



COMISIÓN
PARA EL MERCADO
FINANCIERO

ASESORÍAS DE INVERSIÓN EN CHILE: TENDENCIAS RECIENTES DE LA INDUSTRIA

Nicolás Álvarez Hernández

Director de Supervisión de Administradoras de Fondos y Asesores de Inversión.
Summit Asociación Chilena de Asesores de Inversión (ACHAI) 2025

10 de noviembre 2025

Sondeo Asesores de Inversión (AI) 2025: principales resultados

◆ **Certificación AI**

- ✓ 86% contratados directos
- ✓ 95% contratados indirectos

- ◆ Instrumentos Financieros Recomendados
 - ◆ Predominan “Fondos”
 - ◆ Segundo nivel: Acciones y Bonos
 - ⚠ Menor relevancia: Derivados, Facturas y Criptoactivos

◆ **Clientes y AUA (*Assets Under Advisement*)**

- 👥 +103.471 clientes (+54% vs. 2024)
- 💰 AUA: +USD 27.993 millones (+47% vs. 2024)

◆ **Ingresos**

- 💰 +81.2 MMUSD (+18% vs 2024)
- 📌 55% son “rebates” (indirectos) (sin variación vs 2024)

◆ **Tendencias**

- 🧠 Algoritmos informáticos: aún incipientes
- 🏠 Disminuyen las recomendaciones en Proyectos de inv. (financiamiento a empresas e inmobiliarios)
- ⚠ Predomina perfilamiento de riesgos de entidades financieras en alianza

En abril de 2025 se realizó un nuevo levantamiento de información dirigido a los Asesores de Inversión (AI) inscritos en el Registro de Prestadores de Servicios Financieros (RPSF)¹

Sondeo 2025

- **170 encuestados** (cierre estadístico 31.03.2025)
- **152 respuestas**
- **Nuevas consultas sobre:** número de clientes indeterminados, formalidad de la relación con clientes, grado de uso de tecnología en las recomendaciones y perfilamiento de riesgos a clientes.



**89% tasa de
respuesta²**

Notas:

1: Al 16.10.2025, existen 192 Asesores de Inversión inscritos en el RPSF y autorizados a prestar este servicio Fintec.

2: En el sondeo 2024 se consultó a 136 Asesores de Inversión, de los cuales 125 respondieron el formulario, lo que representa una tasa de respuesta del 92%.

Resultados del Sondeo



COMISIÓN
PARA EL MERCADO
FINANCIERO



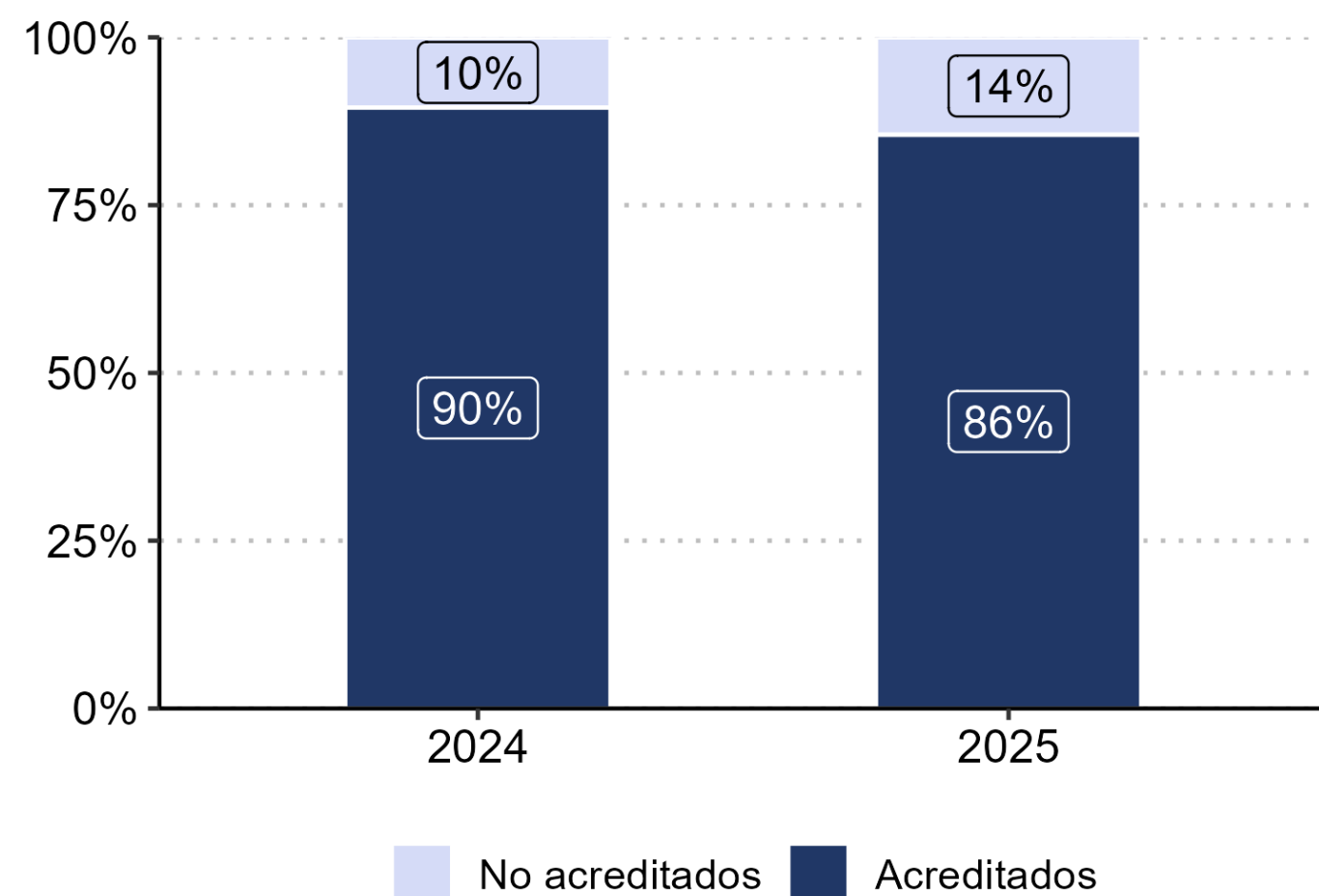
100 años de regulación
y supervisión bancaria

“La alta tasa de acreditación muestra que los actores del mercado están respondiendo a un entorno más profesional, informado y competitivo”

La industria muestra altos niveles de acreditación de conocimientos: el 86% de los ejecutivos contratados directamente por AI, y el 95% de los vinculados indirectamente, cumplen con este requisito.

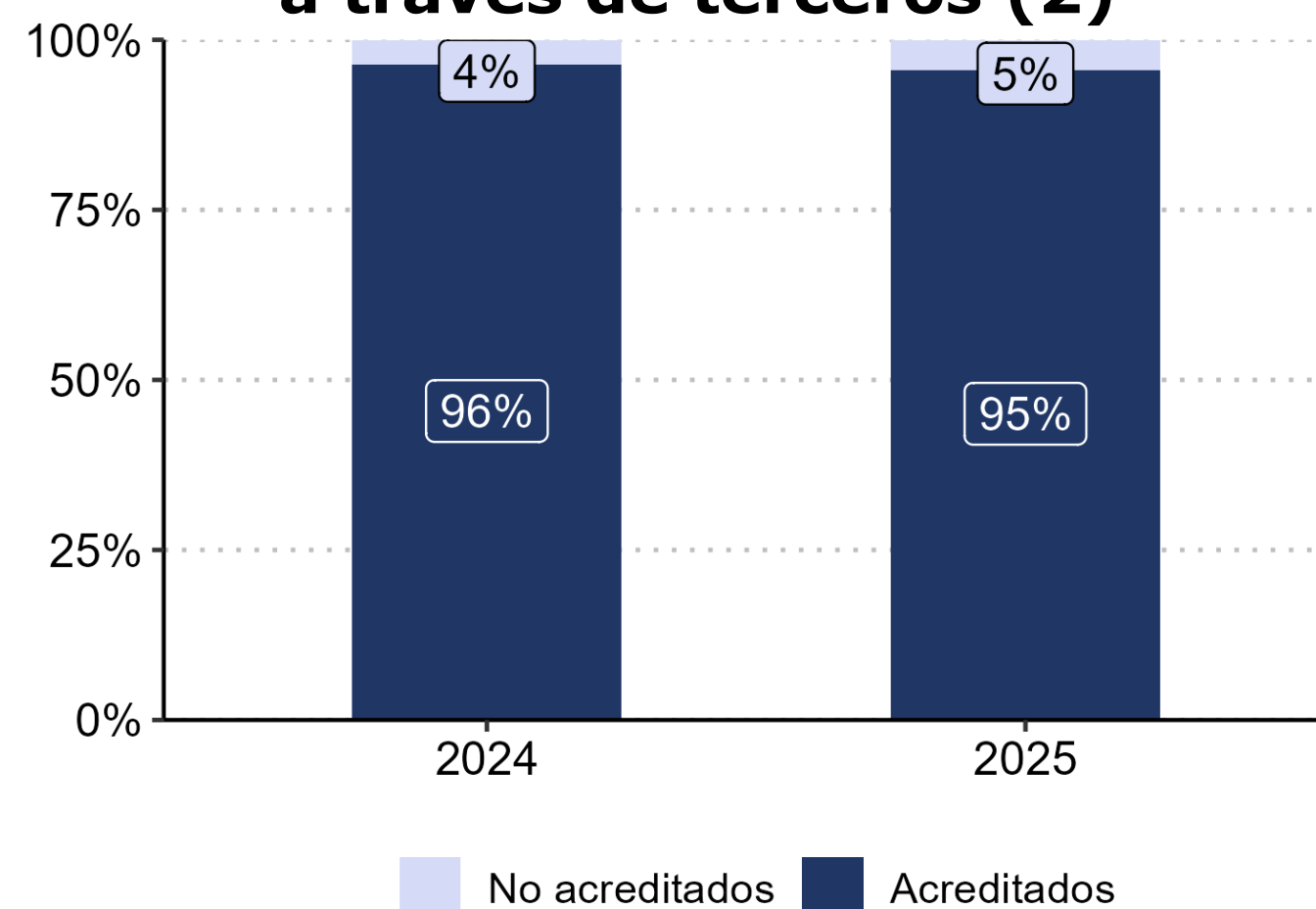
Preguntas: 1) Si el Asesor es una persona jurídica, indicar el número de personas que realizan recomendaciones de inversión en nombre del Asesor; (2) indique el número de personas naturales (o ejecutivos) que cuentan con acreditación de conocimientos de la Norma de Carácter General N°503 (ex NCG 412)

Contratados directamente (1)



(*) En 2024 se reportaron 325 personas contratadas directamente, y en 2025, 488 personas.

Contratados indirectamente o a través de terceros (2)



(*) En 2024 se reportaron 135 personas contratadas indirectamente, y en 2025, 243 personas.

(1) Personas contratadas directamente: Se refiere a aquellas que mantienen un "Contrato Directo" con el AI, es decir, aquellas personas naturales que forman parte del equipo de empleados del Asesor y que realizan recomendaciones en su nombre.
(2) Personas contratadas indirectamente: Se refiere a aquellas personas naturales que realizan recomendaciones de inversión en nombre del AI. Esto incluye, por ejemplo, acuerdos de comisión por recomendación, alianzas o acuerdos de colaboración y contratación de asesores externos o especialistas de productos específicos, entre otros. En todos estos casos, el AI no mantiene un contrato Directo con los terceros involucrados.



COMISIÓN
PARA EL MERCADO
FINANCIERO



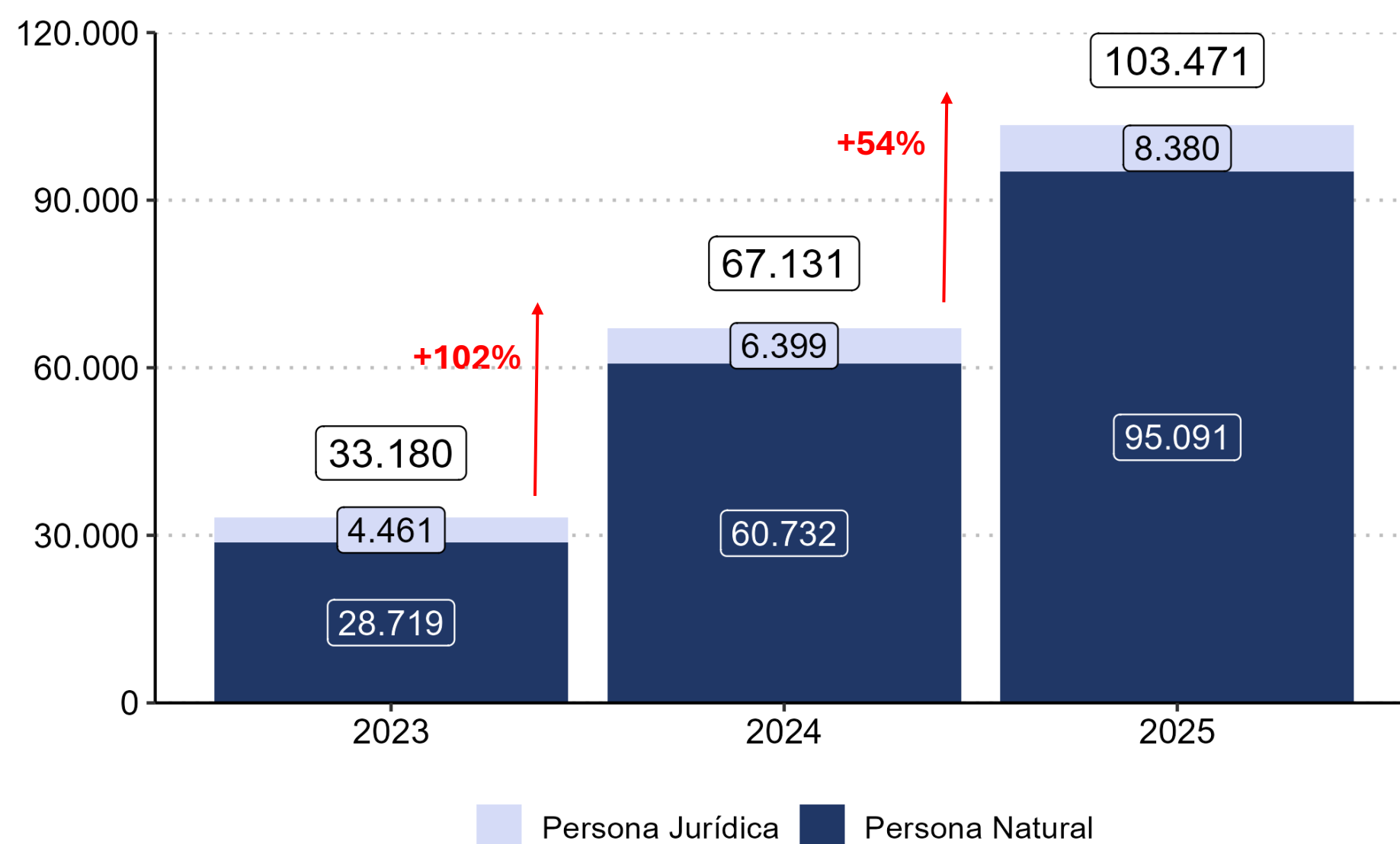
100 años de regulación
y supervisión bancaria

“La industria triplicó su alcance de clientes en dos años, y sigue creciendo fuerte en activos asesorados”

La industria muestra un crecimiento significativo en su base de clientes asesorados, con más de 100.000 clientes (+54% respecto 2024). Y en términos de activos asesorados (AUA), estos alcanzan a USD28.000 millones aprox.(+47% respecto a 2024)

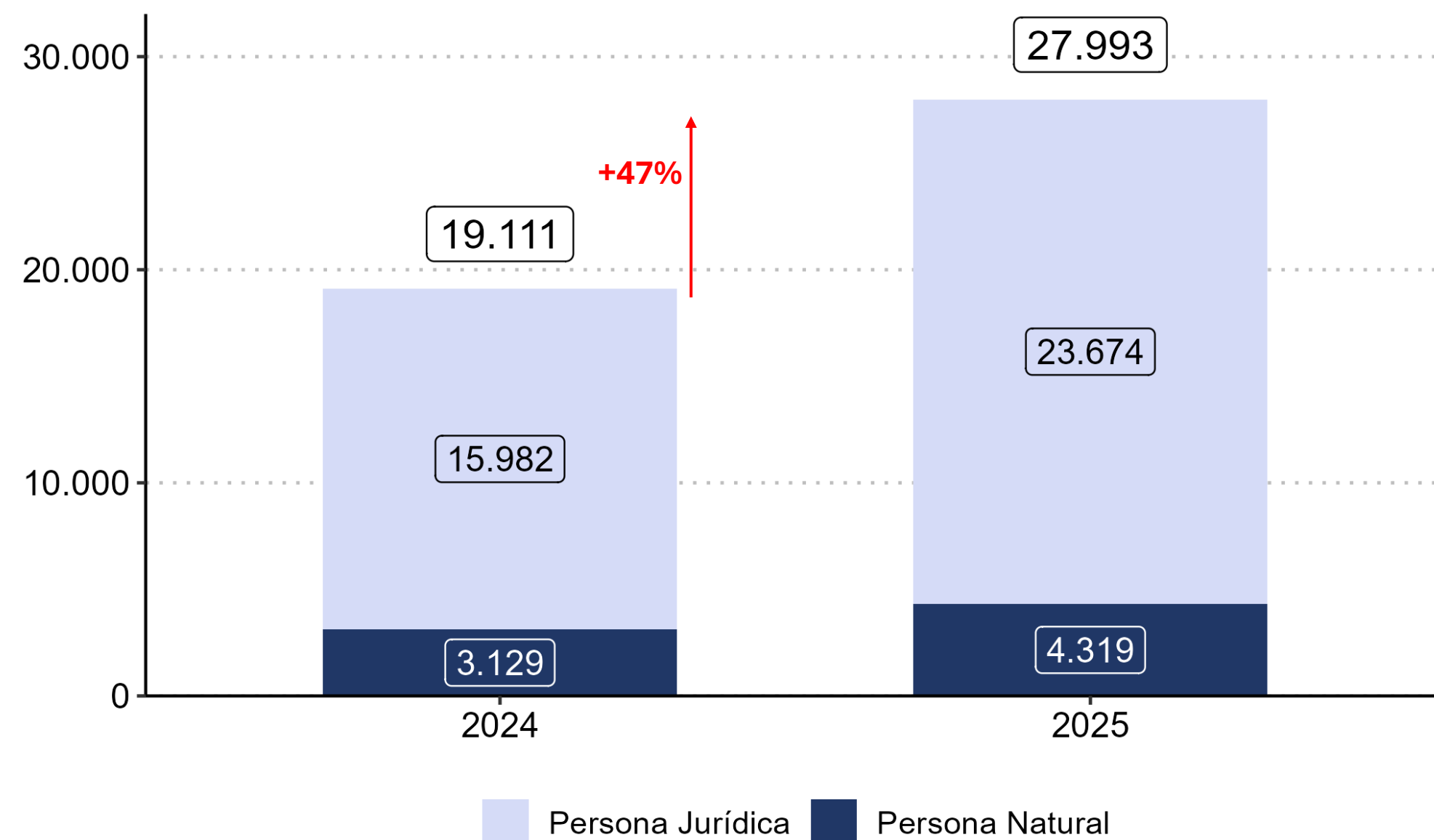
Evolución Clientes

(número, a marzo de cada año)



Evolución AUA (*)

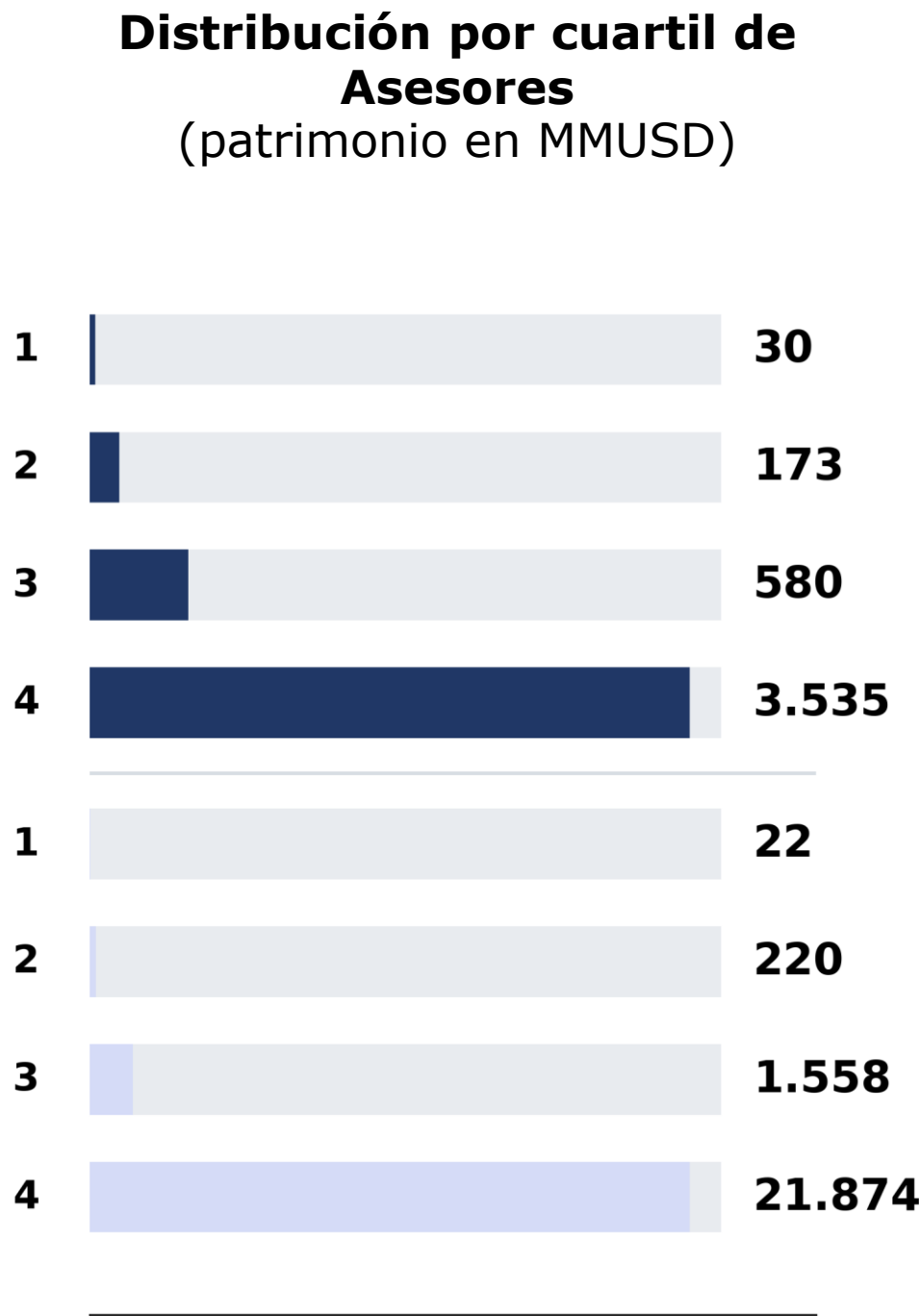
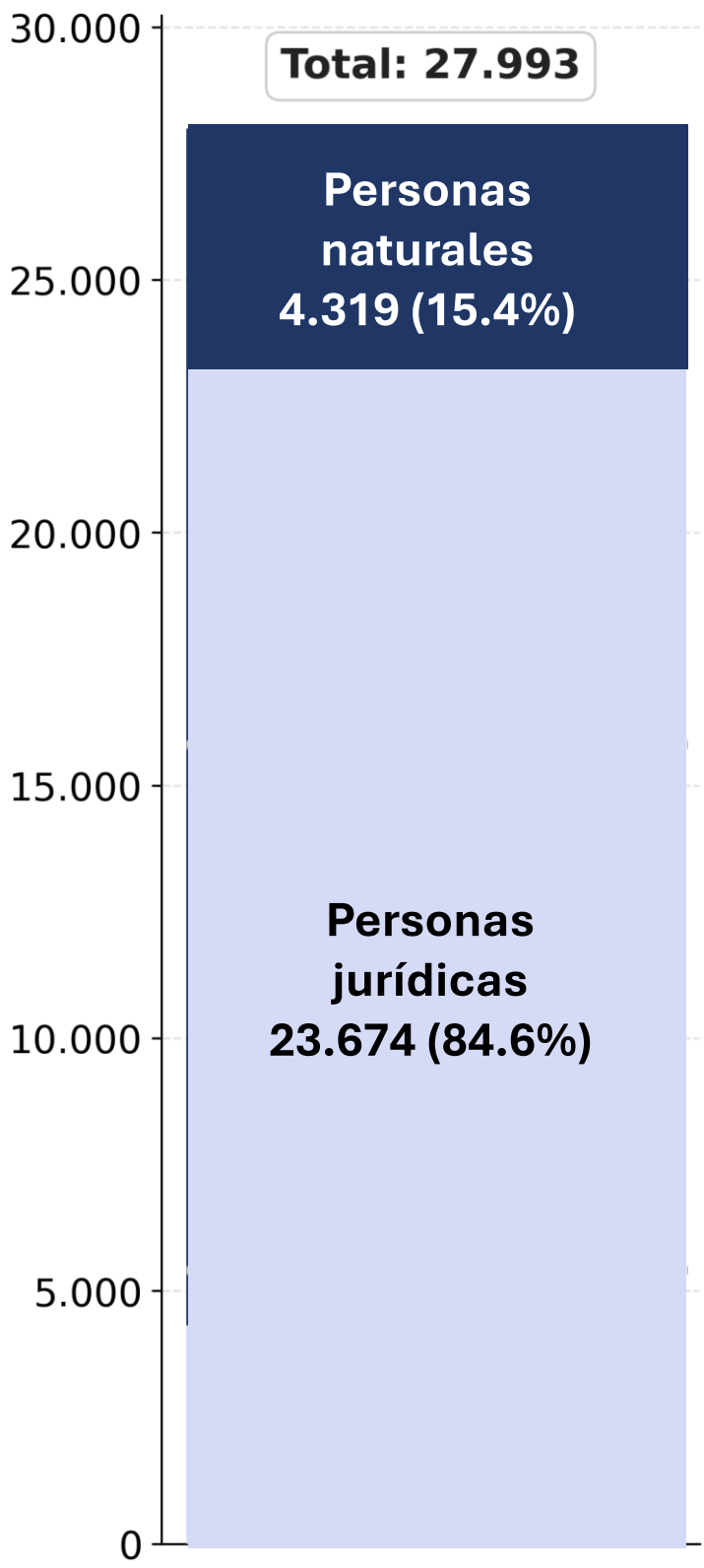
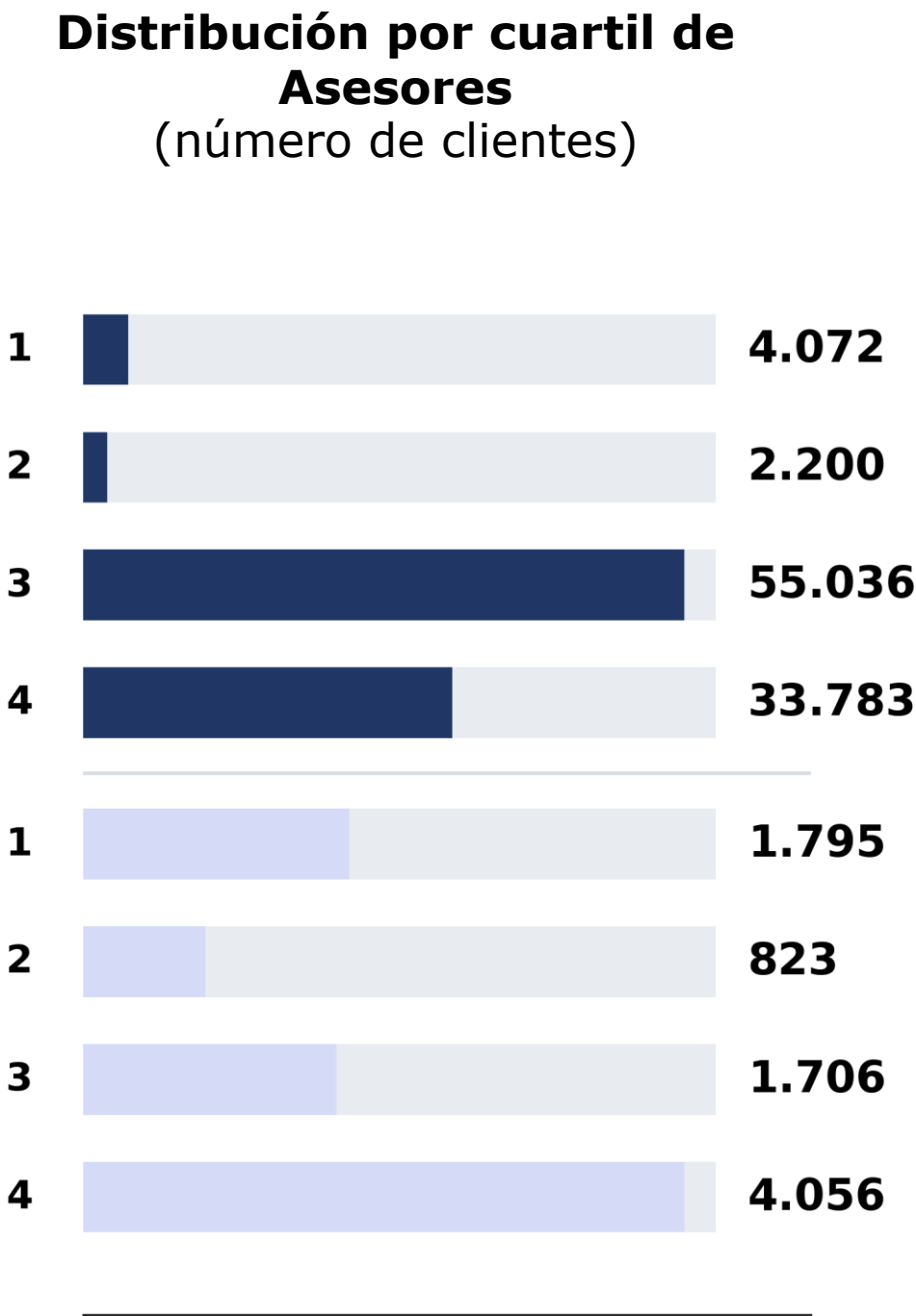
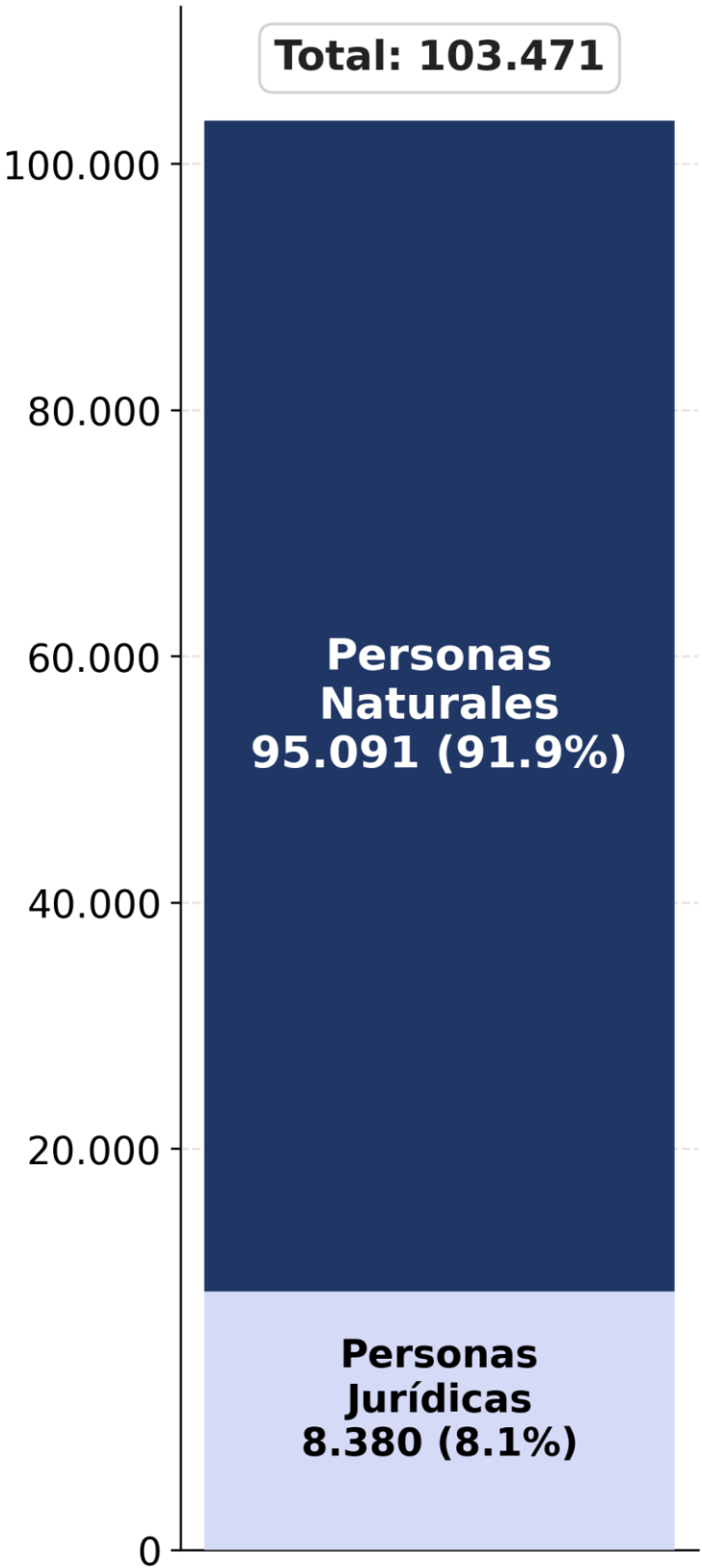
(MMUSD, a marzo de cada año)



(*) AUA = Assets under advisement o activos asesorados. Conversión al tipo de cambio observado al cierre de marzo 2025

En la industria predominan dos modelos de negocios: i) AI enfocados en personas jurídicas de alto patrimonio; ii) AI enfocados en proveer un servicio más masivo a personas naturales.

Cientes y Patrimonio Asesorado: Persona Natural y Jurídica (a marzo 2025)



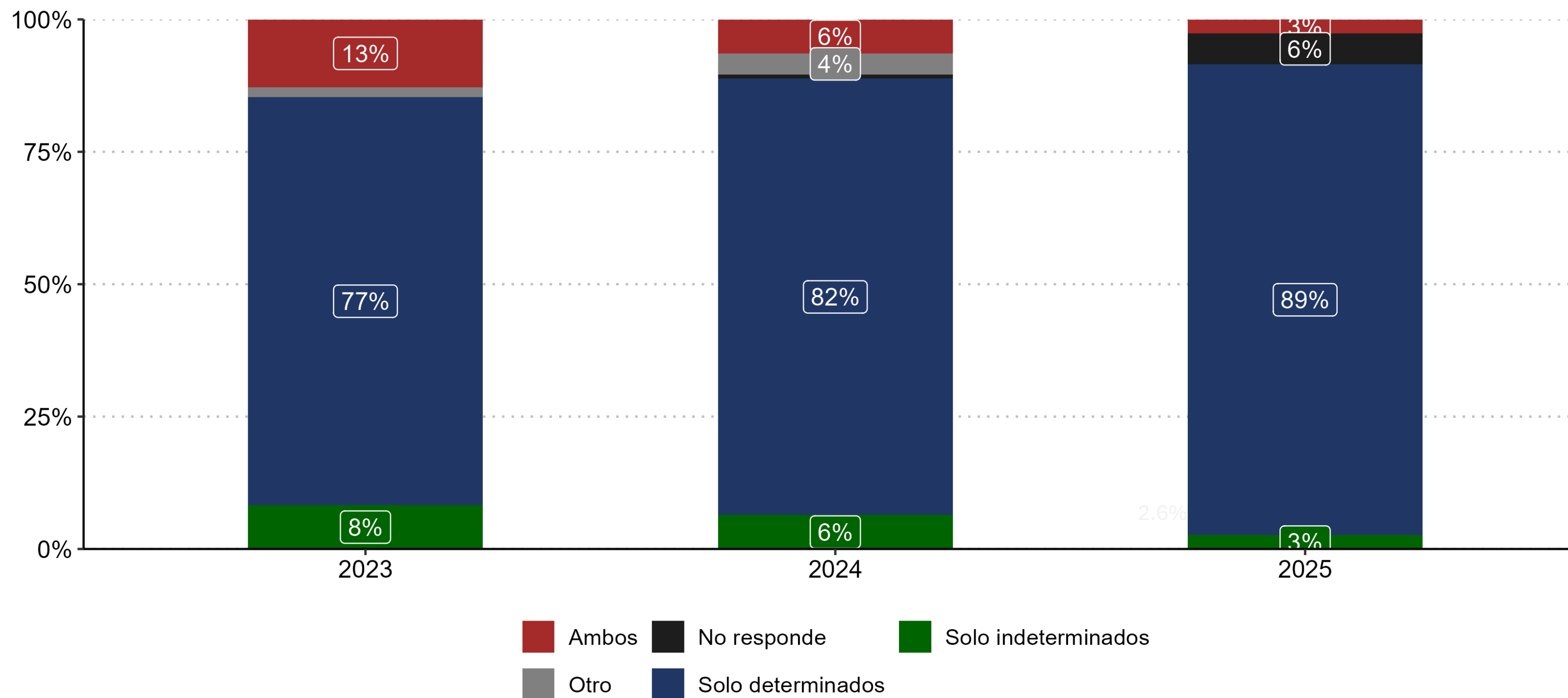
Nota: AUA del sistema 2025= 27.993 MMUSD¹, representa un 8,4% del PIB² y un 32,3% de los AUM de la industria de FFMM³.
 1 Tipo de cambio observado 31.03.2025
 2 PIB nominal, datos trimestrales al T1 2025.
 3 86.556,35 MMUSD al 31.03.2025

El 89% de los AI orientan sus recomendaciones de inversión a clientes específicos, con una tendencia creciente y sostenida

Pregunta: Escoja en el selector a qué tipo de cliente dirige la Asesoría de Inversión

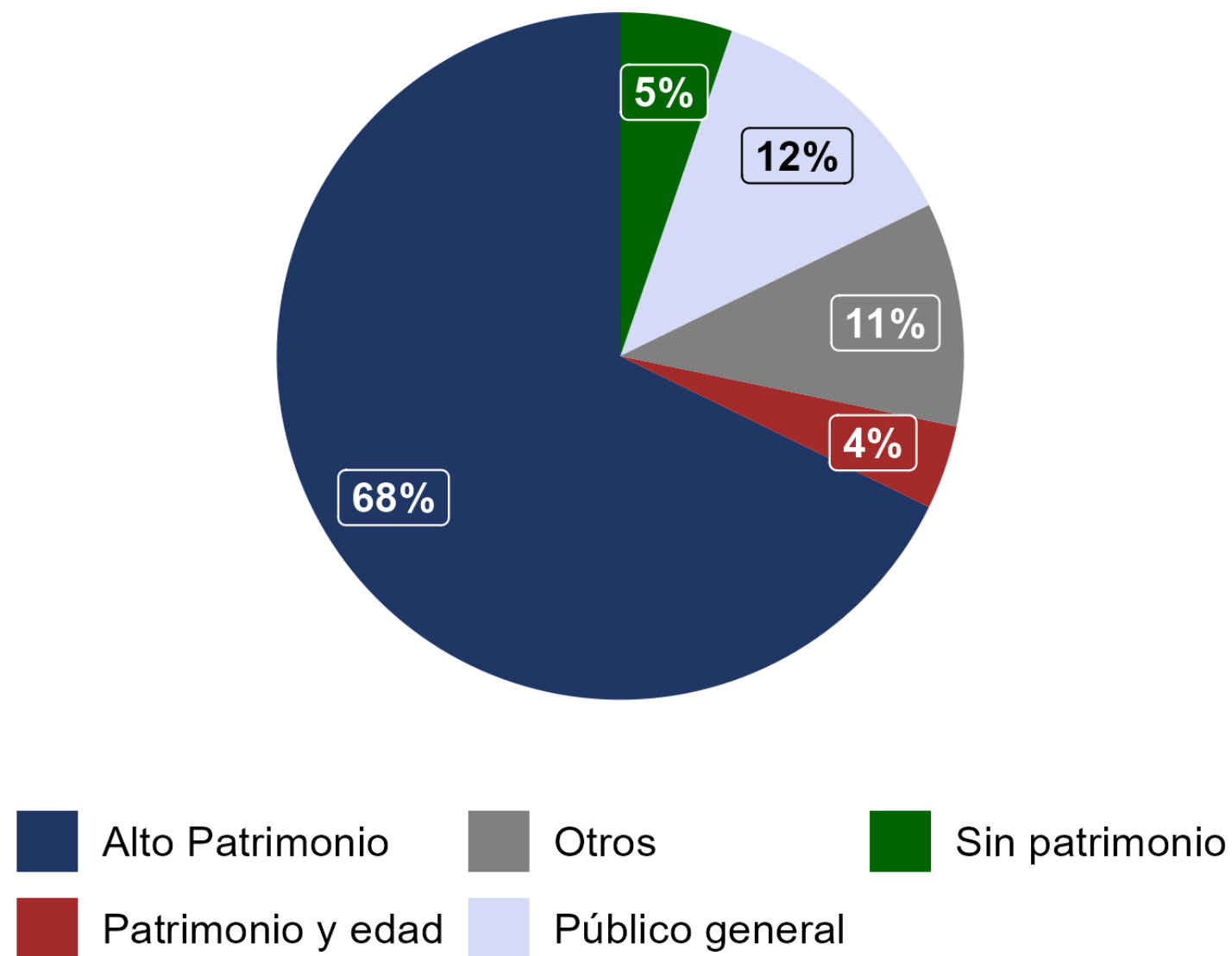
Tipos de clientes asesorados (*)

(porcentaje, a marzo de cada año)



Pregunta: Describa las características de su segmento objetivo de clientes (patrimonio, objetivo de inversión, entre otras). (respuesta abierta)

(Porcentaje, 2025)



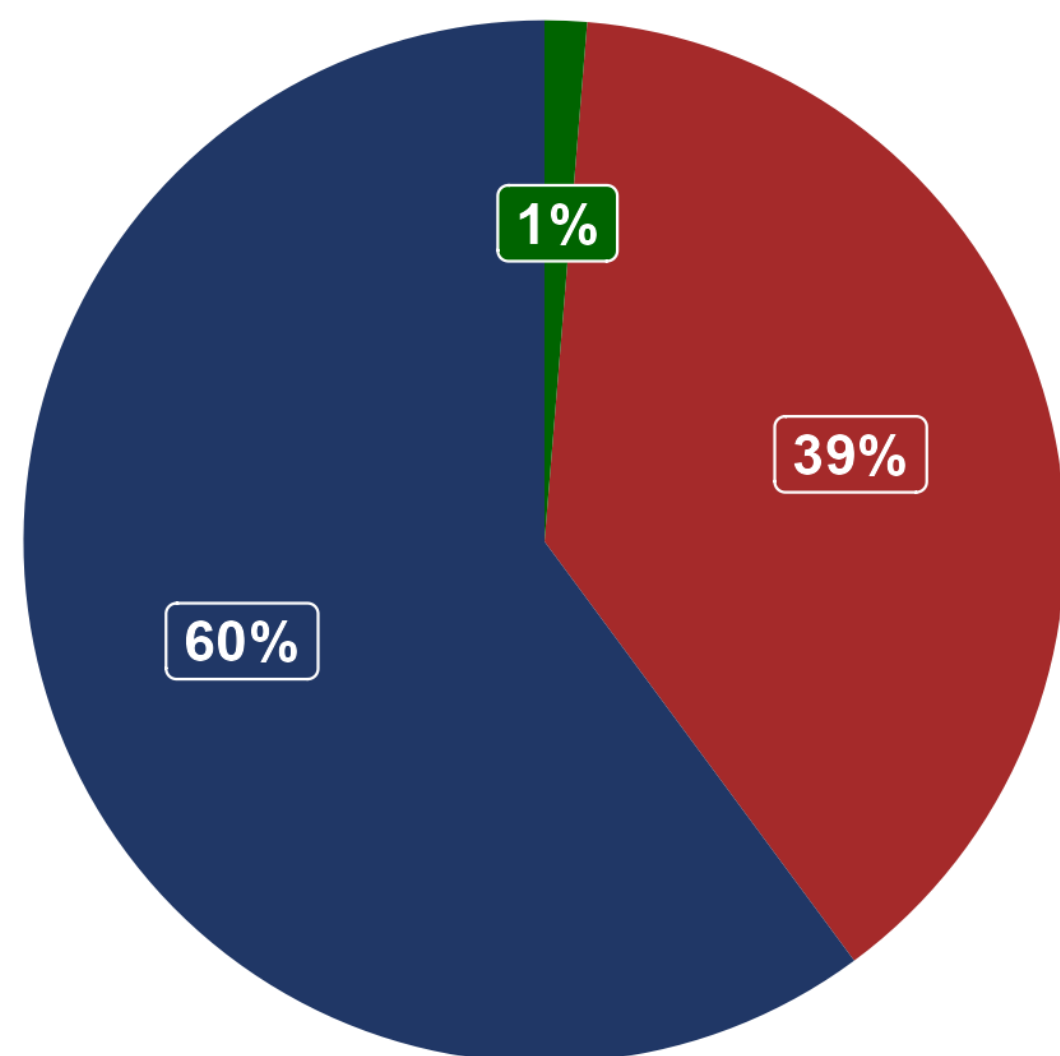
(2025)



www.cmfchile.cl

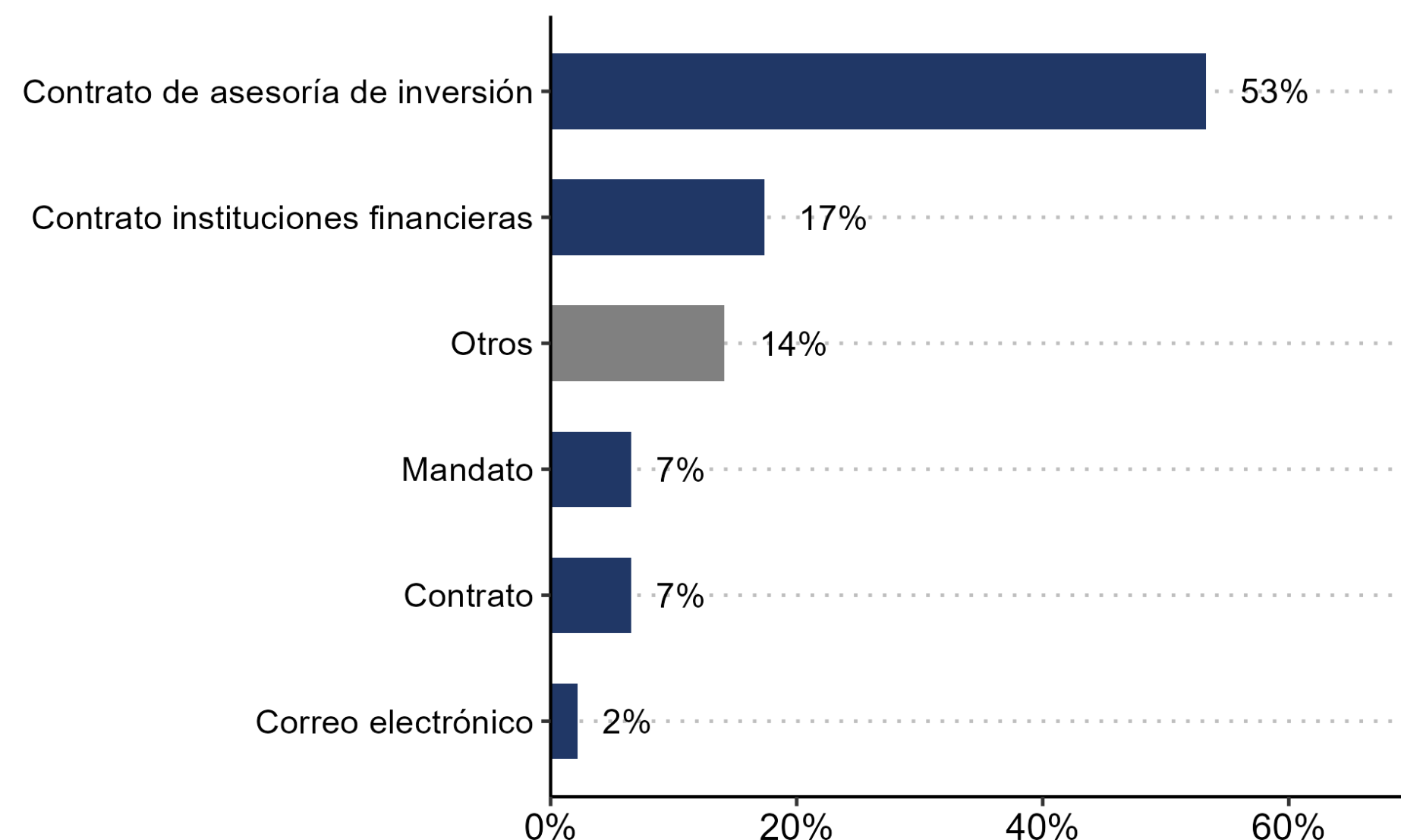
El 60% de los Asesores de Inversión establece vínculos formales con sus clientes, principalmente a través de contratos de asesoría y mandatos con entidades financieras (AGF, CB), y el 39% no formaliza su relación con los clientes.

Pregunta: Informe si la relación Cliente – Asesor se encuentra formalizada en un contrato, documento, u otro mecanismo, en el cual se establezcan las características y/o responsabilidades de las partes, en la prestación de los servicios de Asesoría de Inversión.



■ Sí ■ No ■ No responde

Pregunta: En caso de haber respondido “Sí”, especifique el tipo de documento, contrato u otro mecanismo que suscribe con sus clientes cuando contratan sus servicios de Asesoría de Inversión. (pregunta abierta)(*)



(*) Otros: incluye “acuerdos de prestación de servicios”, “aceptación de términos y condiciones”, “ficha cliente del proveedor con quien tenemos un acuerdo comercial”, entre otros tipos de documentos para formalizar la relación.



COMISIÓN
PARA EL MERCADO
FINANCIERO



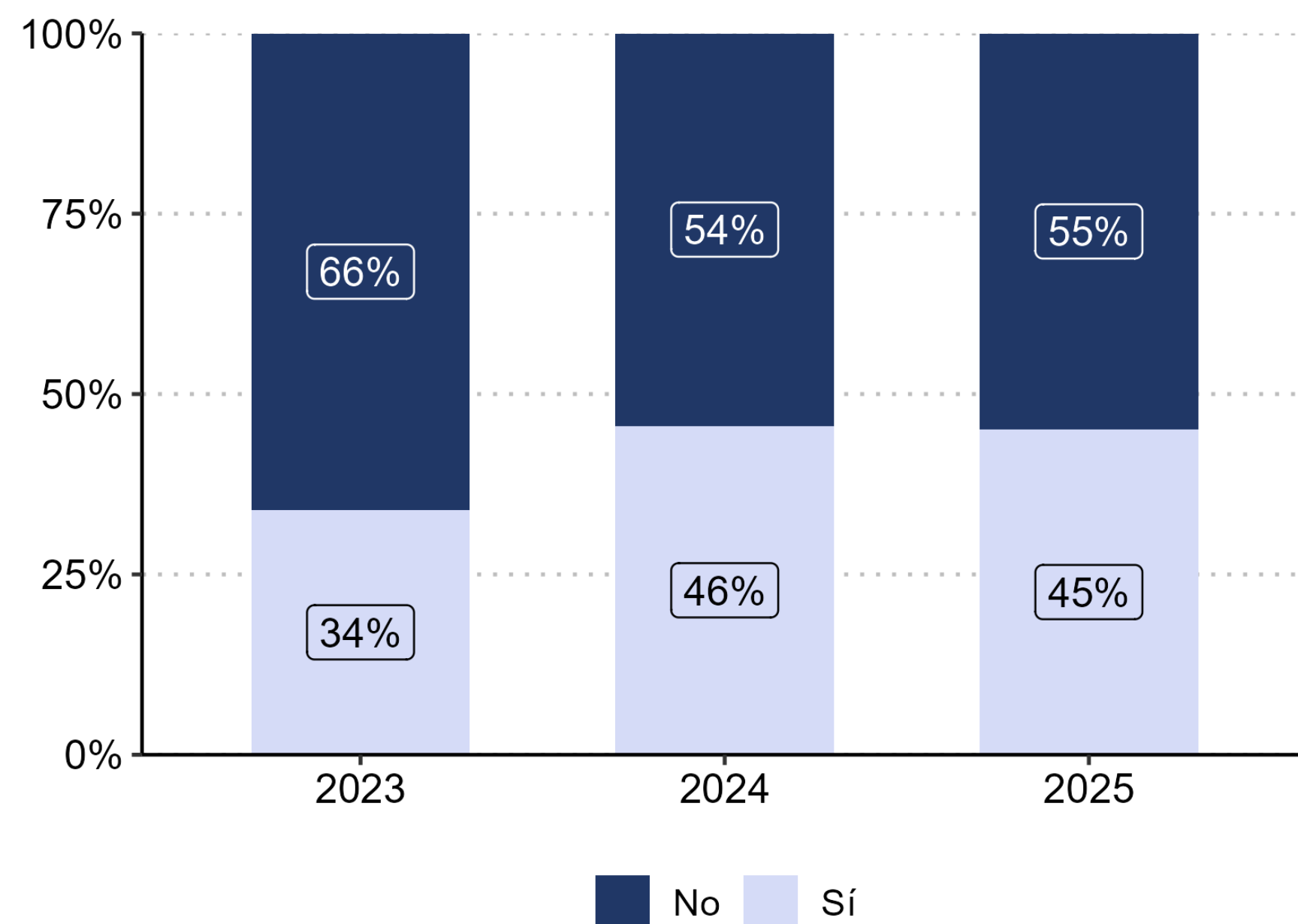
100 años de regulación
y supervisión bancaria

¿Cómo cobran los Asesores de Inversión a los clientes por sus servicios? Esto es clave para alinear intereses...

Los ingresos provienen en su mayoría de comisiones indirectas (55%). Estos ingresos alcanzaron la suma de MMUSD 81 (+18% respecto a 2024), con fuerte predominio de cobros indirectos en el caso de personas naturales.

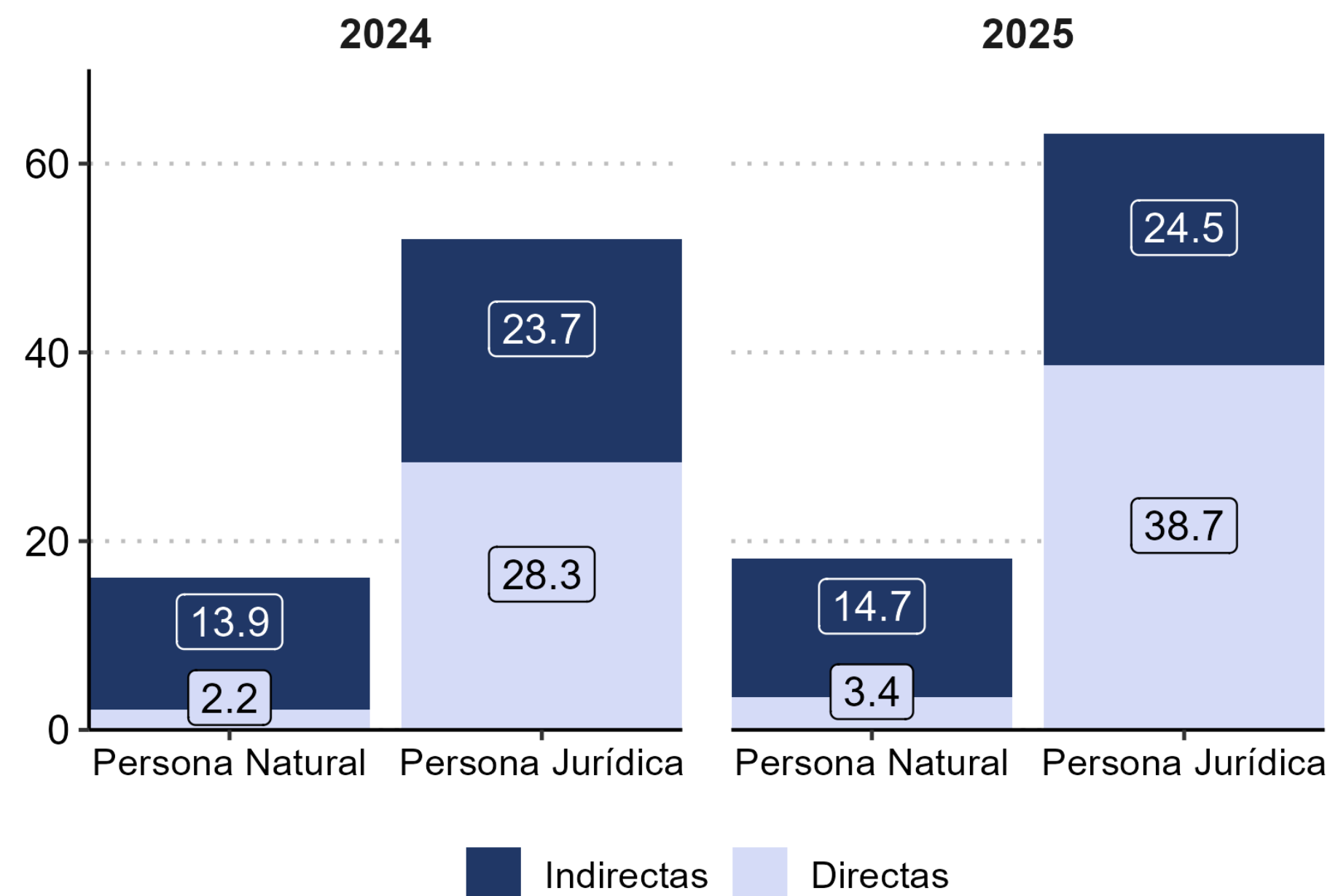
¿Cobra comisiones directas a sus clientes?

(Porcentaje, 2025)



Composición ingreso por comisiones (*)

(MMUSD, 2025)

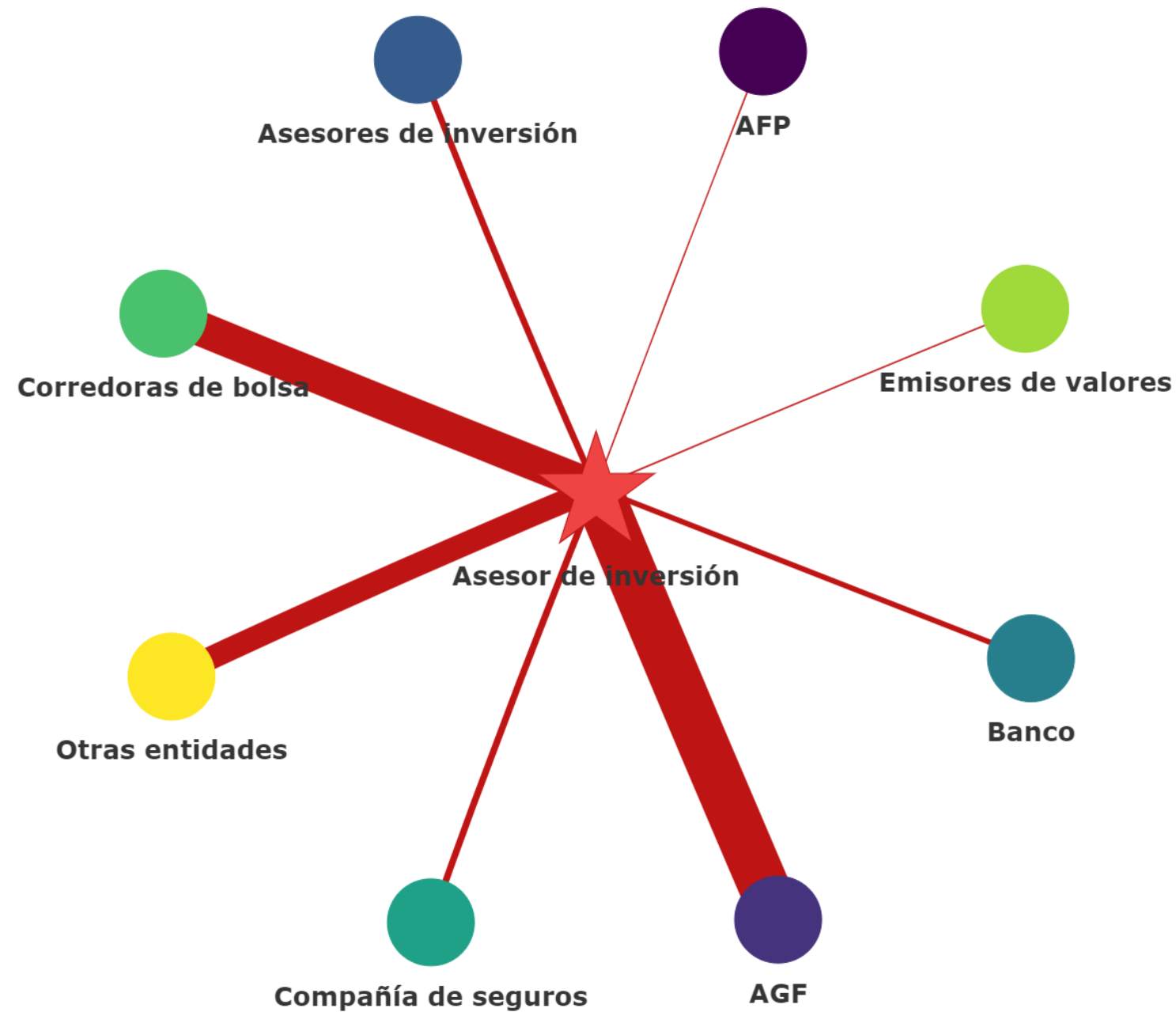


(*) Total comisiones del sistema en 2025: 81,2 MMUSD; 2024: 69 MMUSD.

Un análisis de interconexiones contractuales da cuenta que las principales relaciones se dan entre AI/AGF y AI/Corredores de Bolsa. Los servicios más destacados en estos contratos son el de “referidor” y de “asesoría de inversión”.

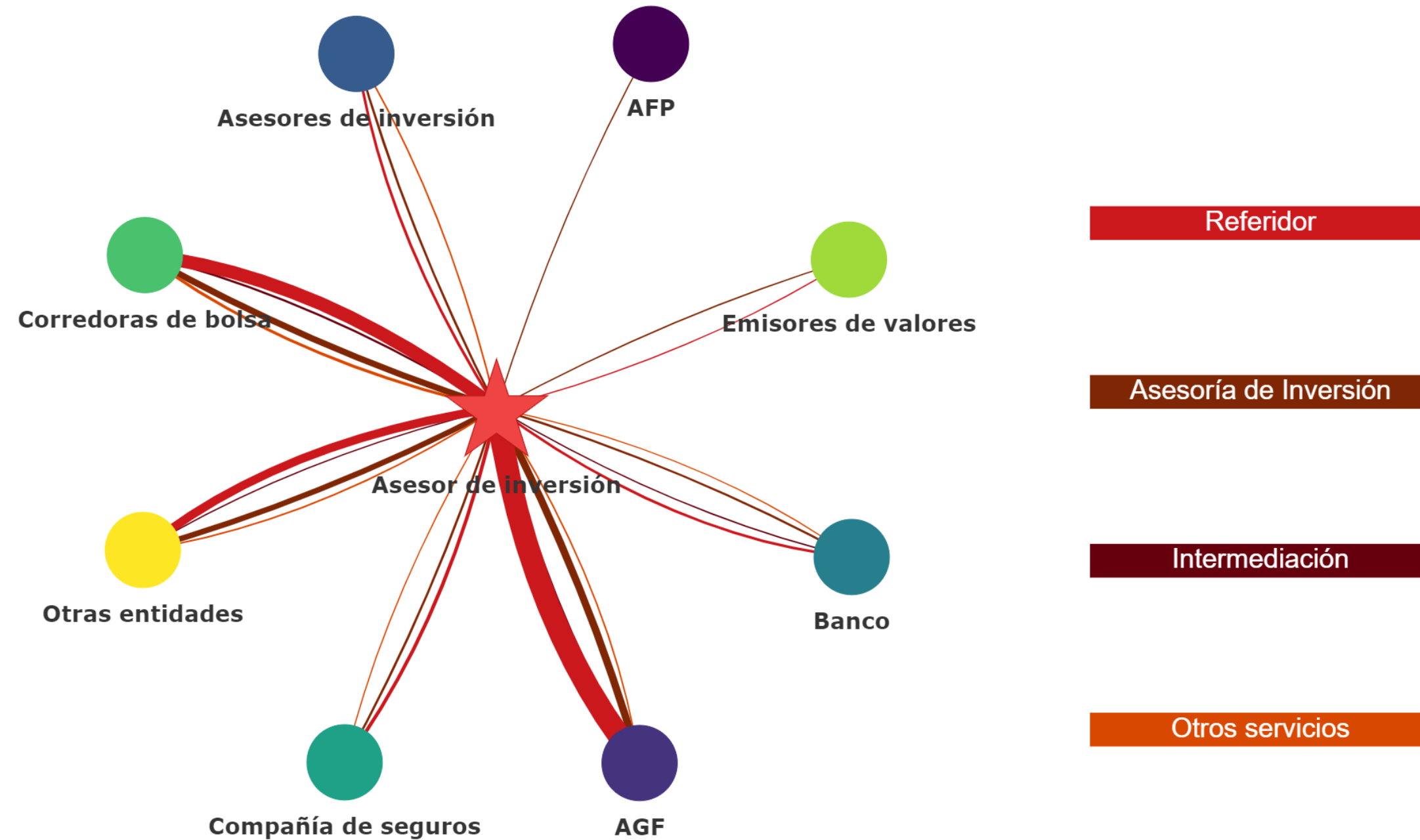
Conexiones contractuales entre AI y entidades financieras

(número de contratos, 2025)



Volumen de servicios entre AI y entidades (*)

(número de contratos, 2025)



(*) Otros servicios: Enrutamiento de órdenes, Custodia de Valores, APV y ADC.



COMISIÓN
PARA EL MERCADO
FINANCIERO



100 años de regulación
y supervisión bancaria

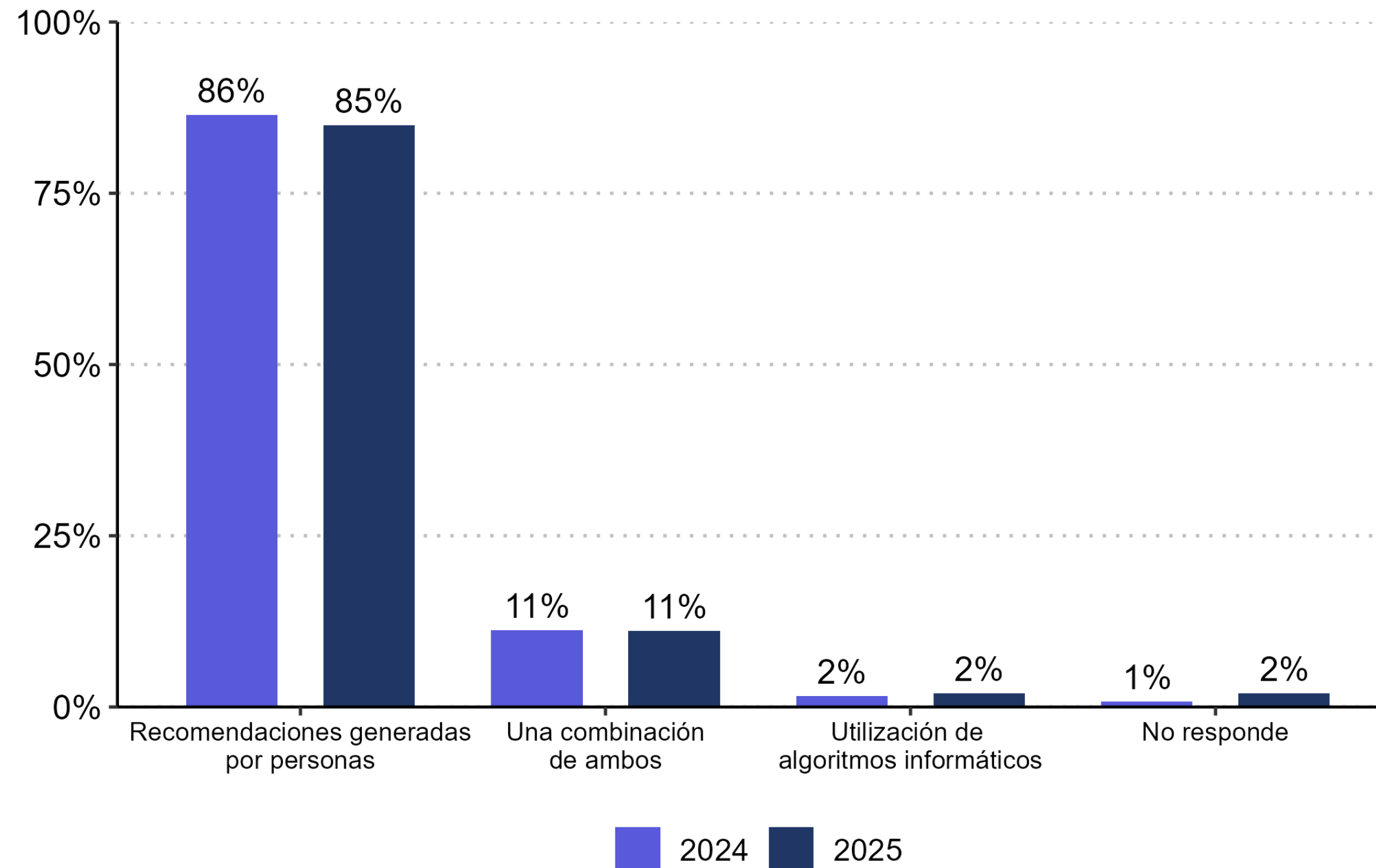
¿Está preparada la industria para delegar decisiones de asesoría de inversión en mecanismos automatizados?

La industria continúa privilegiando el juicio experto por sobre la automatización en la generación de recomendaciones de inversión

Pregunta: "Indique el modelo de asesoría utilizado, esto es, si la recomendación emana de personas, algoritmos informáticos o una combinación de ambos" (selección entre las 3 alternativas)

Modelo de asesoría utilizado

(Porcentaje, 2025)





COMISIÓN
PARA EL MERCADO
FINANCIERO



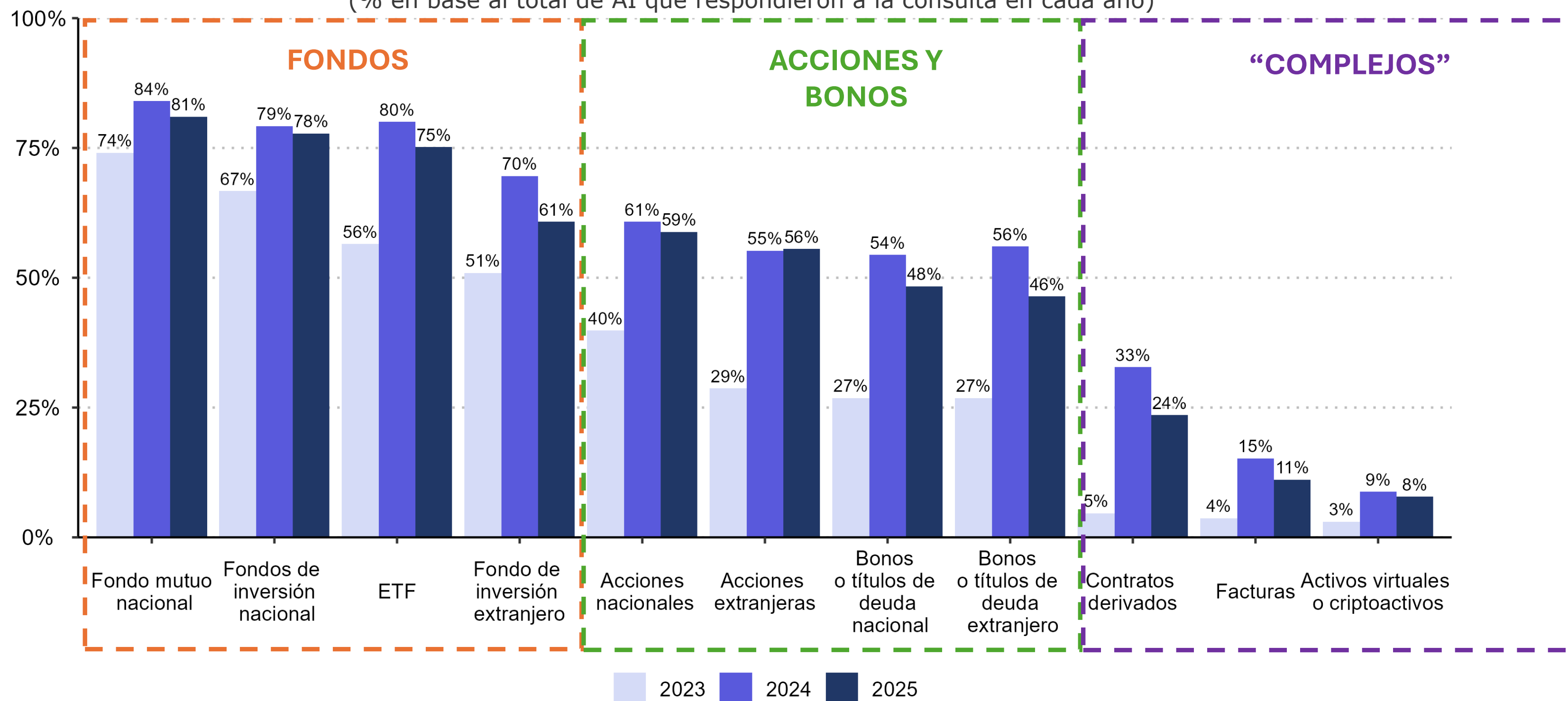
100 años de regulación
y supervisión bancaria

“La recomendación se adapta al perfil del cliente, recomendado una amplia gama de instrumentos”

En los últimos tres años, en general se mantiene la tendencia donde los instrumentos de inversión basados en “fondos/pooling”, son las recomendaciones más comunes, seguidos de Acciones y Bonos...

Valores e Instrumentos Financieros en los cuales se basan las recomendaciones

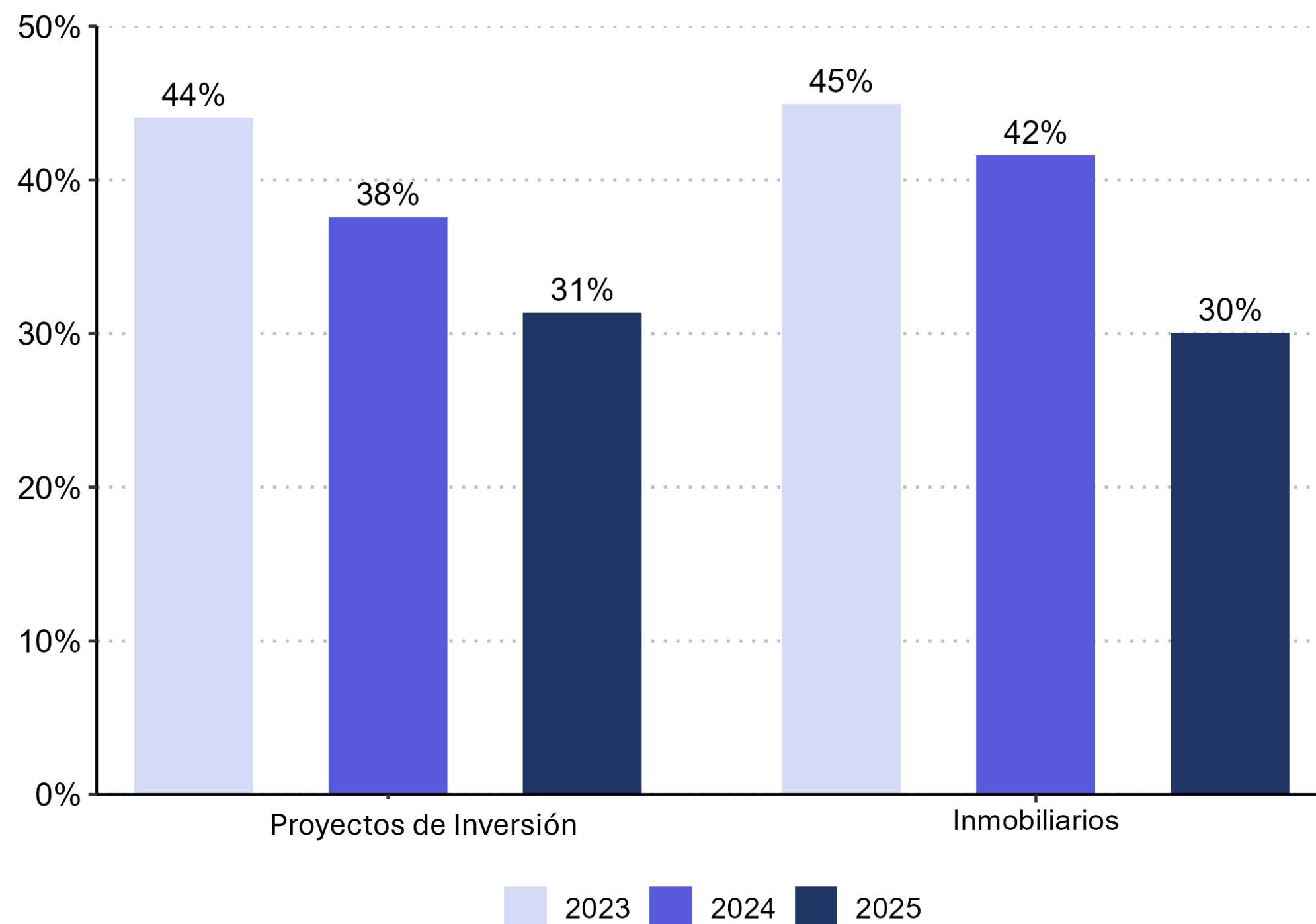
(% en base al total de AI que respondieron a la consulta en cada año)



... y lo que muestra una caída en igual período, se refiere a recomendación del tipo “proyectos de inversión/financiamiento a empresas” e “inmobiliarios”

Recomendaciones de proyectos de inversión/financiamiento empresa e inmobiliario

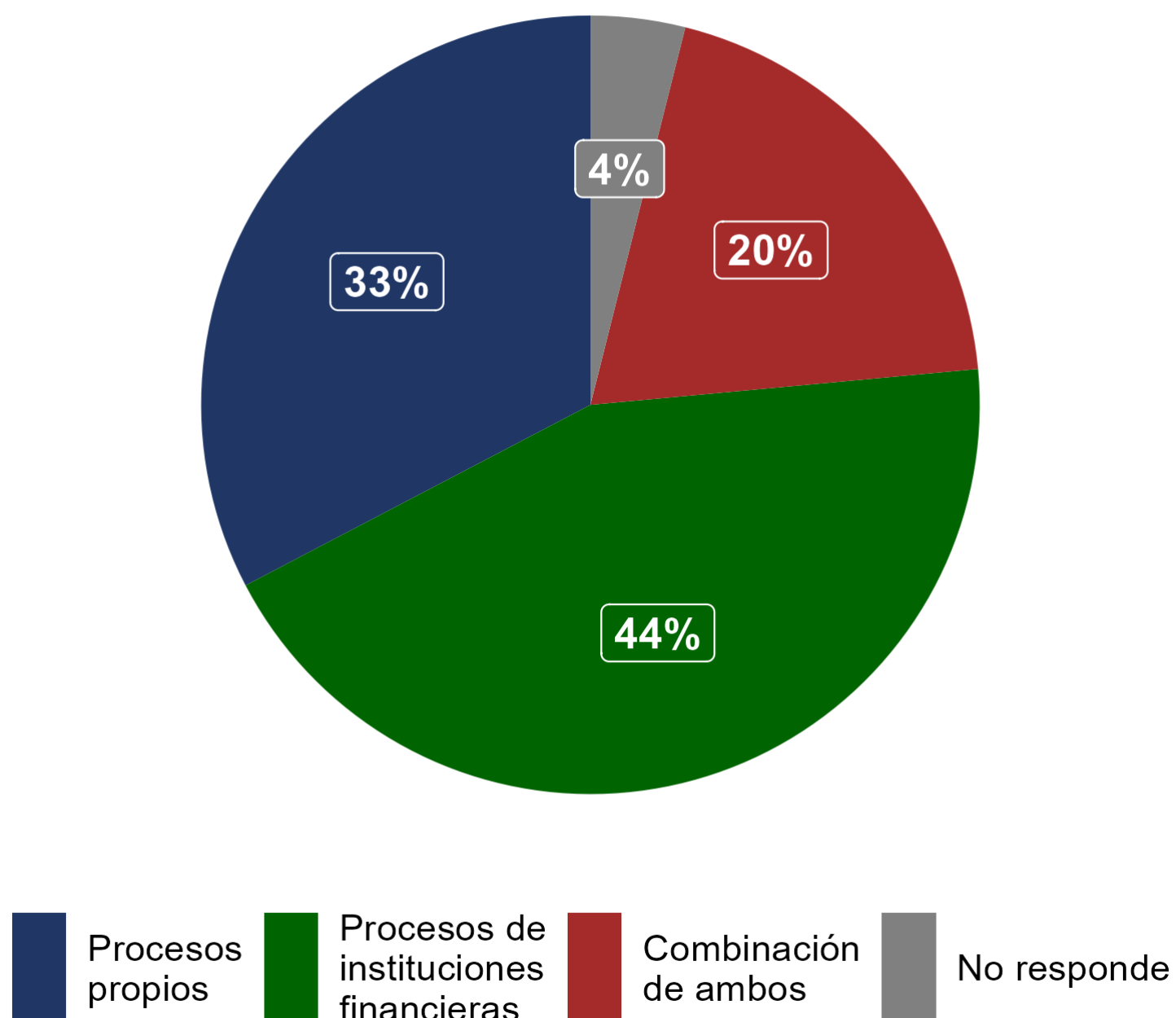
(% en base al total de AI que respondieron a la consulta en cada año)



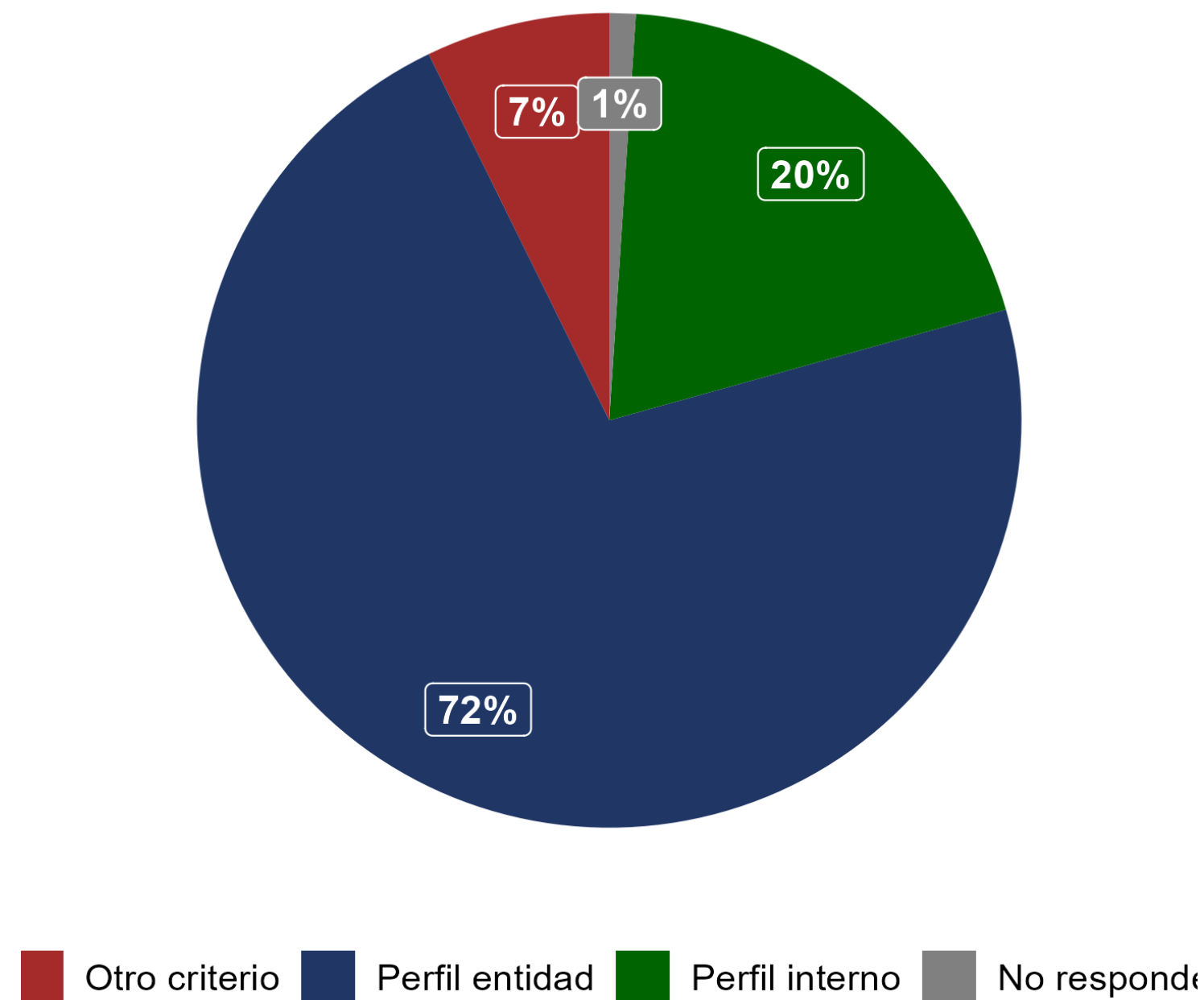
El perfilamiento de clientes descansa fuertemente en otras entidades, y es heterogéneo

El 44% de los AI utiliza procesos de perfilamiento de entidades con las que tiene convenios, y un 33% usa metodologías propias. Ante discrepancias, en el 72% de los casos prevalece el perfilamiento de la entidad en convenio...

Pregunta: "Indique si el Asesor cuenta con un proceso de *onboarding* y perfilamiento de riesgo de sus clientes, conforme a las disposiciones definidas en el artículo 28 de la Ley 21.521" (selección de alternativas)

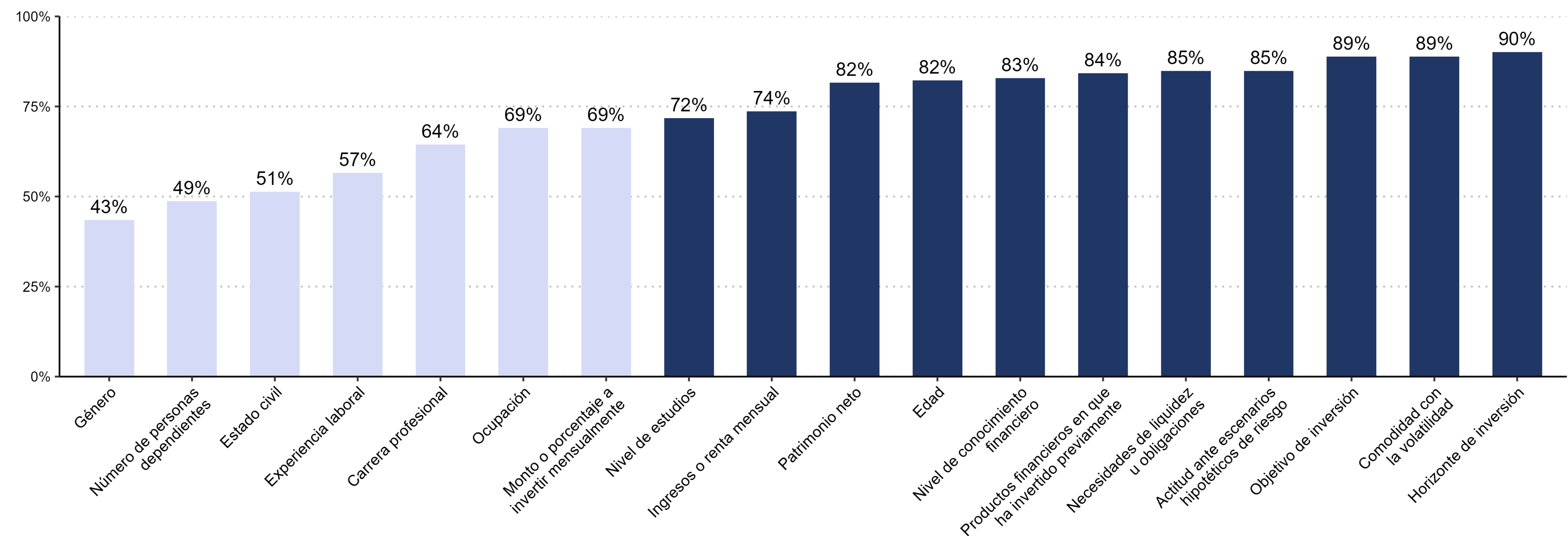


Pregunta: "Señalar cómo el Asesor de Inversión aborda las posibles discrepancias de resultados entre perfiles de riesgo generadas a partir de perfilamientos propios y de otras entidades" (sección de alternativas)



... y el set de variables para determinar los perfiles de riesgo de los clientes, suelen ser algo heterogéneas.

Pregunta: “Respecto del perfilamiento de riesgos que realiza a sus clientes, indique si utiliza las siguientes variables.” (selección múltiple entre 18 variables propuestas)



Reflexiones Finales

La industria de Asesoría de Inversión en Chile muestra un vigoroso crecimiento, y con ello, se plantean algunos desafíos relevantes

- Con más de 100 mil clientes asesorados, activos asesorados por más de USD 28.000 millones, con cerca de 190 AI registrados y autorizados, y empleando directa e indirectamente a casi 800 personas, da cuenta de una industria muy relevante en nuestro sistema financiero.
- La industria está estrechamente vinculada con entidades financieras como AGF y Corredores de Bolsa, descansando fuertemente tanto en el perfilamiento de riesgo de estas entidades, como en la oferta de productos “en convenio”. Lo anterior plantea desafíos para resolver adecuadamente eventuales conflictos de interés.
- La forma en cómo se cobran las comisiones en la industria, mayoritariamente a través de rebates o en forma indirecta, especialmente en el caso de personas naturales, implica redoblar esfuerzos de transparencia de cara al cliente.
- El rol que cumplen los Asesores de Inversión es fundamental: no solo ayudan a canalizar el ahorro de acuerdo al perfil de riesgo del cliente, sino que también por la educación financiera implícita en este servicio, especialmente relevante para el inversionista retail.



COMISIÓN
PARA EL MERCADO
FINANCIERO

ASESORÍAS DE INVERSIÓN EN CHILE: TENDENCIAS RECIENTES DE LA INDUSTRIA

Nicolás Álvarez Hernández

Director de Supervisión de Administradoras de Fondos y Asesores de Inversión.
Summit Asociación Chilena de Asesores de Inversión (ACHAI) 2025

10 de noviembre 2025