

**100** años  
100 años de regulación  
y supervisión bancaria



COMISIÓN  
PARA EL MERCADO  
FINANCIERO

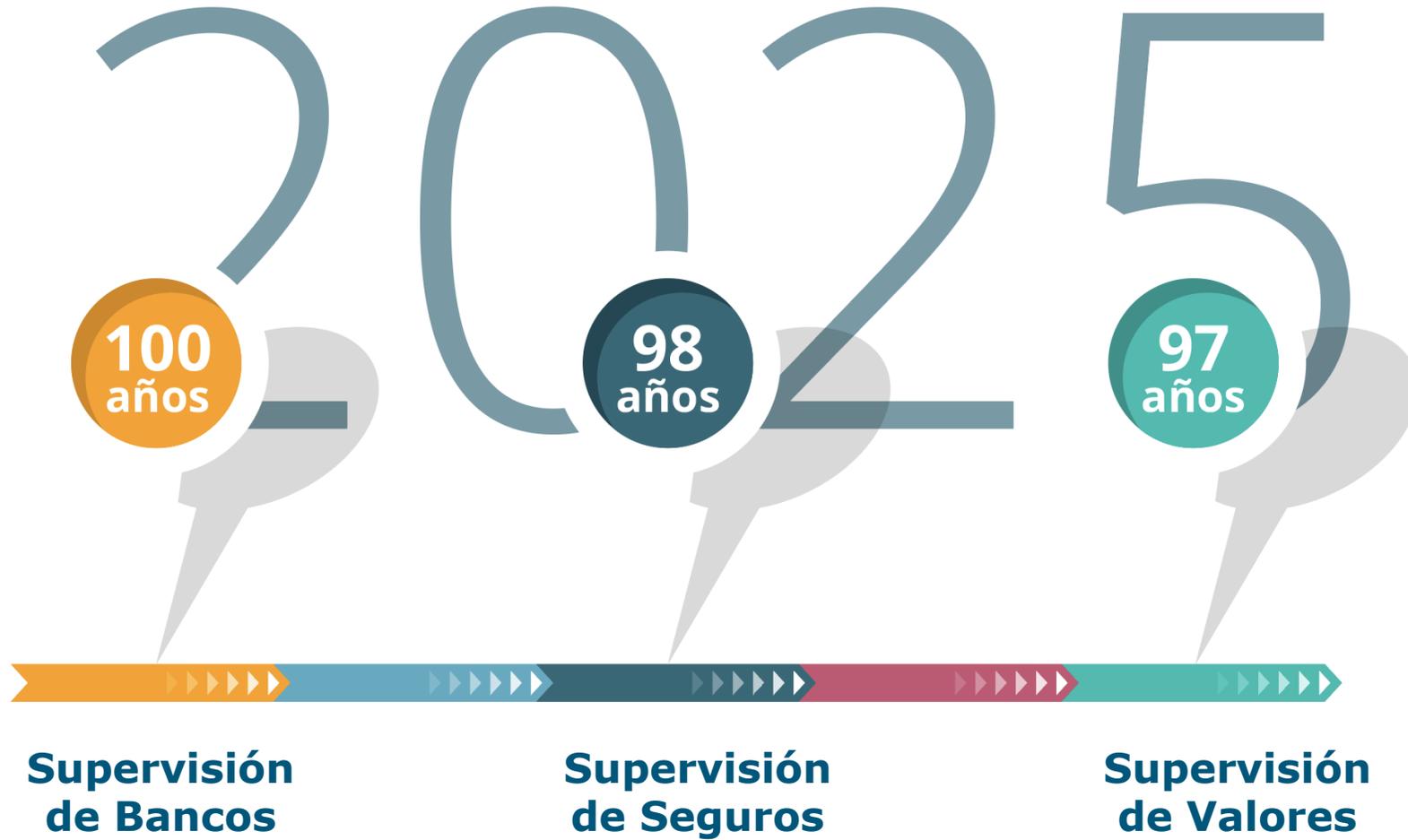
# Encuentro Asegurador 2025

**Solange Berstein J.**

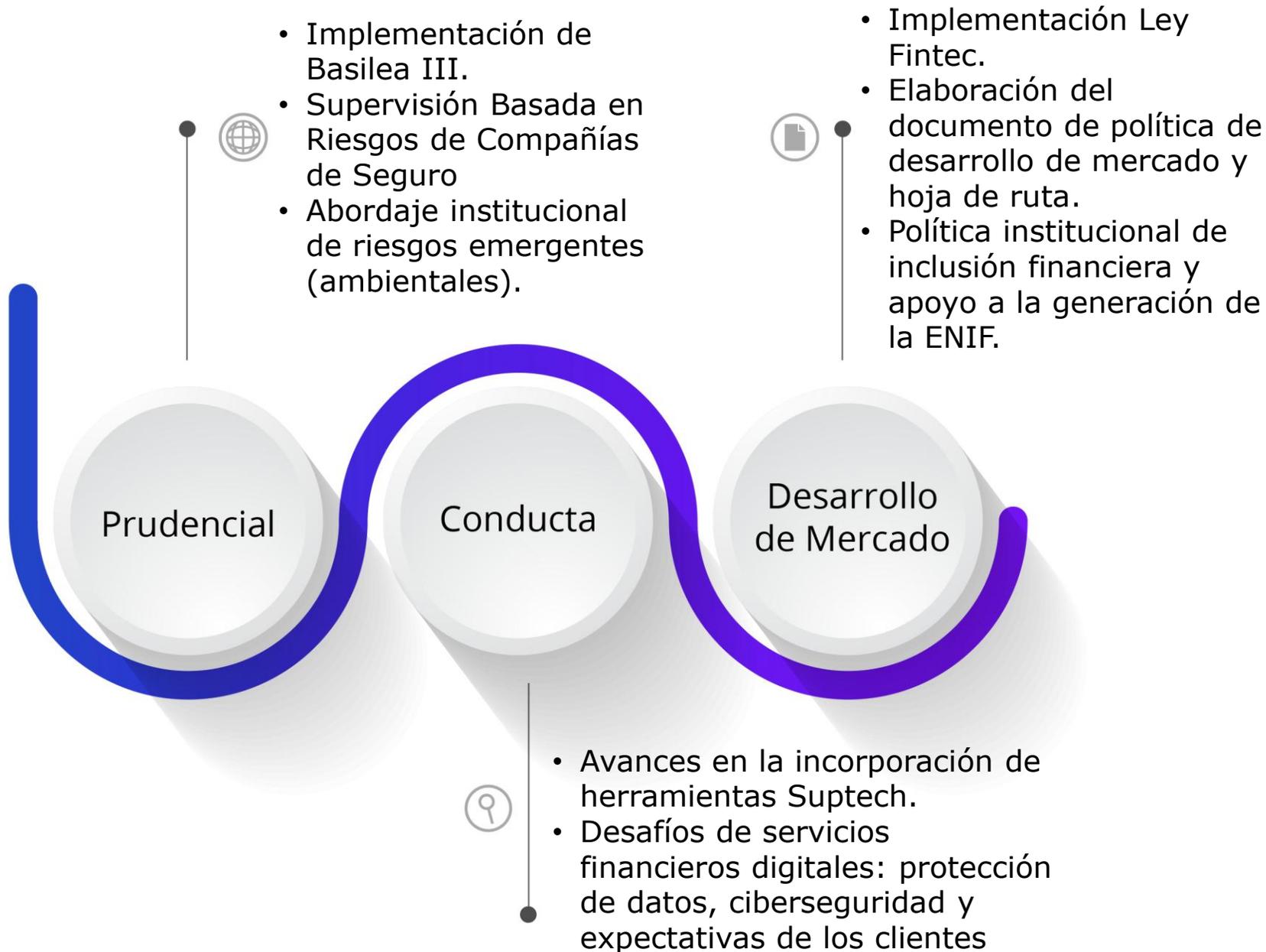
Presidenta, Comisión para el Mercado Financiero

Octubre 2025

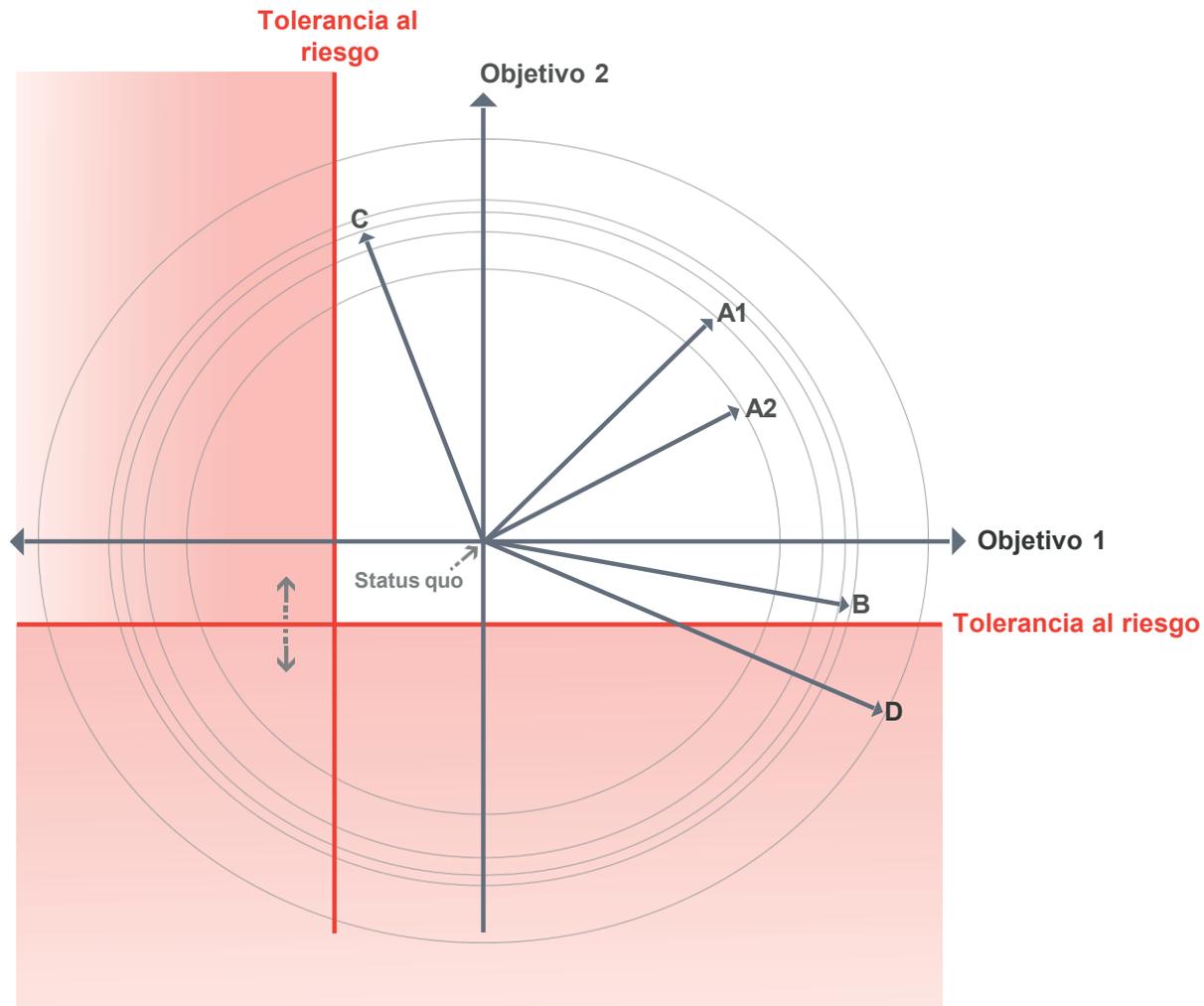
# Consolidando los 100 años de historia de sus predecesores



## Avances en los **3 objetivos** centrados en fortalecer el cumplimiento de los mandatos



# Cumplir con este triple mandato obliga a la CMF a mantener una mirada amplia sobre los efectos de sus decisiones



Aunque los mandatos se complementan, en ocasiones existe una tensión constructiva entre ellos.

## Temario

- Cobertura de seguros
  - Finanzas abiertas
- Registro consolidado de deuda
  - Seguros paramétricos
  - Consulta de seguros
- Plan de Regulación 2025-2026



SIÓN  
EL MERCAD  
CIERO

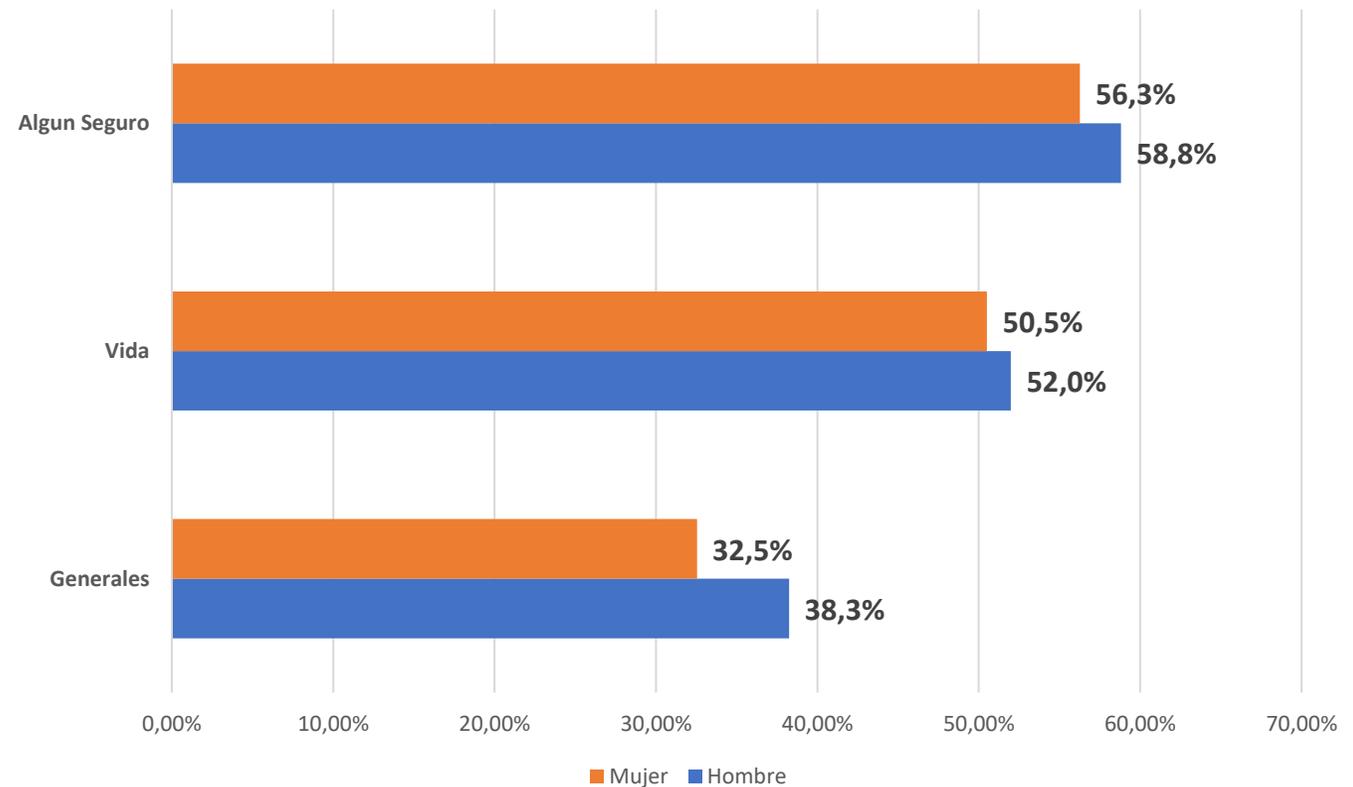


# Cobertura de seguros

# Los seguros son un producto de alta cobertura poblacional y alta impacto potencial en el bienestar de las personas

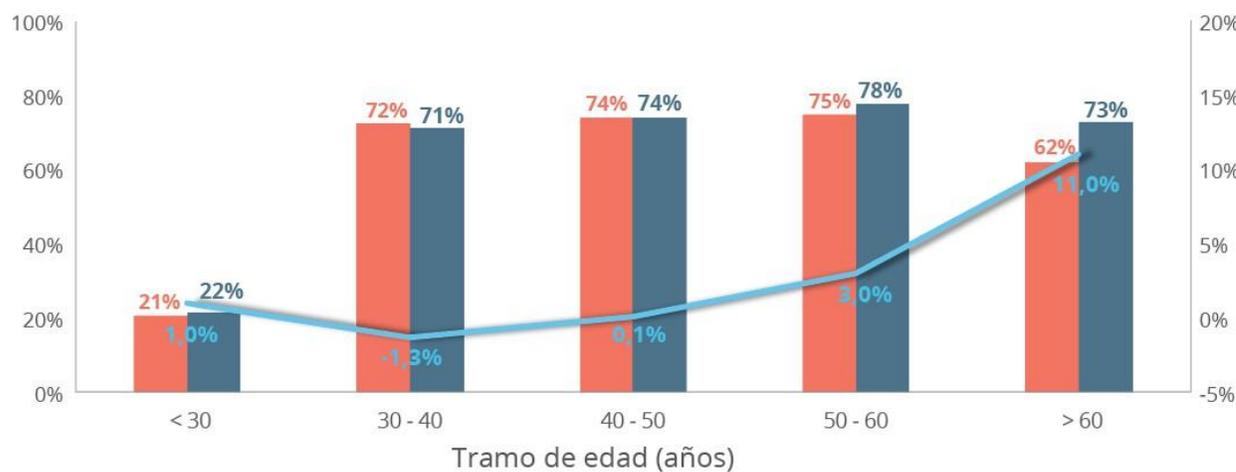
Las mujeres exhiben una participación menor que la de los hombres dentro del total de asegurados tanto en seguros de vida como en seguros generales

**Cobertura poblacional de seguros según tipo de compañía y sexo**  
(número de asegurados sobre población total del país)

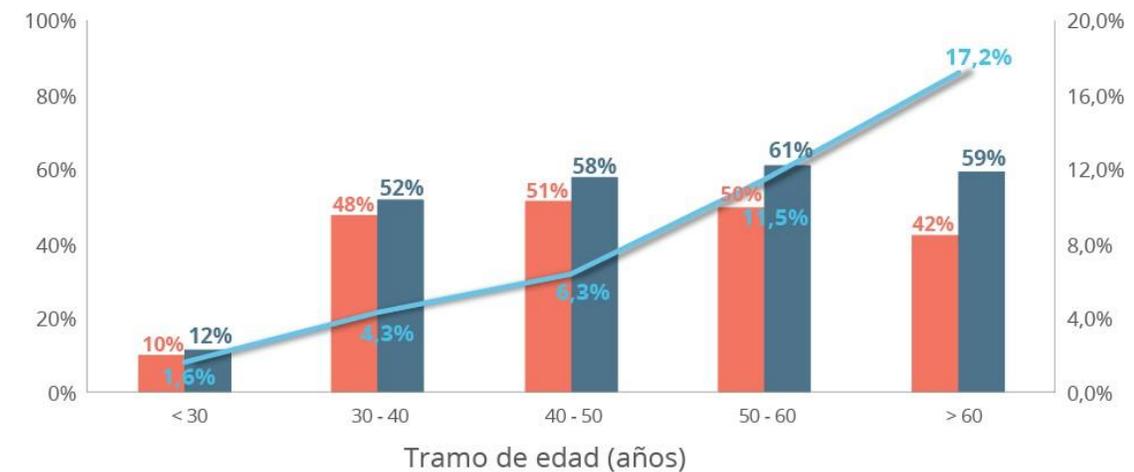


# La brecha en cobertura de seguros aumenta con la edad, siendo especialmente importante en seguros generales para mujeres de más de 60 años

**Cobertura poblacional de seguros de vida por tramo etario y sexo**  
(número de asegurados sobre población del país)



**Cobertura poblacional de seguros generales por tramo etario y sexo**  
(número de asegurados sobre población del país)

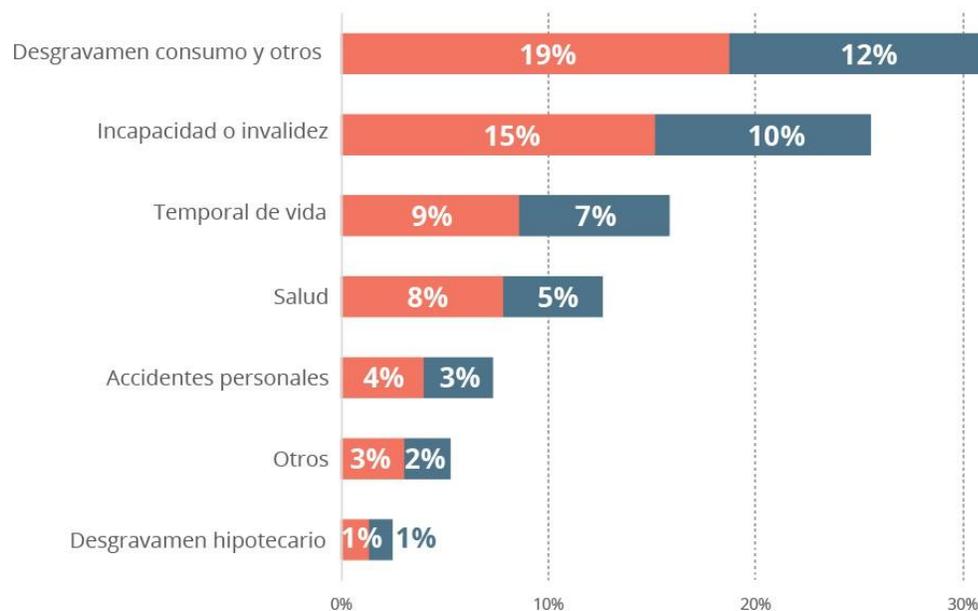


Mujeres   
 Hombres   
 Brecha de cobertura

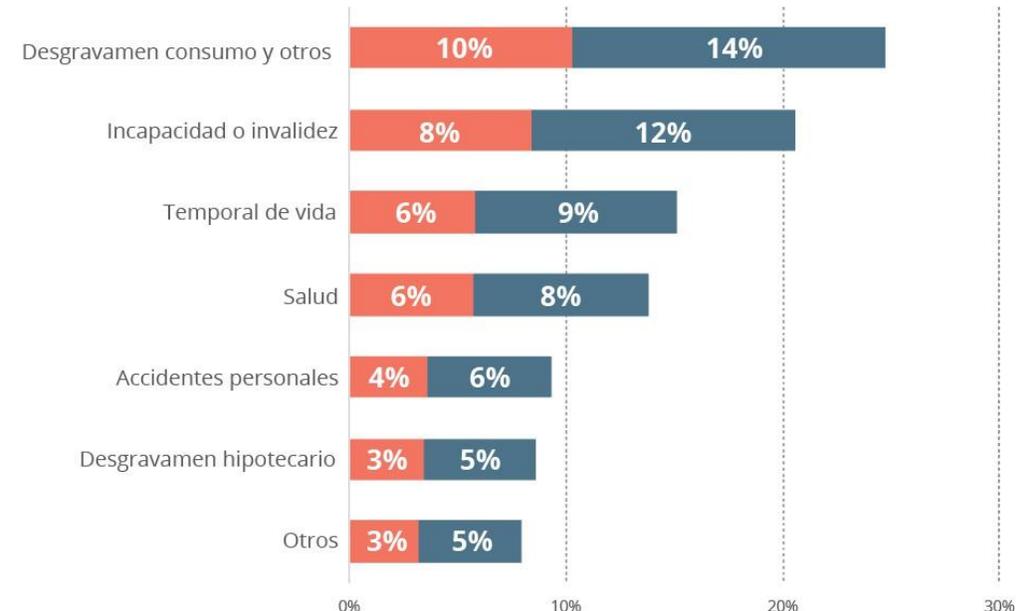
La distribución etaria de la población se determina sobre la base de las proyecciones de población del INE. Los seguros están asociados a personas naturales y no incluyen seguros previsionales.  
 Datos a septiembre de 2024  
 Fuente: CMF

# Seguros de vida: en menores ingresos la proporción de mujeres aseguradas supera a la de hombres, concentradas en de seguros de desgravamen de consumo e incapacidad o invalidez

**Asegurados por ramo de seguros de vida y sexo, Ingresos inferiores a \$750 mil**  
(número de asegurados (RUT únicos por ramo) de cada sexo sobre asegurados totales)



**Asegurados por ramo de seguros de vida y sexo, Ingresos mayores a \$750 mil**  
(número de asegurados (RUT únicos por ramo) de cada sexo sobre asegurados totales)



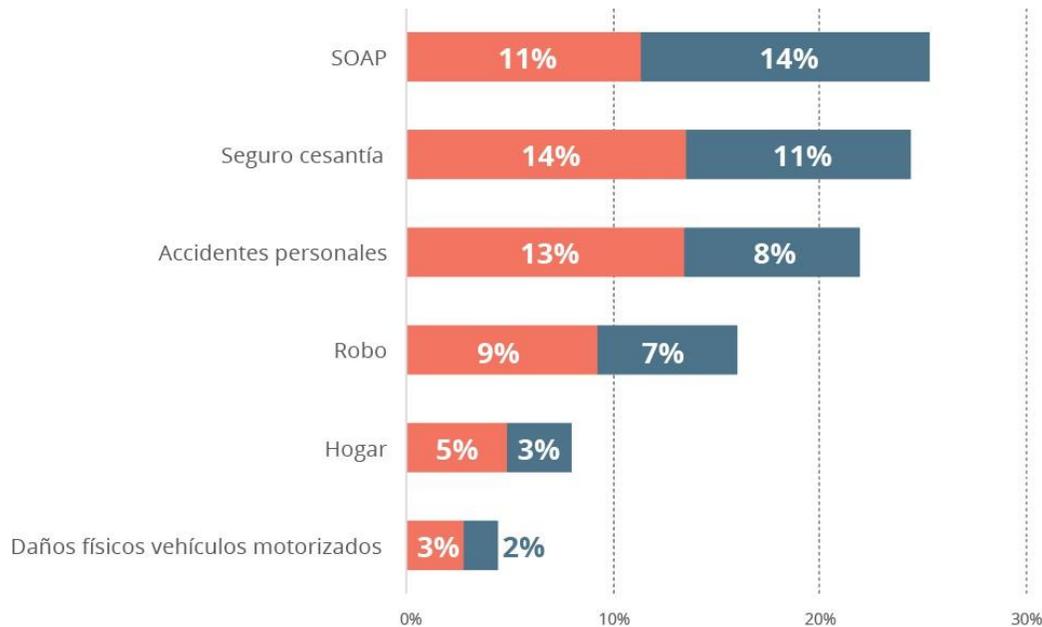
 Mujeres  Hombres

Datos a septiembre de 2024. La distribución por ramo de seguros se determina sobre el total de asegurados de los datos administrativos levantados. Los seguros están asociados a personas naturales y no incluyen seguros previsionales.

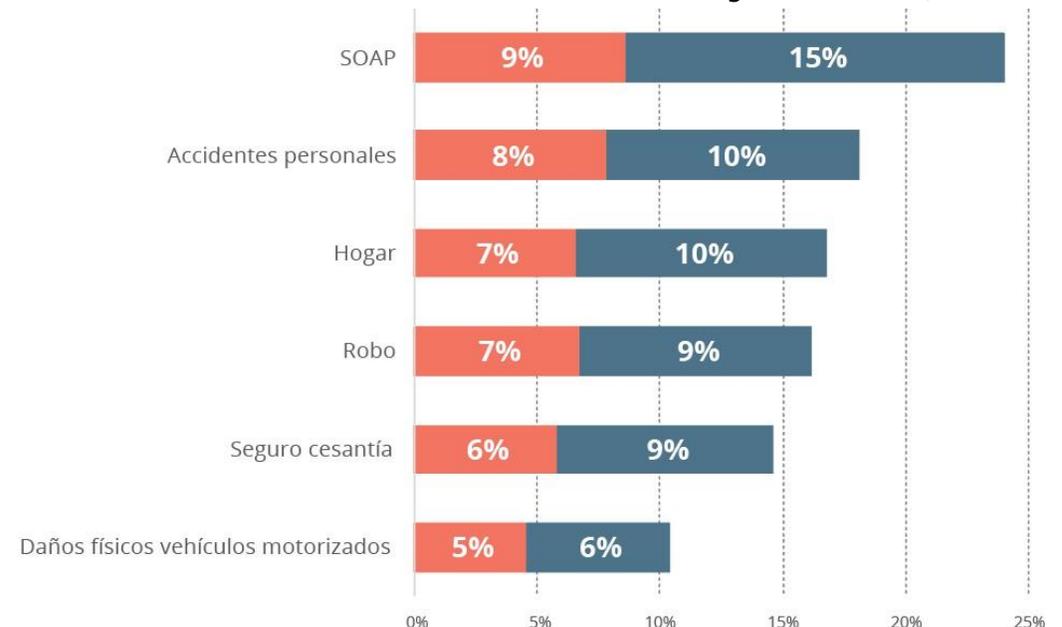
Fuente: CMF

# Seguros generales: niveles más bajos de ingresos hay una mayor tenencia en mujeres en seguros de cesantía y en el caso de mayores ingresos destaca cobertura de SOAP en hombres

**Asegurados por ramo de seguros generales y sexo, Ingresos inferiores a \$750 mil**  
(número de asegurados (RUT únicos por ramo) de cada sexo sobre asegurados totales)



**Asegurados por ramo de seguros generales y sexo, Ingresos mayores a \$750 mil**  
(número de asegurados (RUT únicos por ramo) de cada sexo sobre asegurados totales)



 Mujeres  Hombres

Datos a septiembre de 2024. La distribución por ramo de seguros se determina sobre el total de asegurados de los datos administrativos levantados. Los seguros están asociados a personas naturales y no incluyen seguros previsionales.  
Fuente: CMF

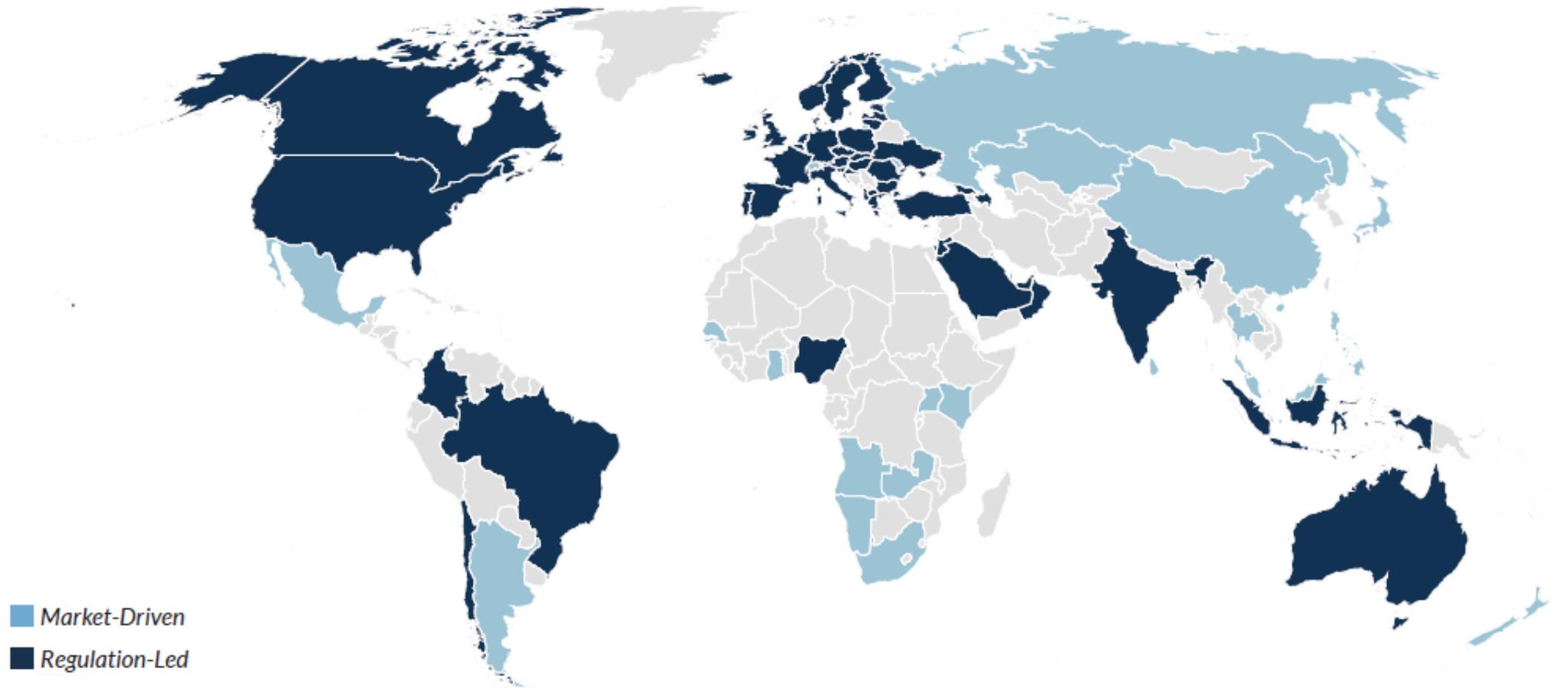


SIÓN  
EL MERCAD  
CIERO



# Sistema de Finanzas Abiertas (SFA)

# La implementación de las finanzas abiertas es una tendencia internacional en expansión



Fuente: Cambridge Centre for Alternative Finance (CCAF), University of Cambridge

# El SFA permite estandarizar la prestación del servicio y establecer los resguardos necesarios en función a los riesgos que involucra

- En Chile, ya existían múltiples empresas que proveían servicios al público utilizando información financiera, sin embargo, con potenciales riesgos de mal uso de datos y ciberseguridad, por ej.:
  -  Búsqueda de información pública en portales web de las instituciones financieras. Esto depende de la información disponible en los portales, que puede ser incompleta, no comparable o errada.
  -  Mediante la entrega de claves de sus clientes. Esto es complejo porque dichas claves abren acceso a un conjunto no controlado de información de las personas o empresas.
- Adicionalmente al no existir certezas regulatorias al respecto, la industria no estuvo exenta de complicaciones.

# Se ha implementado de distintas formas e internacionalmente es reconocido que los casos liderados por el regulador presentan mayores ventajas

	<b>Open Banking UK</b>	<b>Consumer Data Right - Australia</b>	<b>Open Finance Brasil</b>	<b>Finanzas Abiertas Chile</b>
Directorio de Participantes	✓	✓	✓	✓
Portal del Desarrollador	✓	✓	✓	✓
Sandbox	✓	✓	✓	✓
Portal del ciudadano	✓	✓	✓	✓
Sistema de Resolución de Disputas	✓	✓	✓	✗
API estandarizadas	✓	✓	✓	✓
Estándar Seguridad APIs	FAPI 1.0	FAPI 1.0*	FAPI 1.0	FAPI 2.0
Iniciación de Pagos	✓	✗	✓	✓
Nivel de adopción	18.4% (2025)**	4% (2025)**	38,76% (2025)**	n/a

\* En proceso de transición a FAPI 2.0

\*\* UK: sobre cantidad de personas que tienen acceso en línea a su cuenta corriente; Australia: sobre cantidad de consumidores potenciales; Brasil: consentimientos activos sobre números de usuarios en DICT.

Fuente: construido a partir de información de Raidiam (2023), CCAF (2024), OBL UK, Australian Open Banking Report May/August 2025, Open Finance Brasil (2025)

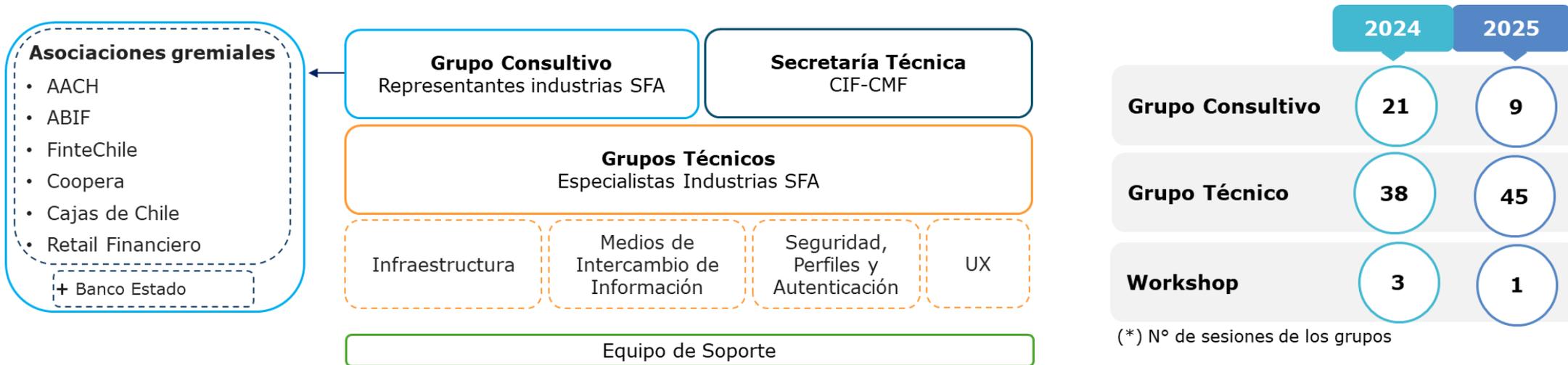
# A mediados de 2024 se emitió la NCG N°514 - Establece los estándares y principios para la implementación del SFA



NCG 514 del 03 de julio de 2024

# El trabajo del Foro del Sistema de Finanzas Abiertas ha sido clave para recoger las propuestas del mercado

Instancia consultiva, colaborativa y no vinculante a la CMF, cuyo objetivo es cooperar en el análisis y discusión de las materias y propuestas relativas al SFA, con el objeto de lograr un funcionamiento adecuado de este sistema.

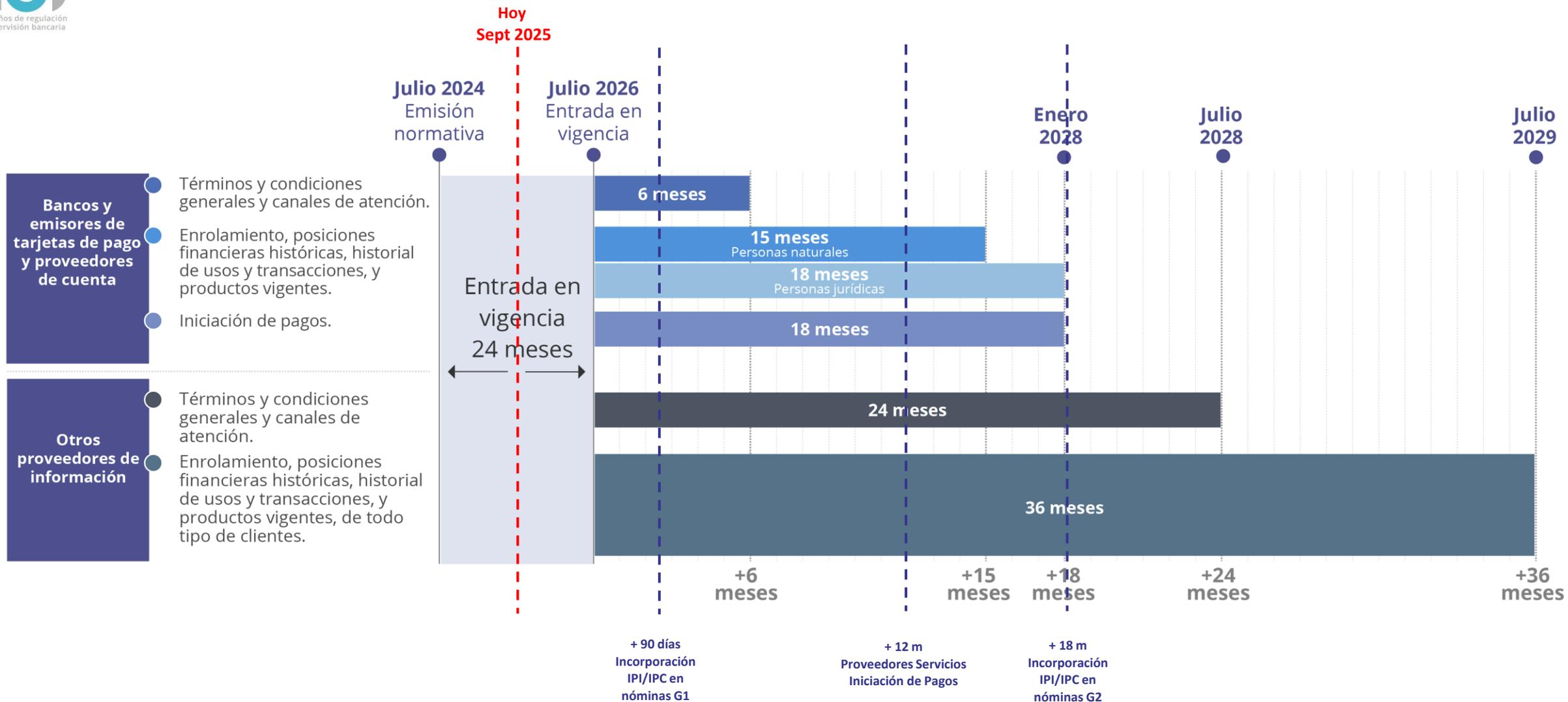


Se han recibido en total 7 entregables incrementales, con las materias técnicas que cubren los flujos de intercambio de información para personas naturales, jurídicas e Iniciación de Pagos.

# El Anexo 3 de la NCG 514, trata las especificaciones técnicas necesarias para la implementación del SFA, actualmente en análisis los comentarios recibidos en la consulta pública



# Para la implementación del SFA se estableció un calendario de implementación gradual en un horizonte de 5 años



# Aún existen desafíos que ir abordando desde la CMF y con los participantes del SFA

## Regulatorios

- Análisis de comentarios a la consulta pública del Anexo 3 de la NCG 514.
- Emisión de normativa complementaria del SFA: Anexo 3 y 4, normas de información para supervisión, monitoreo continuo y análisis de participantes del SFA.

## Implementación

- **CMF:** Pruebas pre-productivas del Sandbox Tecnológico y el Directorio.
- **Participantes:** Cumplimiento de requerimientos de APIs regulatorias, requisitos de seguridad, certificaciones, entre otros. Implementación con gradualidad.

## Trabajo Colaborativo

- Potenciar el trabajo del Foro del SFA y el ecosistema financiero para construir un SFA robusto, interoperable y valioso para los usuarios.
- Comunicar de manera efectiva los beneficios del SFA a los usuarios finales, empoderarlos en el uso de sus datos y fomentar decisiones financieras informadas.

# Casos de uso asociado al mundo de seguros

Consumidor podrá hacer uso de su comportamiento de la póliza para obtener mejores condiciones, seguros personalizados, entre otros.



## Estrategias

### *Upselling*

Una aseguradora, a partir de la información del cliente, podría proponer complementar las coberturas que este no tiene en términos de montos.

### *Cross-selling*

Una aseguradora, conociendo las coberturas que tiene el cliente, puede proponer complementar con otros productos.

### *Precio*

Una aseguradora, conociendo los seguros que tiene el cliente y su siniestralidad, puede proponer un mejor precio.



## Uso de información complementaria

Por ejemplo, si un cliente invierte en un sistema de alarmas para su hogar, tal como lo indica la compra realizada a través de su tarjeta de crédito, podría ser una oportunidad para reducir automáticamente la prima de su seguro de hogar.



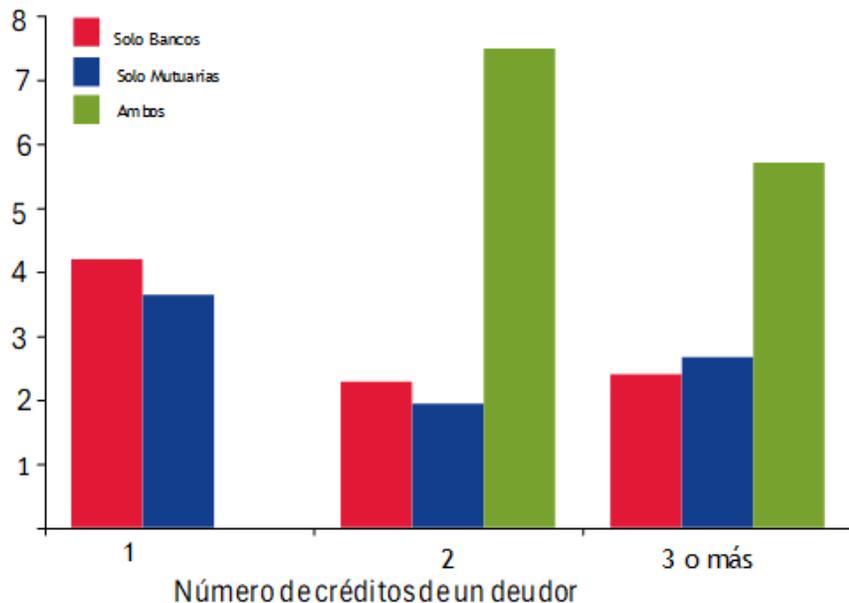
SIÓN  
EL MERCAD  
CIERO



# Registro de deuda consolidado (REDEC)

# Una evidencia de la necesidad de un registro consolidado de deuda: el caso de los créditos hipotecarios.

Tasa de incumplimiento hipotecario por tipo y número de instituciones (\*)  
(porcentaje de deudores en cada grupo, tercer trimestre de 2017)



(\*) Tasa de incumplimiento entre 90 y 180 días. Grupo sólo bancos contiene 95,2% de los deudores, sólo mutuarias 4,4%, y ambos 0,3%.

Fuente: Banco Central de Chile en base a información de SBIF y CMF.

## Crédito Hipotecario:

Para la gestión de este crédito contamos con la colaboración de todos los bancos, financieras y compañías aseguradoras del mercado financiero nacional, las aseguradoras al igual que los créditos automotrices tienen la característica de **no mostrarse en el sistema financiero.**

Por lo que en ellas encontraremos la oferta más rentable y conveniente para nuestros clientes para la compra de propiedades nuevas y usadas.



## Beneficios de Solicitud de Simulación Online

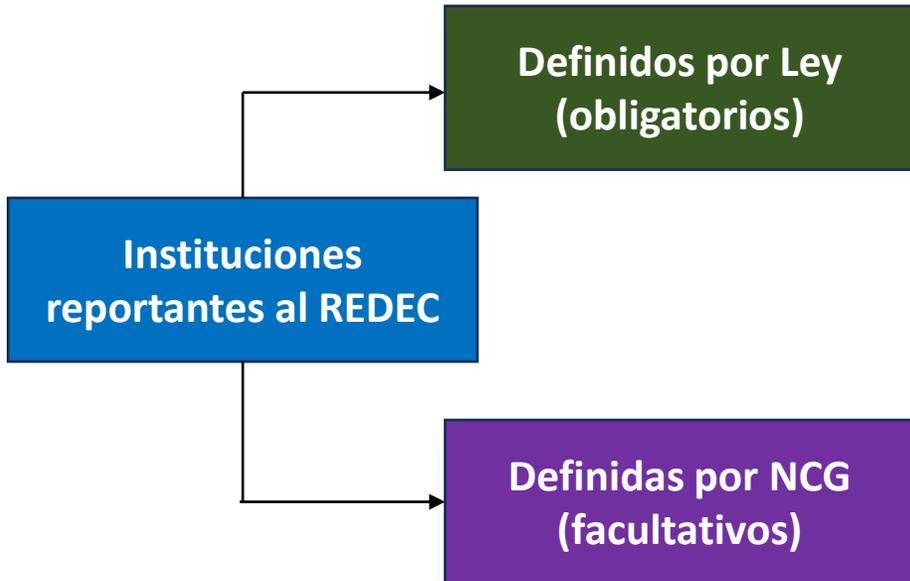
- ✓ Tu deuda no aparece en el sistema financiero
- ✓ Hacemos el alzamiento de prenda
- ✓ Hasta 72 cuotas\* plazo
- ✓ El auto queda a tu nombre desde el primer día
- ✓ Evaluación rápida



# Objetivos de REDEC

- Nivelar el acceso a la información crediticia entre distintos actores del sistema financiero.
- Reducir el riesgo de sobreendeudamiento en hogares y empresas, al contar con una visión consolidada de la deuda.
- Mejorar la gestión de riesgos de las instituciones financieras, fortaleciendo la estabilidad del sistema.
- Fomentar competencia y mejores condiciones de crédito, especialmente para segmentos menos atendidos.
- Alinear a Chile con estándares internacionales en transparencia y supervisión crediticia.

# REDEC: reportantes, mandatarios, titulares y terceros autorizados



- Bancos
  - Compañías de seguros
  - Agentes administradores de mutuos hipotecarios endosables
  - Emisores de tarjetas de crédito fiscalizados por la Comisión
  - Cajas de compensación de asignación familiar
  - Cooperativas de ahorro y crédito fiscalizadas por la Comisión
  - Sociedades securitizadoras respecto a obligaciones en que el acreedor sea un patrimonio separado constituido por éstas.
- 
- Cualquier entidad fiscalizada que sea acreedor o tuviera información de acreencias.
  - Personas naturales o jurídicas que sean colocadoras masivas (condición de obligaciones reportables mayor o igual a 100.000 UF o número de operaciones mayor o igual a mil anual)
- 
- **Derechos del reportante:** acceder al REDEC para evaluar riesgo de crédito, realizar cálculo de provisiones o análisis financiero; delegar ese derecho y actividades operativas (deberes) a un tercero o “mandatario”.
  - **Deberes del reportante:** calidad de la información, rectificación, seguridad y confidencialidad, gestión de consentimientos, cumplimiento de plazos, gestionar solicitudes (ARCC), supervisar mandatos, nombrar a una contraparte responsable, elaborar procedimientos de cumplimiento, auditoría externa de procesos.



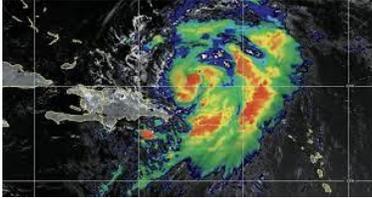
SIÓN  
EL MERCAD  
CIERO



# Seguros Paramétricos

# Chile enfrenta riesgos de la naturaleza (NatCat) y Climáticos relevantes, uno de las formas de mitigar impacto es a través de seguros: en particular seguros paramétricos

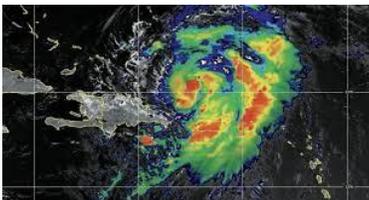
- Por encontrarse ubicado geográficamente en el cinturón de fuego del Pacífico, el país está sujeto al riesgo de terremoto y tsunami:
- Por ejemplo, en Febrero 2010, un terremoto grado 8,8 (Ritcher), al que siguió un tsunami, sacudió la zona centro sur. La pérdida de vidas, y el daño en viviendas, establecimientos comerciales e industriales, e infraestructura, fue muy importante.
- Durante los últimos 14 años el nivel de lluvias ha sido inferior al promedio de un año normal. La condición de sequía, agudizada en la zona centro-norte, ha afectado negativamente los cultivos y los costos de producción agrícola, y ha favorecido el desarrollo de incendios, que han alcanzado zonas urbanas cercanas a bosques y pastizales:
- Por ejemplo, en el verano de 2024, durante un gran incendio en la región de Valparaíso se quemaron 4.555 viviendas, perdiéndose 134 vidas.
- Las brechas de protección (medidas como pérdidas no aseguradas sobre el total de pérdidas) contra catástrofes naturales y riesgos climáticos son importantes. En el caso del terremoto de 2010, la brecha fue de aproximadamente 80% (MMU\$23.000/U\$30.000). En el caso del incendio de la región de Valparaíso este año 2024, sólo 691 (15%) de las 4.555 viviendas siniestradas estaban aseguradas.



## Riesgos permitidos:

- a) Incendio
- b) Terremoto, sismo
- c) **Tsunami, maremoto u ola sísmica**
- d) Otros riesgos de la naturaleza: **sequía, lluvia -, heladas, niebla o neblina, viento, granizo, nieve, calor excesivo, erupción volcánica, aluvión, exceso de humedad, inundación, radiación solar, avalanchas, aluviones, caudal y niveles de río, temperatura, marejadas y oleaje.**
- e) **Pérdida de beneficios a causa de un evento dañoso.**
- f) **Riesgos derivados del transporte del equipaje y bienes muebles.**
- g) **Riesgos derivados del transporte de pasajeros.**
- h) **Corte o fluctuación en el suministro de energía eléctrica.**
- i) **Corte de suministro de agua.**

Los seguros señalados en el segundo párrafo de la letra e) del artículo 3° del D.F.L. 251, de 1931, no sujetos a depósito ("grandes riesgos"), podrán contemplar riesgos adicionales a los señalados.



## Índices:

1. Grado Richter
2. Grado Mercalli
3. Aceleración pseudoespectral (Pseudospectral acceleration, PSA)
4. Aceleración máxima del suelo (Peak ground acceleration, PGA)
5. Magnitud de momento (Mw) y distancia hipocentro.
6. Profundidad
7. Unidades de superficie quemadas
8. Componente de liberación de energía (Energy Release Component, ERC)
9. Niveles de agua lluvia
10. Días sin lluvia
11. Días con lluvia
12. Índice de balance hídrico (water balance)
13. Visibilidad horizontal medida en metros o kilómetros
14. Niveles de nieve
15. % área inundada
16. Altura del agua
17. Metros cúbicos por segundo
18. Velocidad del viento (km/h)
19. Temperatura (grados Celsius)
20. Humedad relativa del aire (porcentaje)
21. Humedad del suelo (volumetric water content, soil water tensión, saturación en porcentaje)
22. Temperatura del suelo (grados Celsius)
23. Número total de impactos de granizo por m2, masa de hielo (Kg/m2), densidad de Energía (J/m2), diámetro máximo de granizo, caída de granizo en milímetros
24. Radiación solar (Wh/m<sup>2</sup>)
25. Contaminación atmosférica (Air Quality Index (AQI); PM2.5 (µg/m<sup>3</sup>), PM10 (µg/m<sup>3</sup>))
26. Altura de la ola en metros o pies
27. Período de duración en unidades de tiempo
28. Índice de explosividad volcánica (IEV)
29. Altura de la inundación, velocidad del flujo y cantidad de material arrastrado

**De acuerdo con el riesgo cubierto, podrán utilizarse los índices.**



## Variables:

1. Pérdida total
2. Pérdida parcial - porcentaje
3. Pérdida del viaje
4. Retraso del viaje (horas, días)
5. Número de días-horas del corte de suministro
6. Días y/o horas de retraso o no llegada a destino de mercadería y pasajeros.
7. Días u horas de corte del suministro eléctrico, factor de potencia eléctrica, factor tensión eléctrica
8. Tiempo de paralización

# Desafíos de Conducta de Mercado en Seguros Paramétricos

## 1. Transparencia y Comprensión del Producto



Los seguros paramétricos se activan según un índice o gatillo objetivo (ej.: precipitación, magnitud de terremoto), no necesariamente según la pérdida real del asegurado.

- Riesgo de brecha de expectativas: el cliente puede haber sufrido daño, pero no recibir indemnización porque el parámetro no se activó.
- Desafío: explicar con lenguaje claro cómo funciona el gatillo, qué cubre y qué no.

## 2. Adecuación y Comercialización Responsable



• Riesgo de venta inadecuada a clientes que no comprenden el producto o no es el idóneo para su necesidad.

- Análisis de idoneidad y segmentación de clientes.
- Importancia de protocolos de distribución y asesores para evitar malas prácticas comerciales.

## 3. Gestión de Conflictos de Interés



• Incentivo de distribuidores a priorizar productos paramétricos por simplicidad o rentabilidad.

- Requiere controles de incentivos comerciales y reglas claras sobre asesoría imparcial.

## 4. Educación Financiera y Alfabetización Digital



• La mayoría de clientes no está familiarizada con el concepto de índices paramétricos.

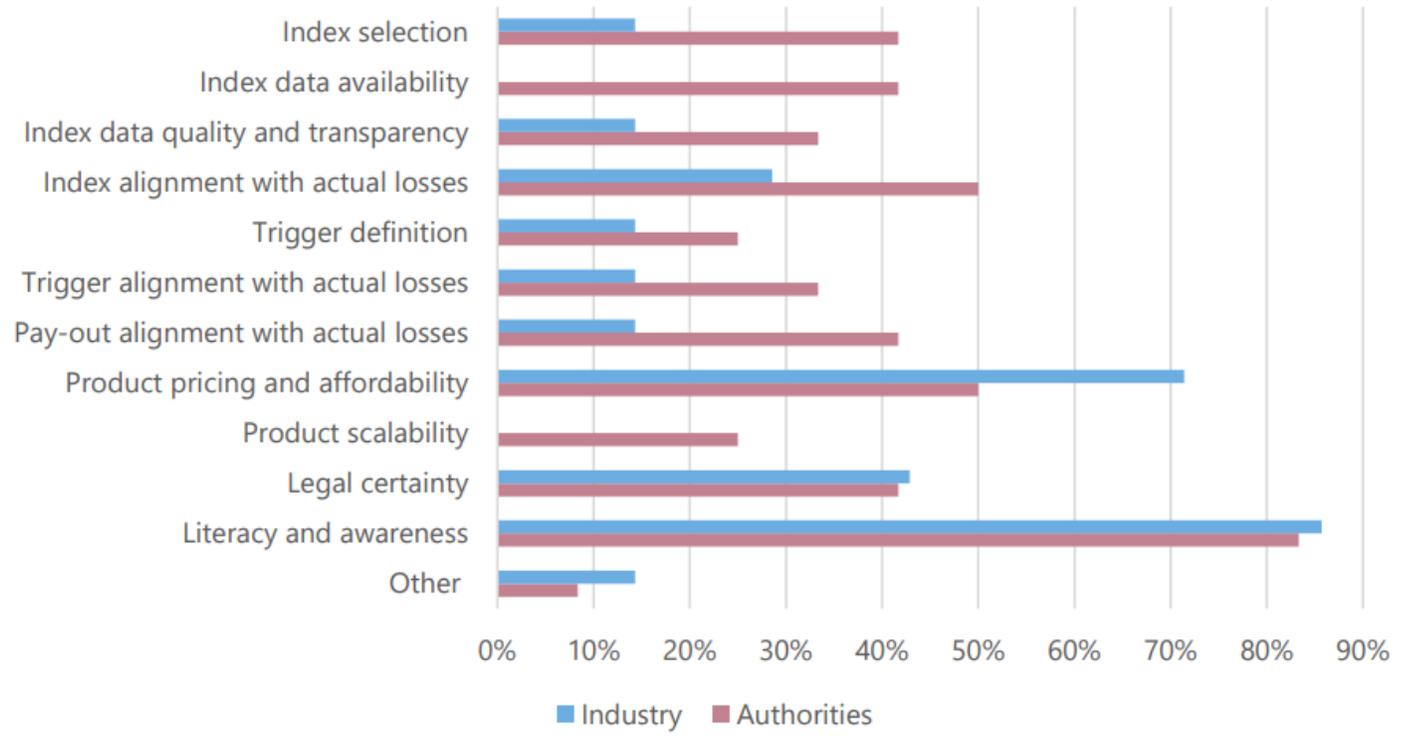
- Desafío: campañas de educación financiera para reducir asimetría de información.
- Inclusión de materiales digitales accesibles y simuladores.

El adecuado abordaje de estos riesgos es uno de los factores claves de éxito de esta Modalidad de Seguro

# Desafíos de implementación de seguros paramétricos, según experiencia internacional

Main challenges identified by survey respondents

Graph 4



Source: FSI and IAIS staff.

Fuente: FSI Insights on policy implementation No 62 Uncertain waters: can parametric insurance help bridge NatCat protection gaps? By Denise Garcia Ocampo and Carlos Lopez Moreira December 2024



SIÓN  
EL MERCAD  
CIERO



# Consulta de seguros

# ¿Para qué sirve la consulta de Seguros?

En lo que va del año, este servicio recibió más de 238 mil consulta, con un alto potencial para generar bienestar a las personas, ya que permite:

- **Conocer sus pólizas:**

- Verificar qué seguros registran como asegurados o contratantes, el tipo de cobertura y su duración y de tal manera, hacer un buen uso de estos.

- **Acceder a información de familiares fallecidos o con incapacidad judicial declarada:**

- Permite a herederos y quienes demuestren un interés legítimo, conocer los seguros de una persona fallecida o declarada judicialmente como incapacitada.

- **Verificar la información de las pólizas:**

- Ofrece detalles como el código de depósito de la póliza en la CMF, el número de contrato y la fecha de actualización de la información por parte de la compañía.

- **Recibir ofertas de seguros:**

Los asegurados pueden dar su consentimiento para que la compañía de seguros comparta su información y reciba otras ofertas.

**La CMF ha iniciado un trabajo de mejoramiento de este servicio, necesitamos de su colaboración para prestar un mejor servicio a los asegurados y beneficiarios que consultan a la CMF.**

# Sistema de Consulta de Seguros

**CONOCE  
TU SEGURO**

- > Presentación
- > Tutorial
- > Glosario
- > Cómo funciona
- > Preguntas frecuentes
- > Relacionados en CMF Educa



## Este es el servicio de la CMF que te informa sobre tus seguros

Está destinado a las personas que tienen un seguro contratado en Chile y a quiénes son sus familiares y herederos, en caso que el asegurado esté fallecido o sus familiares si está con incapacidad judicialmente declarada. También podrá consultar el representante de una persona jurídica u otra persona que actúe por poder.

[Consulta aquí](#) [más información](#)



Presentación multimedia  
[¿Qué es el Sistema de Consultas de Seguros?](#)



Interactivo  
[¿Cómo funciona este sistema?](#)



**Preguntas frecuentes**  
Revisa estas preguntas para conocer el funcionamiento del Sistema.  
[ir](#)



**Glosario**  
Descubre el significado de los términos más usados en los contratos de los seguros.  
[ir](#)



**Tutorial**  
Conozca paso a paso cómo funciona el Sistema de Consultas de Seguros.  
[ir](#)



**Relacionados en CMF Educa**  
[¿Qué es la CMF?](#)  
[¿Qué es el Sistema de Consultas de Seguros?](#)  
[Ver más](#)

Compartir:    



Comisión para el Mercado Financiero / Av. Libertador Bernardo O'Higgins 1449, Santiago, Chile / Código Postal 834-0518 /  
Call center institucional: [\(56 2\) 2617 4000](tel:(562)26174000) - [\(56 2\) 2887 9200](tel:(562)28879200) / RUT: 60.810.000-8

[Política de privacidad](#) [Descarga de responsabilidades](#) [Descarga de visualizadores](#)



SIÓN  
EL MERCAD  
CIERO



# Plan de Regulación 2025-2026

# Plan de Regulación 2025-2026

Nombre del proyecto normativo	Inicio	Término
	Semestres	
Requiere información de liquidez de las compañías de seguros para mejorar la supervisión.	S1-2025	S2-2025
Modifica la NCG N°152, en lo relativo a requisitos para la inversión de las compañías en fondos de inversión en el exterior, autorizando la inversión en fondos de activos alternativos extranjeros en forma directa	S2-2025	S1-2026
Seguros paramétricos, se emitirá una normativa con requisitos, información, tipos de productos, índices, etc., que se podrán comercializar	S1-2025	S1-2025
Nueva cláusula adicional (CAD) de disminución temporal de pensión para rentas vitalicias previsionales.	S1-2025	S1-2025
Norma sobre información de seguros distintos a rentas vitalicias.	S2-2024	S1-2026
Regulación de la venta y traspaso de propiedad de compañías de seguros.	S1-2025	S2-2025
Ajustes normativos para la implementación de la cláusula de disminución temporal de pensión. (NCG 218, Circulares 1194 y 1815)	S2-2024	S1-2026
Requiere información sobre seguros paramétricos.	S1-2025	S1-2026
Documento metodológico sobre Pruebas de Tensión para Compañías de Seguros de Vida	S1-2025	S2-2025
Modificación de la NCG N° 243 sobre reservas de Seguro de Invalidez y Supervivencia (SIS).	S1-2025	S2-2025
Traspaso de los Archivos Normativos históricos al Manual de Sistemas de Información.	S1-2025	S2-2025

## Reflexiones finales

- El sector asegurador tiene un papel insustituible en nuestro país: aporta a la seguridad en la vejez, entrega protección en salud y resguarda el patrimonio de las personas y empresas frente a un entorno desafiante.
- El proceso de finanzas abiertas abre una ventana concreta para que más familias y más empresa puedan acceder a la protección de los seguros. Pero este esfuerzo de inclusión debe ir acompañado de información clara, sencilla y herramientas que permitan evaluar la efectividad real de los productos que ofrecemos.
- En este camino, la conexión de las compañías de seguro con sus clientes es de suma relevancia. Hoy los canales de contacto son múltiples y cada uno representa desafíos y oportunidades para reducir brechas de inclusión, pero al mismo tiempo resguardando un adecuado perfilamiento de los clientes (*sutability*).
- Desde la CMF mantenemos nuestro compromiso de velar por la solidez del sistema y por una gestión de riesgos integral y eficaz, tanto en lo prudencial como en la conducta de mercado, promoviendo también su desarrollo. Solo así lograremos que el sector siga siendo solvente, confiable y con productos alineados a las necesidades reales de las personas.

**100** años  
100 años de regulación  
y supervisión bancaria



COMISIÓN  
PARA EL MERCADO  
FINANCIERO

# Encuentro Asegurador 2025

**Solange Berstein J.**

Presidenta, Comisión para el Mercado Financiero

Octubre 2025