50 años, con el menor valor a partir de los 70 años.
- Los adultos conocen en promedio 4,7 productos de crédito⁹. El conocimiento de la población entre 50 y 69 años es mayor al promedio, con el menor valor a partir de los 70 años (aunque equivalente al conocimiento de los menores de 39 años).
- Los adultos conocen en promedio 1,7 productos de inversión¹⁰. El conocimiento de la población entre 50 y 69 años es igual a la media, con el menor valor a partir de los 70 años.
- Los adultos conocen en promedio 6,2 productos de la industria de seguros¹¹. El conocimiento disminuye a partir de los 40 años, pero supera a la media hasta los 59 años. Nuevamente, el menor valor se registra a partir de los 70 años.
- Los adultos tienen un bajo conocimiento del ahorro previsional¹², incluso entre los adultos mayores, y la mayoría reconoce solo la cotización obligatoria¹³.

Tabla 6: Conocimiento de productos financieros (número)

	Ahorro y efectivo	Crédito	Inversión	Seguros	Pensión	Total
<=39	4,1	4,4	1,7	6,2	0,9	17,3
40-49	4,1	5,2	2,0	6,8	1,0	19,1
50-59	3,8	4,8	1,7	6,3	0,9	17,5
60-69	4,0	5,1	1,7	5,9	0,9	17,5
>=70	3,6	4,3	1,2	4,5	0,7	14,3
Total	4,0	4,7	1,7	6,2	0,9	17,5

La encuesta ofrece como alternativas 8 productos de ahorro y administración del efectivo, 13 productos de crédito, 7 productos de inversión, 19 productos de seguro y 3 productos previsionales.

Fuente: Elaboración propia en base a CAF-CMF (2023)

⁸ Cuenta corriente, cuenta de depósito a la vista, billetera digital, tarjeta con provisión de fondos, cuentas de ahorro a plazo, cuentas de ahorro para la vivienda, depósito a plazo y vale vistas.

⁹ Líneas de crédito, crédito de consumo en cuotas en bancos, crédito de consumo en cuotas en cooperativas, crédito de consumo en cuotas en cajas de compensación, crédito de consumo en cuotas en compañías de seguro, créditos automotriz con entidades especializadas, crédito para la vivienda bancario, crédito para la vivienda en cooperativas, crédito para la vivienda en cajas de compensación, crédito para la vivienda en mutuarías, tarjeta de crédito bancaria, tarjeta de crédito no bancaria, crédito comercial para negocio.

¹⁰ Fondos mutuos, acciones, criptomonedas, factoring, leasing, divisas, crowdfunding.

¹¹ Seguro de desgravamen, de vida, de cesantía, SOAP- Vehicular, complementario de salud, con ahorro, de fraude, para el hogar, vehicular, de Protección Personal, de Accidentes Personales, de protección bancaria, de Compra Protegida, oncológico, para mascotas, micro seguros, de viajes, para estudios.

¹² Fondo de pensiones obligatorio, ahorro previsional voluntario, Cuenta 2.

¹³ El bajo conocimiento en materia previsional es consistente con los resultados de la Encuesta de Previsión Social 2020 (CAPIF, 2024). Según datos de CAF-CMF (2023), el ahorro previsional obligatorio es el producto más utilizado (20%), pero solo un 37% de la población total conoce sus beneficios. En tanto, 31% reconoce el ahorro previsional voluntario, pero solo 4% lo usa. Finalmente, 23% conoce la Cuenta 2 pero solo 3% la usa.

Tabla 7: Uso de productos financieros (número)

	Ahorro y efectivo	Crédito	Inversión	Seguros	Pensión	Total
<=39	1,0	0,6	0,1	0,8	0,1	2,5
40-49	1,0	0,7	0,1	1,1	0,1	3,0
50-59	0,7	0,5	0,1	0,9	0,1	2,3
60-69	0,7	0,4	0,1	0,8	0,1	1,9
>=70	0,5	0,6	0,1	0,4	0,0	1,7
Total	0,9	0,6	0,1	0,9	0,1	2,5

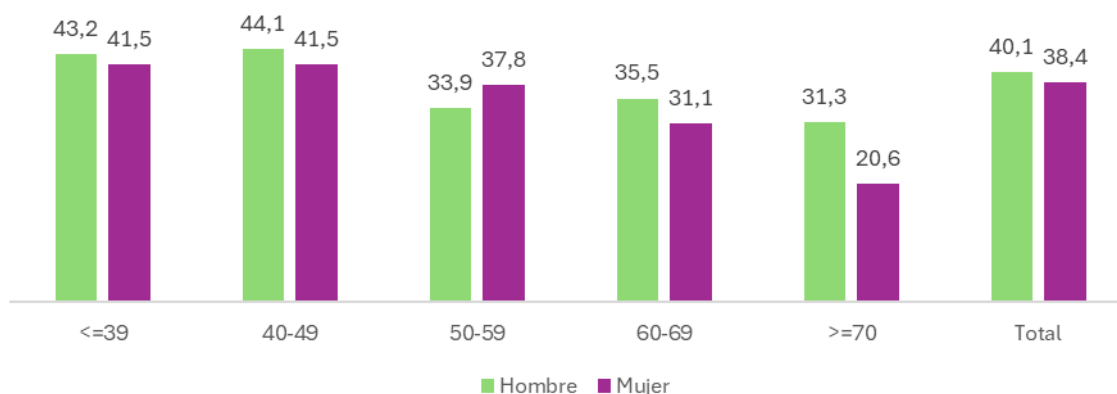
Fuente: Elaboración propia en base a CAF-CMF (2023).

Si se contrastan los datos anteriores con el uso efectivo auto reportado, las tendencias son similares, pero las cifras son significativamente menores (como máximo, un producto por categoría), con una tenencia promedio de 2,5 productos por persona y un máximo de 3 entre los 40 y 49 años, que disminuye a partir de los 50 años, alcanzando 1,7 en los mayores de 70 (tabla 7). Un factor relevante es que la bancarización en Chile está altamente concentrada en productos de administración de efectivo, con un bajo uso de productos de inversión, seguros y créditos, limitando la capacidad de protección financiera ante eventos adversos en la vejez (Centro de Políticas Públicas UC, 2025).

El índice de inclusión financiera, construido a partir de la citada encuesta, considera la tenencia efectiva (uso) de los productos antes descritos, el conocimiento de al menos 5 productos financieros y si ha elegido algún producto financiero recientemente. También considera aspectos menos formales, como si ahorra a través de familiares y amigos o recurre a familiares y amigos para llegar a fin de mes (CAF-CMF, 2023). El índice así calculado, para las distintas poblaciones, muestra una inclusión algo menor para las mujeres (salvo en el segmento entre 50 y 59 años), que cae significativamente bajo el promedio para los hombres a partir de los 50 años, y para las mujeres a partir de los 60 años (gráfico 5)¹⁴.

¹⁴ Centro de Políticas Públicas UC (2025) presenta una estimación distinta, pero con conclusiones similares. La población de 18 a 34 años muestra un índice de inclusión financiera de 58,4%, mientras en los adultos mayores de 60 años pasa a 40,3%. Las mujeres adultas mayores y personas con menor nivel educativo son los grupos con mayor exclusión financiera.

Gráfico 5: Índice de inclusión financiera (porcentaje del puntaje total)



Fuente: Elaboración propia en base a CAF-CMF (2023).

Los datos de tenencia efectiva, calculados a partir de datos administrativos de la CMF -esto es, por el lado de la oferta-, muestran un panorama algo más alentador. El 100% de la población adulta (hombres y mujeres) cuenta con un producto de administración de efectivo, y un porcentaje cercano al 76% cuenta con al menos un producto de ahorro, más allá de su uso efectivo. Más aún, la tenencia efectiva de productos de ahorro aumenta con la edad, alcanzando al 100% de los mayores de 70 años. Por el lado de la inversión, solo un 12% cuenta con fondos mutuos, con un *peak* entre los 60 y 69 años (tabla 8).

Casi un 50% de los adultos tiene acceso a crédito, cifra que se empina al 60% entre la población entre 40 y 59 años, cae a 57% entre los 60 y 69 años, y a menos de 40% después de los 70 (tabla 8). Los seguros de vida tienen una alta penetración (mayor al 70%) entre los 40 y 69 años, y cae al 59% entre los mayores de 70. La cobertura poblacional de seguros generales es algo menor, pero sigue la misma distribución, con valores mayores al 50% entre los 40 y 69 años, y se reduce a 46% a partir de los 70 años.

Tabla 8: Cobertura poblacional de productos financieros a diciembre de 2024 (porcentaje del total de adultos en cada grupo que tiene el producto)

	Administración de efectivo	Instrumentos de crédito	Ahorro	FFMM	Seguros vida	Seguros generales
15-39	100,0%	36,6%	59,2%	7,6%	48,2%	30,4%
40-49	100,0%	60,0%	82,6%	14,4%	73,5%	54,2%
50-59	100,0%	60,0%	84,7%	16,5%	76,2%	55,6%
60-69	100,0%	56,8%	93,3%	18,0%	75,4%	53,5%
>=70	100,0%	39,4%	100,0%	15,8%	58,6%	46,3%
Total >=15	100,0%	46,8%	75,7%	12,3%	61,1%	42,8%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la CMF.

La inclusión financiera representa un aspecto crucial para que las personas mayores en Chile puedan vivir con autonomía, seguridad y bienestar en su etapa de envejecimiento. La incapacidad de acceder a instrumentos adecuados les dificulta administrar sus recursos, ahorrar para contingencias y evitar el sobreendeudamiento (Morales et al, 2024). Esto aumenta su exposición a riesgos financieros y dependencia de terceros para la gestión económica personal. Además, la falta de inclusión se asocia con vulnerabilidades frente a sobreendeudamiento y fraudes financieros (gráfico 4b), porque los productos disponibles muchas veces no consideran las particularidades de la tercera edad.

5. Resiliencia y bienestar financiero

La resiliencia financiera se refiere a la capacidad de las personas para hacer frente a las decisiones financieras habituales y esperables, como ahorrar lo suficiente para la jubilación que desean tener; y a las dificultades de la vida, como shocks financieros inesperados, por ejemplo, accidentes o enfermedades. Por su parte, el bienestar financiero se define como el estado en el cual una persona puede satisfacer plenamente sus obligaciones financieras actuales y en curso, puede sentirse segura de su futuro financiero, y es capaz de tomar decisiones que le permitan disfrutar de la vida. El objetivo de la educación financiera es capacitar a las personas para que gestionen mejor su dinero, alcancen sus objetivos financieros y eviten el estrés económico, mejorando su resiliencia y bienestar financiero (CAF-CMF, 2023).

Un componente crítico de la resiliencia financiera en la vejez es la cobertura del riesgo de dependencia. Chile carece de un seguro de dependencia formal (mecanismos que buscan financiar los costos asociados a la pérdida de autonomía en la vejez, ya sea mediante el pago directo de servicios de cuidado o transferencias monetarias al asegurado), lo que expone a los hogares con adultos mayores que requieran cuidados prolongados a financiar los gastos correspondientes mediante la reducción del ahorro, venta de activos o apoyo familiar, con efectos negativos sobre su bienestar económico.

La reforma previsional recientemente aprobada en Chile busca mitigar las lagunas previsionales y la baja tasa de reemplazo mediante un incremento en la tasa de cotización de cargo del empleado y del empleador, estas últimas destinadas a un seguro social que permita financiar complementos por años cotizados y compensar brechas de género. Asimismo, se fortalece el pilar no contributivo a través del aumento del nivel de la PGU. Todas estas medidas tenderían a aumentar el nivel y la tasa de reemplazo de las pensiones.

La modalidad de pensión también puede contribuir a la resiliencia financiera en la vejez. Las rentas vitalicias entregan flujos de ingresos constantes en el tiempo hasta el deceso del beneficiario, a diferencia del mecanismo de retiros programados, que suele entregar mayores pagos al inicio de la jubilación, pero disminuye con el tiempo al no contemplar seguros de longevidad. Una solución que combina ambas modalidades es el retiro programado con renta vitalicia diferida. En 2022, mediante regulación conjunta de la CMF (NCG 466) y la

Superintendencia de Pensiones (NCG 296), se incorporó la renta vitalicia con cláusula adicional de aumento temporal. Esta modalidad permite recibir un monto inicial mayor durante un período determinado y una pensión final menor y vitalicia, con el fin de cubrir altos gastos al inicio de la jubilación, como el pago de créditos hipotecarios o la educación de los hijos. La alternativa complementaria, recientemente incorporada, es la cláusula de aumento diferido y vitalicio, que funciona de forma inversa, ofreciendo una renta más baja cerca de la edad de jubilación —cuando el pensionado puede tener otros ingresos— y aumenta a una edad más avanzada, para cubrir potenciales costos de dependencia.

En países de la OCDE, el riesgo de dependencia y pérdida de autonomía se gestiona a través de seguros de largo plazo o sistemas públicos de cuidado, que permiten transformar la riqueza acumulada en flujos sostenibles de ingreso o servicios. En Alemania, Japón y Países Bajos existen sistemas de seguros sociales obligatorios. Alemania fue pionera en implementar, en 1995, un seguro de atención a largo plazo financiado a través de un porcentaje del salario bruto más una prima administrada por el ministerio de salud, que cubre cuidados domiciliarios o en residencias especializadas¹⁵. En Francia y Alemania existen, además, pólizas privadas voluntarias, que complementan la cobertura pública o proporcionan renta vitalicia en caso de dependencia severa, buscando mejorar el soporte económico para los afectados más allá del seguro social estándar. En Estados Unidos y Reino Unido la cobertura pública para dependencia es mucho más limitada, y las pólizas de seguro para este riesgo operan mayormente en el ámbito privado, sin un complemento estatal significativo, lo que genera mayor vulnerabilidad financiera para los dependientes (Aguayo y Morales, 2024).

La cultura de la herencia en Chile ha atentado contra el desarrollo de proyectos como el de hipoteca revertida¹⁶, que fue ingresado al congreso en 2022 y rechazado y archivado un año después¹⁷. Esta tendencia cultural podría cambiar en las próximas décadas, dada las bajas tasas de natalidad registradas en los últimos años (1,03-1,17 hijos promedio por mujer en 2024, muy por debajo del nivel de reemplazo generacional de 2,1, según estimaciones del INE).

La hipoteca revertida o hipotecario perpetuo, es un producto financiero diseñado para adultos mayores, que les permite convertir una parte del valor neto de su vivienda en efectivo, sin tener

¹⁵ <https://www.bundesgesundheitsministerium.de/themen/pflege/online-ratgeber-pflege/die-pflegeversicherung.html>

¹⁶ <https://repositorio.uchile.cl/bitstream/handle/2250/116632/El-futuro-de-la-hipoteca-inversa-en-Chile.pdf;jsessionid=7ECE3A7349D7D3670F266D056B325AF8?sequence=4>

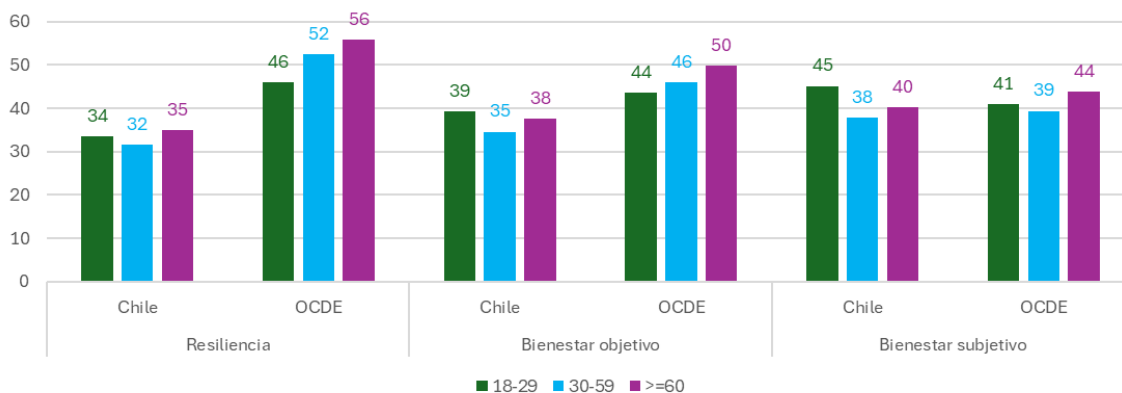
¹⁷ El proyecto de ley de Hipoteca Inversa (Boletín N° 14822-07) tenía como fin que adultos mayores o personas con discapacidad (igual o mayor a 30%) complementaran sus rentas hipotecando su vivienda habitual, siempre que su tasación fiscal fuera igual o superior a 1.000 UF, sin perder el dominio del inmueble hasta el fallecimiento del titular. El crédito, que solo podría ser otorgado por bancos, aseguradoras y Cajas de Compensación, podía ser entregado como pago único, línea de crédito o pagos periódicos. La obligación de pago se hacía exigible al fallecimiento del solicitante o beneficiario, momento en el cual los herederos tendrían un plazo de un año para pagar la deuda y conservar la propiedad. De lo contrario, la institución acreedora podría subastar el inmueble, pagarse del crédito y entregar el remanente a los herederos.

que venderla ni realizar pagos hipotecarios regulares mientras vivan en ella. Este tipo de productos existe en Europa, Estados Unidos, Canadá, Japón, Nueva Zelanda, México y Perú, en algunos casos además con rebajas en el pago de impuestos, de honorarios a los notarios públicos y del registro en el Conservador de Bienes Raíces, e incluyen obligaciones de transparencia y de asesoría a los clientes¹⁸. Cabe notar, sin embargo, que este es un producto de nicho y su penetración efectiva ha sido baja¹⁹.

La incorporación de instrumentos como los anteriormente descritos, que innoven en la generación de liquidez y protección para personas mayores, permitiría fortalecer la autonomía económica de esta población y avanzar hacia un modelo integral de resiliencia y bienestar financiero.

En comparación a los indicadores promedio de la OCDE, los índices de resiliencia de la población nacional son bajos. Sin embargo, tanto en Chile como en el promedio de la OCDE los adultos mayores presentan mayor resiliencia financiera que el resto de los grupos etarios (gráfico 6).

Gráfico 6: Resiliencia y bienestar financiero (porcentaje del puntaje total en cada categoría)



Fuente: Elaboración propia en base a OCDE/INFE (2023).

En términos de bienestar, si bien las mediciones se basan en autopercepciones, el reporte OCDE/INFE (2023) distingue aspectos “objetivos” y “subjetivos”. Los aspectos objetivos se refieren a que el dinero alcance para pagar los gastos. Los aspectos subjetivos se refieren a la sensación de preocupación respecto de las finanzas personales. En términos de bienestar objetivo, los niveles en Chile sustancialmente más bajos que el promedio de la OCDE, y la mayor estrechez se observa en el grupo de 30 a 59 años. En términos de bienestar subjetivo, los puntajes son comparables al promedio OCDE, superándolo en los menores de 30 años y algo por debajo a partir de los 60 años. Cabe notar que los adultos mayores presentan los

¹⁸ <https://www.congresovirtual.cl/project/3862>

¹⁹ La penetración acumulada en términos de hogares elegibles alcanza a 6–8% en Reino Unido, 2–4% en Australia, 2–3% en EE.UU. y menos de 0,5% en Francia, Alemania y España; según datos de las autoridades de vivienda y de servicios sociales de cada país..

mayores niveles de bienestar objetivo y subjetivo en el promedio OCDE, pero lamentablemente este no es el caso en Chile.

Para hacer frente a shocks financieros, es indispensable contar con un colchón financiero de ahorro. Según CAF-CMF (2023), solo un 39% de la población ahorra. Este porcentaje disminuye fuertemente entre los 50 y 69 años, pero aumenta a partir de los 70 años, especialmente en los hombres (tabla 9a). Como contraparte, menos el 28% siente que el dinero no alcanza para cubrir los gastos, aunque con importantes diferencias entre hombres y mujeres (mayor percepción de dificultad entre las mujeres), especialmente en la población mayor de 60 años (tabla 9b).

Tabla 9: Variables de resiliencia

a. Población que ahorra (porcentaje)

	Hombre	Mujer
<=39	44,4	43,8
40-49	40,6	37,1
50-59	34,7	33,1
60-69	23,3	25,9
>=70	50,0	35,3

b. “El dinero no alcanza para cubrir los gastos” (*) (porcentaje)

	De acuerdo		En desacuerdo	
	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer
	24,3	30,1	48,2	37,4
<=39	26,4	26,0	45,2	37,0
40-49	24,8	32,3	47,5	33,9
50-59	26,7	33,8	43,6	35,3
60-69	16,7	36,5	56,7	40,0
>=70	12,5	26,5	71,9	55,9
	27,5		42,2	

(*) La suma de los porcentajes por tramo etario y sexo no es igual a 100, debido a la población que se manifiesta indiferente frente a la pregunta.

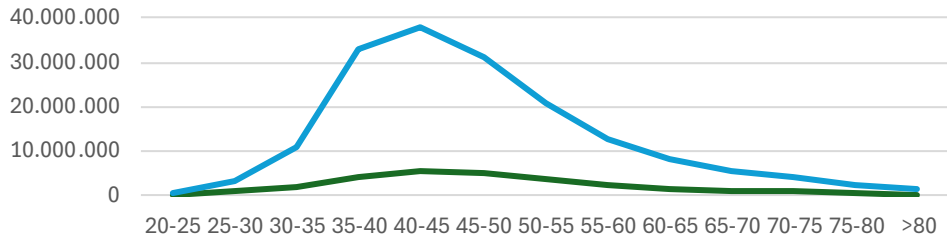
Fuente: Elaboración propia en base a CAF-CMF (2023)

En términos del endeudamiento, el gráfico 7 muestra que la deuda mediana, la carga financiera y el apalancamiento crecen hasta los 45 años, y a partir de entonces disminuyen. La deuda mediana de la población entre 50 y 60 años se ubica entre los 2 y 3,5 millones de pesos, disminuyendo a 1-1,5 millones de pesos entre los 60 y 70 años, y a menos de 880 mil en los mayores de 70 años. Entre los 50 y 60 años la carga financiera (servicio de la deuda como porcentaje del ingreso mensual) supera la mediana nacional, y a partir de los 60 años se reduce significativamente, por debajo del 10%. Algo similar ocurre con el apalancamiento (deuda total como número de veces el ingreso mensual), que disminuye desde entre 2,5 y 3,5 veces el ingreso entre los 50 y 60 años a menos de una vez entre los mayores de 70.

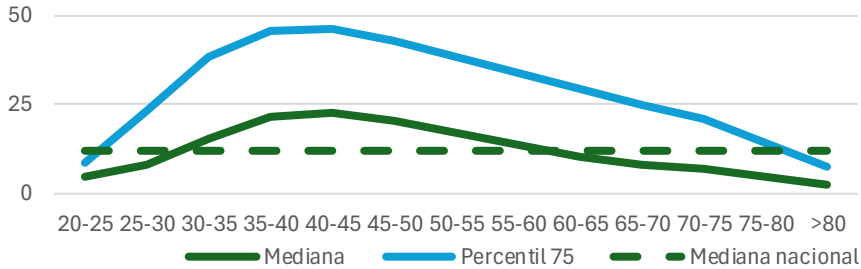
En la población plateada, y consistentemente con los datos auto reportados, no se observan señales preocupantes de sobreendeudamiento (gráfico 7). No obstante, los atrasos en el pago de la deuda de uno a más días (deuda impaga) aumentan a partir de los 45 años, alcanzando en promedio al 16% del total de la deuda en los mayores de 80 años, lo que podría ser señal de estrechez económica o de problemas de acceso a funciones de pago en línea o presencial. La segunda hipótesis (dificultad operacional de pago) parece tener más sustento, pues la “mora dura” (de 90 días o más), si bien repunta significativamente a partir de los 65 años, es sustancialmente menor (gráfico 8).

Gráfico 7: Caracterización del endeudamiento por segmento etario, junio 2025

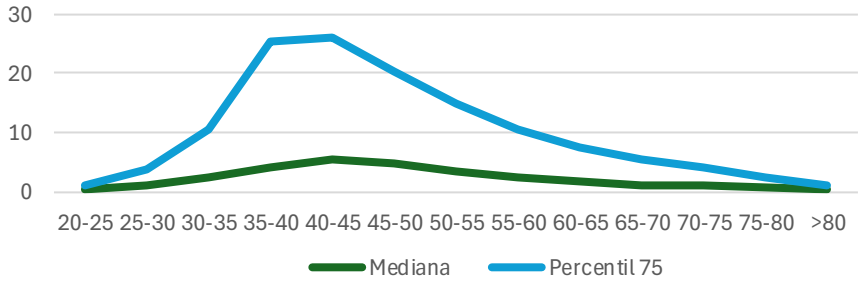
a) Deuda



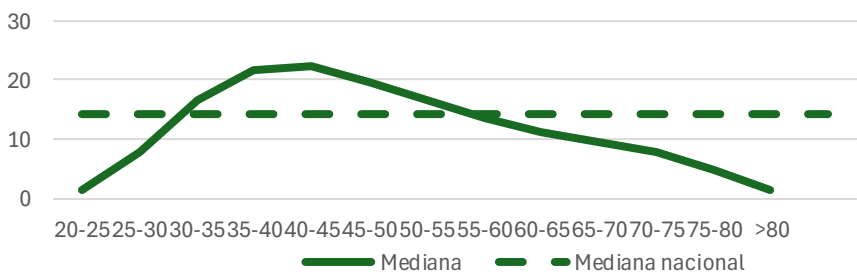
b) Carga financiera (1)



c) Apalancamiento (2)

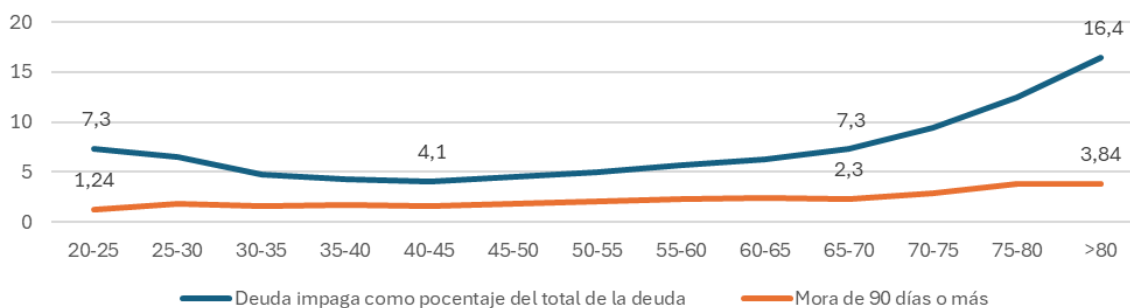


d) Sobreendeudados (3)



(1) Carga financiera: servicio de la deuda como porcentaje del ingreso mensual. (2) Apalancamiento: deuda total como número de veces el ingreso mensual. (3) Deudores con carga financiera mayor a 50% en el segmento. Fuente: Elaboración propia en base al Informe de Endeudamiento CMF (2025).

Gráfico 8: Promedio de deuda impaga vs mora dura (*)

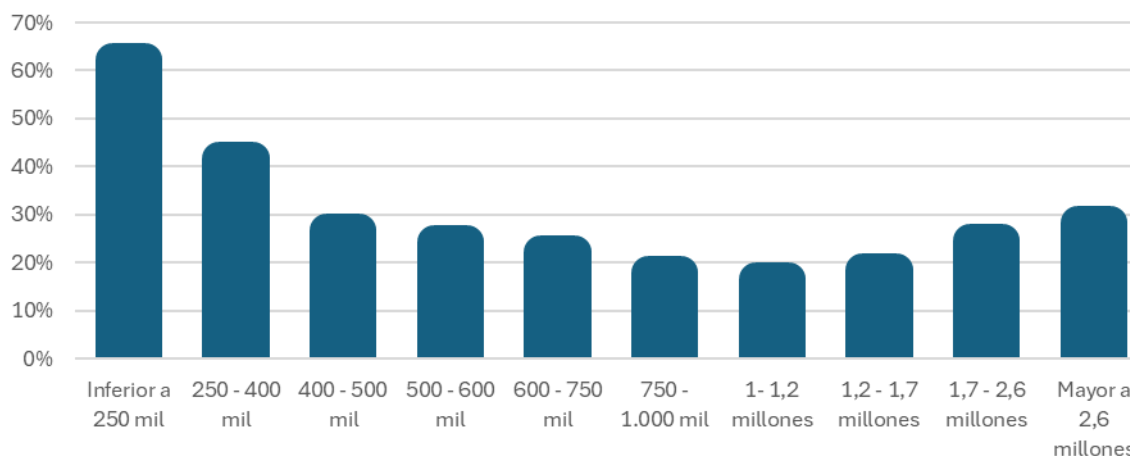


(*) Deuda impaga: aquella con mora a partir de un día. Mora dura: mora de 90 días o más. Considera el mismo universo de deudores para ambos cálculos, por lo que los datos de deuda impaga son mayores a los presentados en el Informe de Endeudamiento CMF (2025). Datos a junio de 2025.

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

Los datos anteriores parecen dar cuenta de un comportamiento de deuda más prudente en la población plateada. Otra lectura, menos positiva, es que reflejan un menor acceso a financiamiento, lo que sería especialmente preocupante dado el alto número de emprendimientos en este segmento. Según el informe de endeudamiento 2025 de la CMF, más de un 60% de las personas con deudas en el sector financiero formal y rentas inferiores a 250 mil pesos mensuales corresponde a adultos mayores (gráfico 9).

Gráfico 9: Participación de los mayores de 60 años por tramo de ingresos, junio 2025 (*)



(*) Personas con deudas en el sector financiero formal, bajo supervisión de la CMF.

Fuente: Informe de Endeudamiento 2025, CMF.

Según un estudio de SERNAC (2014), los adultos mayores accederían a menos crédito porque su ingreso promedio es bajo, especialmente de los pensionados, lo que reduce su capacidad y disposición para asumir nuevos créditos; por la existencia de mayores barreras tecnológicas y digitales; o porque las instituciones financieras aplican políticas restrictivas o negativas al

crédito, aun cuando legalmente la edad no puede considerarse como variable de exclusión²⁰. Otra posible razón, especialmente relevante para las mipymes lideradas por adultos mayores, es la autoexclusión, fenómeno donde las personas deciden no solicitar crédito formal porque consideran que no lo necesitan, asumen que su solicitud será rechazada, o por falta de información adecuada y baja educación financiera (Asobancaria, 2018).

6. Economía plateda: un segmento diverso

Un reciente estudio apoyado por el BID Lab, aplicó técnicas de la economía del comportamiento para analizar cómo las personas mayores de 60 años toman decisiones relativas a la contratación y uso de productos financieros en Colombia, El Salvador y México (Sparkassenstiftung Alemana Latinoamérica y el Caribe, 2025). La investigación establece una matriz de segmentación basada en la interacción de dos conceptos que definen la capacidad de las personas mayores para interactuar con el sistema financiero:

- **Autonomía operativa:** capacidad de interactuar con el sistema financiero (digital o presencial) sin la necesidad de asistencia o apoyo externo.
- **Dominio financiero práctico:** comprensión de conceptos financieros básicos y habilidad para aplicar ese conocimiento en la toma de decisiones y la gestión de sus finanzas personales.

La combinación de estas dos variables genera cuatro perfiles conductuales (tabla 10):

Tabla 10: Perfiles conductuales en base a dominio financiero y autonomía operativa

Dominio financiero práctico	Autonomía operativa	Características
Alto	Alta	Buscan activamente, comparan ofertas y se adaptan a nuevos canales, incluyendo los digitales.
Alto	Baja	Poseen alta comprensión, pero son cautelosas. Tienen miedo a cometer errores y prefieren canales conocidos o asistidos.
Bajo	Alto	La desconfianza hacia las instituciones es su principal barrera. Priorizan la familiaridad con el servicio y la interacción presencial.
Bajo	Baja	Exhiben una dependencia operativa y de decisión de terceros de confianza (familiares o apoderados) para la gestión de sus finanzas.

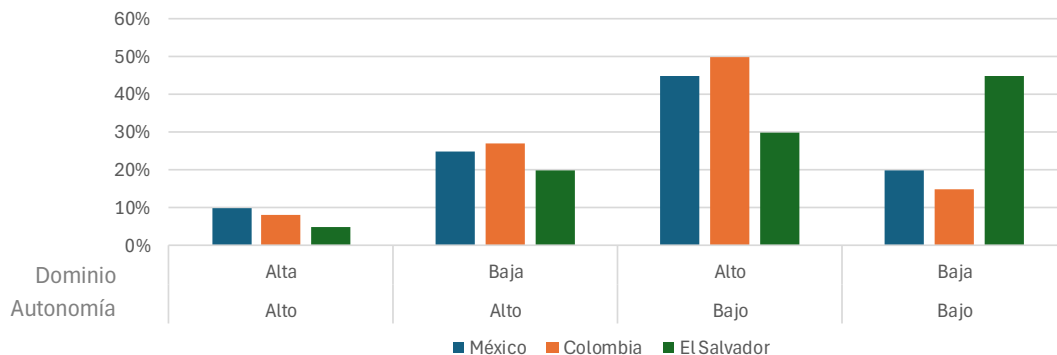
Fuente: Elaboración propia en base a Sparkassenstiftung Alemana Latinoamérica y el Caribe, 2025.

La principal conclusión de este estudio cualitativo es que la población adulta mayor no constituye un grupo homogéneo desde la perspectiva conductual-financiera (gráfico 9), ni a través de grupos etarios ni para las distintas economías en la muestra. Así, México presenta una distribución algo más equilibrada de perfiles, Colombia concentra más personas con alto dominio financiero práctico y baja autonomía, y El Salvador combina mayor ruralidad y dependencia familiar, con bajo dominio y baja autonomía. Lo anterior implica que los

²⁰ Ley Antidiscriminación N° 20.609. En septiembre de 2025 un tribunal multó a una institución bancaria por limitar arbitrariamente el acceso a la contratación de servicios y productos financieros a personas mayores de 75 años.

enfoques de educación y diseño de productos y servicios financieros debieran considerar una apropiada segmentación conductual de la población objetivo.

Gráfico 9: Perfil conductual financiero de los adultos mayores en México, Colombia y El Salvador



Fuente: Elaboración propia en base a Sparkassenstiftung Alemana Latinoamérica y el Caribe (2025).

Uno de los factores de mayor fricción para adquirir un producto es la falta de confianza en las instituciones financieras. Para la mayoría de los perfiles menos autónomos y más desconfiados, la transparencia y la credibilidad superan en importancia al costo o la rentabilidad del producto. Por lo tanto, para estos perfiles, las entidades debieran priorizar la construcción de confianza relacional antes que la oferta transaccional. Esto es relevante para Chile donde, según datos de Global Findex (2021), la principal razón para no poseer una cuenta es la falta de confianza en las instituciones financieras (49%).

Por otra parte, la adopción de servicios financieros que requieren interfaces digitales es inhibida por el miedo a cometer errores (sesgo conductual) y la complejidad de las plataformas. Este factor es crucial incluso para el perfil de personas que poseen un alto dominio teórico, pero se ven limitadas por su baja autonomía operativa. La necesidad de contar con canales sencillos y asistidos es crítica para facilitar la transición a la formalidad financiera de esta población.

En Chile, los adultos mayores (especialmente las mujeres) presentan las mayores brechas en capacidades financieras. Esto, sumado a una alta desconfianza, sugiere que una proporción significativa de la población mayor se concentraría en perfiles de baja autonomía y bajo dominio. Esta realidad debiera motivar a los proveedores de servicios financieros a desarrollar mecanismos de delegación seguros y transparentes, que prevengan la vulnerabilidad ante el abuso o fraude, sin anular la autonomía remanente del titular de la cuenta.

Ante esto, es importante que las instituciones financieras simplifiquen radicalmente sus productos y comunicaciones, diseñen canales de atención en función de la confianza (manteniendo canales presenciales o asistidos para los perfiles menos autónomos), y fomenten la educación financiera enfocada en el comportamiento, y no solo en el conocimiento, buscando reducir el miedo al error y aumentar el dominio práctico.

7. Conclusiones, desafíos y oportunidades

La economía plateada plantea un desafío y una oportunidad sin precedentes para la economía chilena. La inclusión y educación financiera son elementos esenciales para garantizar que las personas mayores puedan mantener su autonomía económica, proteger su bienestar y contribuir activamente al desarrollo del país. A través de políticas públicas innovadoras, cooperación multisectorial y un compromiso real con la equidad, Chile puede transformar la economía plateada en un pilar fundamental del bienestar social y del crecimiento económico sostenible.

La Estrategia Nacional de Inclusión Financiera ha reconocido a las personas mayores como un grupo prioritario, subrayando la importancia de diseñar productos financieros adaptados a sus necesidades y desarrollar programas educativos específicos para esta población, además de incluir al Servicio Nacional del Adulto Mayor (Senama) en la gobernanza de la estrategia, para asegurar la consideración efectiva de sus necesidades. Entre sus ámbitos de acción, plantea la necesidad de mantener y fortalecer los canales de atención presencial, para asegurar que quienes no puedan o quieran usar la tecnología tengan alternativas efectivas; promover una mejor experiencia usuaria en canales digitales, mejorar la interoperabilidad (intercambio de datos de manera segura), incrementar el acceso a financiamiento en personas mayores y fortalecer las capacidades y el financiamiento a microempresas, donde las personas mayores tienen una alta representación.

Dada la importante diversidad de perfiles conductuales financieros de los mayores de 50 años, es necesario que las instituciones financieras segmenten y simplifiquen sus productos y comunicaciones, diseñen canales de atención en función de la confianza, y fomenten la educación financiera enfocada en el comportamiento y no solo en el conocimiento, buscando reducir el miedo al error y aumentar el dominio práctico.

La digitalización ha venido acompañada de la reducción de sucursales bancarias y cajeros automáticos, lo que limita el acceso a servicios para personas con baja capacidad digital (CAPIF, 2019). Esto intensifica la exclusión, al privilegiar canales digitales sin ofrecer alternativas presenciales adecuadas. La transición requiere capacitación integral que incluya experiencia práctica, instrucción paso a paso, apoyo humano accesible y educación en seguridad digital (Conecta Mayor UC, 2024; Morales et al, 2024). Sin esto, la digitalización puede profundizar la exclusión.

En algunas industrias se ha observado que los modelos de riesgo tradicionales pueden penalizar la edad, reduciendo el acceso al crédito incluso a individuos con patrimonio o historial de pago suficiente, aun cuando considerar la edad como factor discriminante sea ilegal y haya sido sancionado por la justicia.

Asimismo, la dificultad para mutualizar o traspasar los riesgos asociados a la pérdida de autonomía tiende a trasladar la carga financiera a los hogares de los adultos mayores, afectando su bienestar económico global. Es urgente explorar mecanismos de cobertura del riesgo de

dependencia, como el desarrollo de seguros de largo plazo (incluido el sistema de pensiones), sistemas públicos de cuidado, y mecanismos financieros que permiten transformar la riqueza acumulada en flujos sostenibles de ingreso (como la hipoteca revertida u otro).

Dada la relevancia de esta población, es muy importante que el sistema financiero se adecúe para responder a las demandas del envejecimiento. La innovación en productos financieros adaptados a longevidad, el fortalecimiento del emprendimiento senior, y la digitalización inclusiva, son motores potenciales para incrementar el valor agregado económico de la economía plateada.

Referencias

- Aguayo, I y P. Morales (2024). “Políticas dirigidas a los cuidadores y cuidadoras principales de adultos mayores dependientes: comparado de países,” Biblioteca del Congreso Nacional de Chile, Asesoría Técnica Parlamentaria.
https://obtienearchivo.bcn.cl/obtienearchivo?id=repositorio%2F10221%2F36545%2F1%2FBCN_092024_Cuidado_paises_Actualizacion_sept._2024.pdf
- Asobancaria (2018). “Supervivencia de las MiPyme: un problema por resolver,” en Semana Económica. <https://www.asobancaria.com/wp-content/uploads/1145.pdf>
- Banco Interamericano de Desarrollo (2020). “La economía plateada en América Latina y el Caribe: El envejecimiento como oportunidad para la innovación, el emprendimiento y la inclusión”. <https://publications.iadb.org/en/the-silver-economy-in-latin-america-and-the-caribbean-aging-as-an-opportunity-for-innovation-entrepreneurship-and-inclusion>
- CAPIF (2024). “Estrategia Nacional de Inclusión Financiera y endeudamiento de los hogares,” Comisión Asesora para la Inclusión Financiera, Ministerio de Hacienda. <https://media.hacienda.cl/publico/Estrategia-Inclusion-Financiera.pdf>
- CAPIF (2025). “Mapeo Nacional de Iniciativas y Programas de Educación Financiera 2025” https://cdn.hacienda.cl/asset/capif/attachment/1a9cee6929c36dc7318c0648e6c672e5ff38d34c634763485a438154dabece99/1761580937?_expiration=1761739150&_hash=Sm_yBIL8zcp1vek-rMatanJKSuif3mW0zG7I1423aN4
- Centro de Políticas Públicas UC. (2025). Radiografía a la educación e inclusión financiera en Chile. <https://politicaspublicas.uc.cl/web/content/uploads/2025/08/Presentacion-lanzamiento-indice.pdf>
- CIPEM (2025). “Chile Plateado: El Poder Transformador de la Generación 50+,” Universidad del Desarrollo y Caja los Héroes. <https://www.cipem.cl/estudios/libros/1.5.pdf>
- CMF (2023). Capacidades Financieras en América Latina: Chile 2023. Comisión para el Mercado Financiero. https://www.cmfchile.cl/portal/prensa/615/articles-76205_doc_pdf.pdf
- CMF (2025). “Reporte de Actividades de educación Financiera 2024,” Comisión para el Mercado Financiero, enero. https://www.cmfchile.cl/portal/estadisticas/617/articles-94617_doc_pdf.pdf
- CMF (2026). “Informe de Endeudamiento 2025,” Comisión para el Mercado Financiero, enero. https://www.cmfchile.cl/portal/principal/613/articles-89609_doc_pdf.pdf

- Conecta Mayor (2025). “Economía plateada en Chile: una oportunidad ignorada” <https://conectamayor.cl/economia-plateada-chile-oportunidad-mercado/>
- Demirgüç-Kunt, A., Klapper, L., Singer, D., & Ansar, S. (2022). The Global Findex Database 2021: Financial Inclusion, Digital Payments, and Resilience in the Age of COVID-19. World Bank. <https://documents.worldbank.org/en/publication/documents-reports/documentdetail/099833507072223098>
- Gobierno UDD. (2025). “Chile Plateado: El poder transformador de la generación +50,” Facultad de Gobierno Universidad del Desarrollo. https://gobierno.udd.cl/files/2025/06/chile_plateado.pdf
- Morales, M., Valero, D., & Tuesta, D. (2024). “Retos de la longevidad en Latinoamérica”. OECD (2023). “Evaluación de Competencias de la Población Adulta 2023 - Nota País: Chile,” https://www.oecd.org/content/dam/oecd/es/publications/reports/2024/12/survey-of-adults-skills-2023-country-notes_df7b4a60/chile_043083fb/dbf64059-es.pdf
- OECD/INFE (2023). “International survey of adult financial literacy,” https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2023/12/oecd-infe-2023-international-survey-of-adult-financial-literacy_8ce94e2c/56003a32-en.pdf
- SENAMA (2025). “Chile: La Economía Plateada, un desafío y una oportunidad para la política pública,” Servicio Nacional del Adulto Mayor. <https://iberoamericamayores.org/2025/08/25/chile-la-economia-plateada-un-desafio-y-una-oportunidad-para-la-politica-publica/>
- SERNAC (2014). “Oferta Crediticia para los Adultos Mayores,” noviembre. [Informe adultos mayores JMP_GFZ_YGS_MP Borrador v1.docx.docx](#)
- SeniorLab UC (2025). De la economía plateada a la economía de la longevidad: una oportunidad histórica para Chile y América Latina. <https://seniorlab.uc.cl/publicaciones/de-la-economia-plateada-a-la-economia-de-la-longevidad-una-oportunidad-historica-para-chile-y-america-latina/>
- Sello Mayor (2025). “Economía plateada en América Latina y el Caribe,” en: <https://sellomayor.cl/wp-content/uploads/2025/04/Mapeo-Economia-Plateada-PEG.pdf>
- Sparkassenstiftung Alemana Latinoamérica y el Caribe (2025). “¿Cómo toman decisiones financieras las personas mayores? Evidencia desde la economía del comportamiento de Colombia, El Salvador y México”. Proyecto Finanzas Plateadas, en: [Cómo toman decisiones financieras las personas mayores DSIK.pdf - Google Drive](#)
- Yáñez, A. y Silva, N. (2024). “Oferta y demanda de servicios financieros digitales en Chile,” Nota técnica 03/24, CMF. https://www.cmfchile.cl/portal/estadisticas/617/articulos-86456_doc_pdf.pdf



Regulador y Supervisor Financiero de Chile

www.cmfchile.cl

