



ASOCIACION DE  
ASEGURADORES  
DE CHILE A.G.



ESCUELA DE SEGUROS  
CHILE



2023

# ANUARIO

Escuela de Seguros  
de Chile

Riesgos, Seguros, Pensiones,  
Servicios Financieros e Innovación

# ÍNDICE

Carta Presidente	03
Artículo Técnico Jorge Claude	05
Carta del Director	08
Directorio	10
Diplomados 2023	11
Testimonios	12
Seminarios y Talleres Internacionales 2023	16
Escuela de Seguros en Conferencias Internacionales (CIIA, LIMRA, FIDES)	18
Diplomados 2024	21
Ceremonia de Graduados 2023	27
Convenios Internacionales	29
Entrevistas	30
Proyecto Nueva Sede Escuela de Seguros	56
Resultados e Indicadores	57
Compañías Asociadas	59
Instituciones Patrocinadoras y Auspiciadoras	61



# CARTA DEL PRESIDENTE

## Estimados Asociados:

Como presidente de la Escuela de Seguros de Chile, quisiera compartir los resultados obtenidos durante el año 2023 e identificar los desafíos para el año 2024.

En el año recién terminado participaron 14.125 personas en los diferentes programas académicos, 137% más que el año 2022, situación que nos llena de entusiasmo y satisfacción. Dentro de ellas 253 fueron extranjeros, provenientes de: Argentina, Bolivia, Colombia, Costa Rica, Ecuador, Estados Unidos, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Panamá, Paraguay y Perú; 515 alumnos provenientes de empresas extra industria; 342 en cursos e-learning asincrónicos; 812 en cursos on line sincrónicos; 9.896 personas en cursos cerrados (in company) y 1.948 personas en seminarios y talleres de actualidad.

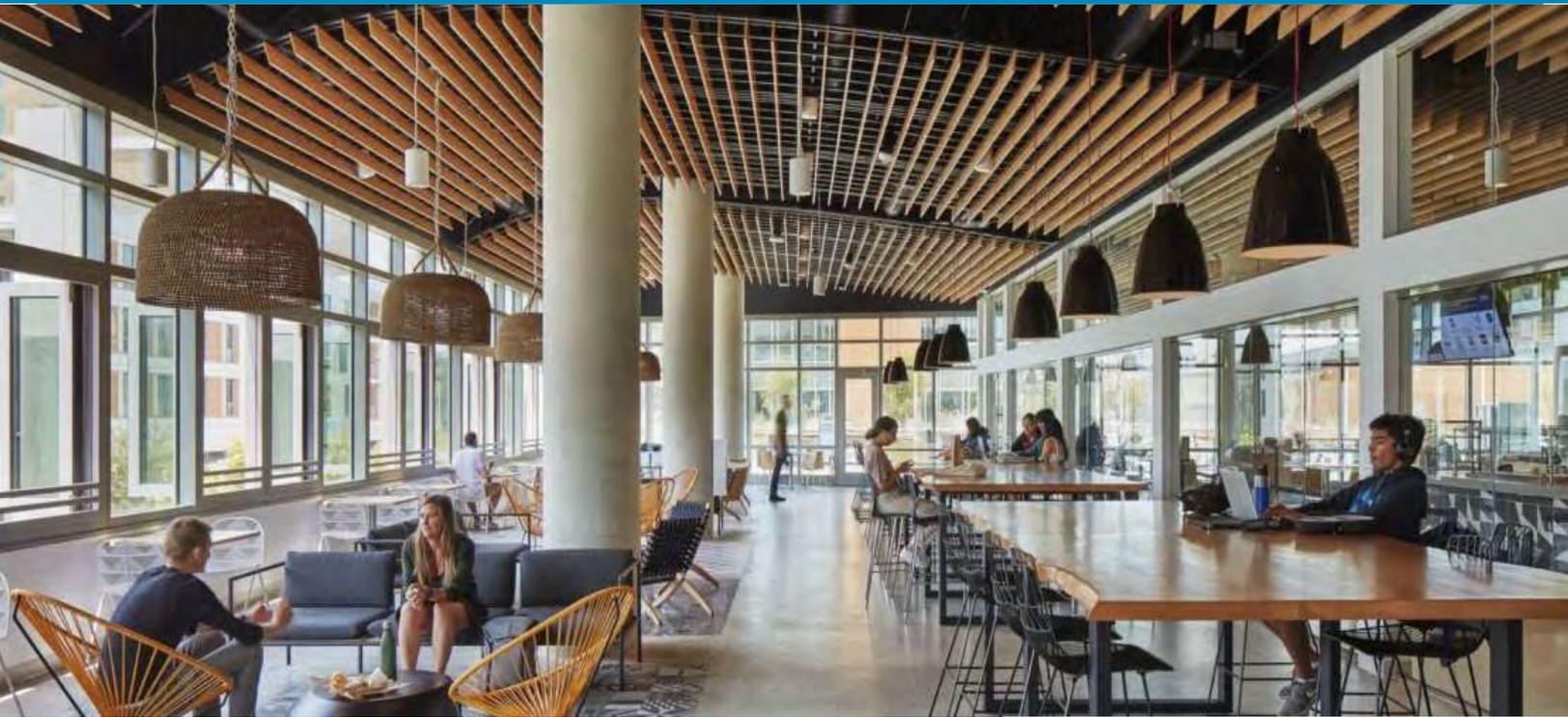
Cabe destacar que, del total de alumnos recibidos, 9.506 participaron en el proceso de Acreditación de Agentes de Ventas de Seguros Generales, Vida y Rentas Vitalicias, de acuerdo a la Norma de Carácter General N° 471 de la Comisión para el Mercado Financiero -CMF- de Chile.

La visión del proyecto educativo de la Escuela de Seguros fue pensada para traspasar las fronteras del país, aspirando a convertirse en un referente en **“Formación en Riesgos, Seguros, Pensiones y Servicios Financieros de América Latina”**.



**Alejandro Alzérreca Luna**  
Presidente Directorio

Actualmente dicho proyecto se encuentra en etapa de revisión, ya que estamos prontos a concluir el proceso para instaurar nuestro quinto plan estratégico para el período 2024-2028, que ha sido compartido y construido en conjunto con Gerentes de Recursos Humanos de Compañías de Seguros, Profesores de la Escuela, Corredores de Seguros y Representantes de Organismos Técnicos Intermedios de Capacitación OTICs, quienes son administradores de la Franquicia Tributaria SENCE.



Por cuarto año consecutivo, casi la totalidad de las actividades realizadas fueron bajo la modalidad e-learning, sincrónicas y asincrónicas.

#### **Dentro de las actividades académicas cerradas (in Company).**

##### **Destacan:**

- Diplomado: "Riesgos, Seguros y Reaseguros", dirigido a ejecutivos de la Autoridad del Canal de Panamá
- Diplomado: "Seguros de Incendio y Perjuicio por Paralización", para profesionales de la Superintendencia de Banca, Seguros y Pensiones SBS del Perú.
- Curso "Introducción a los Riesgos y Seguros" para 60 profesionales del Ministerio de Economía y Finanzas y otras reparticiones públicas del Perú; iniciativa conjunta del Banco Mundial, AXA XL, MUNICH Re y la Asociación Peruana de Empresas de Seguros, APESEG
- Diplomado: "Riesgos, Seguros y Reaseguros", para Consejo Directivo de la Superintendencia de Seguros y Reaseguros de Panamá SSRP.

#### **Entre los Seminarios Internacionales de actualidad On Line se pueden mencionar:**

- OPEN IA Chat GPT
- Nueva Ley Laboral de 40 horas
- Diseño de Aseguramiento Privado de Seguros de Salud según su financiamiento
- Nueva Ley de Delitos Económicos
- Descifrando el Futuro de los Seguros de Salud

- Growth Hacking
- Seguros Paramétricos
- Electromovilidad
- Alcance de las Pólizas de RC D&O y Ambientales, ante la Nueva Ley de Delitos Económicos
- Presentación del Libro "Derecho de Seguros, selección de Coberturas de Seguros Generales"

Consideramos que algunos de los desafíos para los próximos años son: la reforma previsional y la participación que tendrá la industria aseguradora; la reforma al Sistema de Salud y destino de la Instituciones de Salud Previsional; los Riesgos Catastróficos y sus posibilidades de aseguramiento y financiamiento debido el cambio climático; los riesgos de Ciberseguridad que afectan al mundo entero y varios otros.

Agradezco muy especialmente a todo el personal de la Escuela de Seguros su esfuerzo, tiempo y dedicación, para satisfacer las necesidades de formación a distancia, estando presentes en todas las actividades realizadas, otorgando soporte, apoyo tecnológico, asesoría a alumnos y profesores con gran profesionalismo.

Con la seguridad de continuar sirviendo a la industria aseguradora latinoamericana, los saluda muy atentamente,

**Alejandro Alzérreca Luna**

Presidente Directorio

# ENTREVISTA

## JORGE CLAUDE BOURDEL

### Vicepresidente Ejecutivo Asociación de Aseguradores de Chile y Gerente General Escuela de Seguros

Nos hemos informado que recientemente ha sido nombrado Presidente de la Federación Interamericana de Empresas de Seguros FIDES, por los próximos tres años, por el Consejo General celebrado en septiembre recién pasado en Río de Janeiro, Brasil.

Extendemos nuestras felicitaciones por tan alta distinción.

Sabemos que en dos oportunidades anteriores usted fue Secretario General de dicha organización, por tanto entendemos la conoce muy bien.

**Brevemente nos podría ilustrar ¿cuál es el origen de esta institución, sus principales objetivos, quienes la conforman, y qué relevancia tiene para la industria aseguradora Iberoamericana?**

FIDES nació a fines de la década del 40 del siglo pasado, como una instancia para aunar esfuerzos en la búsqueda de un desarrollo del sector asegurador en la región, como soluciones en que el sector privado contribuye activamente en la búsqueda de alternativas para los diferentes problemas y riesgos que enfrenta la sociedad.

En esa época, en la mayoría de los países existían industrias de seguro muy incipientes, y con mucha presencia del Estado en su propiedad. Hoy podemos decir que se ha evolucionado enormemente, pero sigue existiendo una brecha muy significativa entre lo que la industria cubre y lo que podría llegar a atender.

En ese sentido, los desafíos siguen vigentes, pero los órdenes de magnitud son muy diferentes.

Estamos programando una reunión de trabajo entre todos los miembros de Fides, pero no me equivocaré si señalo que la pertenencia a Fides tiene un sentido de cooperación entre los miembros, de intercambio de experiencias y de mutuo apoyo. Los problemas en cada país suelen ser parecidos, y el camino recorrido por otros, tanto en lo positivo como en lo negativo, son de gran utilidad.



**Jorge Claude**

Vicepresidente Ejecutivo AACH

**Dado sus casi 25 años de experiencia en la industria aseguradora, primero como Gerente General de la Asociación de Aseguradores de Chile desde el año 2002, y luego como Vicepresidente Ejecutivo de la misma organización, la industria aseguradora ha estado sometida a permanentes cambios internos como externos provenientes de las instituciones reguladoras.**

**De acuerdo a su experiencia y profundo conocedor de la industria aseguradora, nos podría indicar como presidente, ¿cuáles serán su prioridades y los desafíos que deberá enfrentar en su mandato en los próximos años?**

Los desafíos de la industria aseguradora son múltiples, y crecientes en su número y complejidad. Las consecuencias del cambio climático, el impacto de la inteligencia artificial, el aumento del crimen organizado, la irrupción de las fintechs y de los criterios ESG, la volatilidad de los mercados financieros o el cambio de las expectativas de vida y su efecto en los sistemas de pensiones son sólo algunos ejemplos de los desafíos que debemos enfrentar. Si bien estas tareas son abordadas en cada país e incluso en cada compañía de seguros, es indudable que en ciertos aspectos una organización internacional como FIDES tiene un rol que jugar, para articular, coordinar o simplemente intercambiar experiencias, sean estas positivas o negativas.

En mi opinión, los principales desafíos de la industria aseguradora en la región son la inclusión y la conducta de mercado.

Somos países catastróficos, y cada vez que hay algún evento de la naturaleza u otro siniestro de magnitud, los gobiernos deben improvisar soluciones, porque los niveles de cobertura de seguros son claramente insuficientes, incluyendo las propiedades fiscales. De hecho, es usual que se acuda a aumentos de impuestos para financiar la reconstrucción que, si bien son presentados como transitorios, a la larga permanecen. Un primer desafío consiste en promover medidas que hagan posible que un porcentaje creciente de la población cuente con una cobertura de seguro que facilite la resiliencia de los países.

En este ámbito, el intercambio de experiencias exitosas de nuevas maneras de acceder a nuevas personas, o promover políticas públicas que faciliten estas soluciones, son muy bienvenidas, y vale la pena intercambiarlas, para beneficio de nuestros países.



Por otro lado, los seguros en el mundo tienen que enfrentar muchos prejuicios respecto a su eficacia y real respuesta en el momento en que se necesitan. Si bien las cifras son abrumadoras, en el sentido de que todos los días se pagan cuantiosas sumas de dinero en indemnizaciones, también es cierto que unos pocos casos que generan problemas hacen mucho daño a la imagen de la industria. Un desafío permanente es ir construyendo gradualmente un nivel de reputación que nos vaya generando legitimidad social. En esto, nuevamente el intercambio de experiencia de buenas prácticas que ayuden a este objetivo es muy deseable, al igual que la promoción de valores compartidos en estas materias.

**¿Ante los inminentes e irreversibles cambios que está viviendo la humanidad, como la explosión e irrupción de las Insurtech y Fintech, que vienen a desafiar a la industria aseguradora y financiera, con el desarrollo de inteligencia artificial, transformación digital, robótica, machine learning, growth hacking, ciber seguridad, chat GPT, realidad aumentada, entre muchas otras, ¿cómo se está preparando la industria aseguradora -que es más conservadora- ante estos inminentes cambios que llegaron para quedarse?**

Las tecnologías son precisamente eso: tecnologías. El desafío está en saber calibrarlas, conocerlas bien y, a partir de ahí, definir la mejor manera de usarlas, para mejorar la experiencia de los usuarios, en todas las instancias de la cadena de valor de las compañías de seguros. En ese sentido, las tecnologías generan desafíos y oportunidades de mejora, que deberían ser adoptados en la medida que permitan hacer las cosas de manera más eficiente o facilite la experiencia de los usuarios.

En todo esto, las Fintech e Insurtech tienen el importante rol de identificar oportunidades y llevarlas a cabo, en colaboración con las compañías de seguros.

**¿Como usted sabe, actualmente existen varias Compañías de Seguros 100 % On Line y muchas otras que vienen empujando con fuerza hacia la innovación y facilidad de contratación de seguros a un click. ¿Cuáles son las medidas que las Compañías de Seguros deben tomar hoy para no desaparecer en un futuro cercano?**

No veo el riesgo de desaparición. Siempre se va requerir que existan instituciones que estén dispuestas a asumir un riesgo, a cambio de una prima. Naturalmente que nadie imagina que en 10 o 15 años más los procesos de las aseguradoras van a ser iguales a los actuales. Todos tendremos que evolucionar, para adecuarnos a las nuevas necesidades, incluso de riesgos emergentes, pero la necesidad de transferir riesgos siempre va a estar presente.

**¿Ante los inminentes y vertiginosos cambios comentados, no cabe duda alguna de la necesidad de preparar, formar, reconvertir y capacitar a los actuales profesionales, técnicos, y personas que trabajan en la industria aseguradora que sean capaces de liderar este inexorable proceso de transformación de sus instituciones.?**

**¿Cómo piensa impulsar o incentivar la formación y capacitación de las personas ante esta nueva realidad?**



Uno de los mayores desafíos de la sociedad actual y de las empresas en particular es hacer frente a la necesidad de reconvertir a los colaboradores con nuevas competencias y conocimientos que van y seguirán surgiendo. Las compañías de seguros no están ajenas a este desafío, y deberán desarrollar esta actividad que es a la vez un imperativo empresarial de sobrevivencia y también moral, de ayudar a las personas a permanecer vigentes.

# CARTA DIRECTOR

## Escuela de Seguros de Chile:

### Contribuyendo al desarrollo de profesionales de la industria aseguradora latinoamericana durante 44 años

Gracias a la excelencia y experiencia de sus académicos, fortaleza de su proyecto educativo, su institucionalidad, la colaboración de instituciones nacionales e internacionales de reconocido prestigio y un alto nivel de profesionalismo y compromiso de sus colaboradores, la Escuela de Seguros de la Asociación de Aseguradores de Chile ha capacitado a más de 135 mil alumnos a través de diplomados, cursos de especialización, cursos de formación general, talleres, seminarios, y programas e-learning disponibles para toda Latinoamérica. Cabe destacar que actualmente la Escuela cuenta con más de 420 profesores de diversas nacionalidades, quienes traspasan conocimiento y experiencia a las nuevas generaciones que se van integrando a la industria.

Profesionalismo, oportunidad y honestidad, son los valores que ha mantenido la Escuela de Seguros desde su creación en 1978, cuya visión es ser un referente de *formación y capacitación en riesgos, seguros, pensiones y servicios financieros en América Latina*.

En el año recién pasado la Escuela de Seguros cumplió un récord histórico, al recibir en sus aulas virtuales a 14.125 participantes en sus diferentes programas académicos (137% más que el año 2022), de los cuales: 812 participaron en cursos on line abiertos sincrónicos; 160 en Diplomados para Corredores de Seguros Generales y Vida y Liquidadores de Siniestros; 358 en cursos e-learning asincrónicos; 247 en Diplomados Internacionales; y 10.600 en cursos on line cerrados.

Del total general, 1.948 participaron en Seminarios y Talleres; 256 fueron alumnos extranjeros y 257 fueron alumnos provenientes de empresas extra-industria de seguros.

Cabe destacar que en su gran mayoría los 10.600 alumnos en Cursos On Line Cerrados, se deben a la formación y acreditación de Agentes de Ventas de Seguros Generales, Vida y Salud y Rentas Vitalicias, de acuerdo a la Norma de Carácter General 471, emanada de la Comisión para el Mercado Financiero chileno



**Leonardo Jiménez Evans**

Director

Estos avances han tomado tiempo y se han construido con gran esfuerzo de todos quienes lo hacen posible: el Directorio de la Escuela de Seguros, la Asociación de Aseguradores de Chile y sus Compañías de Seguros asociadas; las empresas e instituciones auspiciadoras; los directores académicos y cuerpo docente; las organizaciones y asociaciones gremiales de la industria y los reguladores de la industria en Latinoamérica, que han apoyado y difundido nuestros programas de estudio; las empresas públicas y privadas, nacionales e internacionales que han confiado en los programas que se imparten; a los alumnos chilenos y extranjeros que han participado; y muy especialmente al personal de la Escuela de Seguros, que con eficiencia, dedicación y gran voluntad han hecho posible su desarrollo.

Podemos anticipar al mercado que la Escuela está definiendo su quinto Plan Estratégico quinquenal 2024-2028, desarrollado en conjunto con gerentes de recursos humanos de varias compañías de seguros, corredores de seguros, ejecutivos de Organismos Técnicos Intermedios de Capacitación, OTIC, y profesores de la Escuela quienes han sido un real aporte a su desarrollo.

Para finalizar invito a toda la industria aseguradora y reaseguradora nacional e internacional a participar activamente en las diferentes actividades académicas y a proponer ideas e iniciativas que favorezcan el desarrollo del mercado.

**Leonardo Jiménez Evans**

Director Académico



# DIRECTORIO

---



**ALEJANDRO ALZÉRRECA L.**  
Presidente

---



**FELIPE FERES S.**  
Vicepresidente

---



**JORGE CLAUDE B.**  
Gerente General

---



**ANDRÉS VARAS G.**

---



**GUSTAVO ESPÓSITO C.**

---



**CHRISTIAN UNGER V**

---

# DIPLOMADOS INTERNACIONALES 2023

Durante este año se realizaron **12 Diplomados Internacionales**, con **247 alumnos**, de los cuales hubo **115 alumnos extranjeros** provenientes de **Argentina, Bolivia, Costa Rica, Colombia, Ecuador, EE. UU, México, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, Nicaragua, Uruguay y Venezuela.**



Adicionalmente, se realizaron los Diplomados Nacionales "Corredor de Seguros Generales y Vida" y "Liquidadores de Siniestros", con 160 participantes.

”



# TESTIMONIOS

## Alumnos Diplomados Internacionales



Andrés Esquivel

### DIPLOMADO REASEGUROS

Jefe del Departamento de Reaseguros y Caución  
Cenit S.A. de Seguros / PARAGUAY

*“El Diplomado Internacional de Reaseguro orientado por tan prestigiosa Escuela de Seguros de Chile me ha brindado la oportunidad de poder fortalecer mis conocimientos proporcionándome nuevas herramientas para utilizar en la toma de decisiones.*

*Fue una experiencia muy enriquecedora donde adquirí conocimientos de expertos profesionales de la industria del seguro, colegas extranjeros, que compartieron en todo momento una sinergia positiva de saberes y vivencias que han potenciado mi formación durante este diplomado.*

*Mi especial agradecimiento a tan brillantes disertantes y a todas las personas que forman parte de esta gran Institución formadora de este maravilloso mundo del Seguro.”*



Christian Machado

### DIPLOMADO DERECHO DE SEGUROS

Seguros del País / HONDURAS

*“Participar en el Diplomado en Derecho de Seguros ha sido una experiencia enriquecedora y altamente satisfactoria. A pesar de la distancia física entre Honduras y Chile, la modalidad en línea del programa permitió una conexión efectiva con profesionales y docentes de excelencia. La calidad de los contenidos y la flexibilidad del formato virtual han facilitado mi aprendizaje y aplicación práctica de los conocimientos adquiridos en mi entorno laboral. Destaco el compromiso de los catedráticos, quienes brindaron un valioso apoyo y orientación. Este diplomado ha fortalecido mi comprensión del marco legal en el ámbito de seguros y ha aportado significativamente a mi desarrollo profesional. Lo recomiendo ampliamente a futuros estudiantes que busquen una formación integral y accesible desde cualquier parte de América.”*



Ever Dixon Montaña

## SEGUROS DE INCENDIO, RIESGOS CATASTRÓFICOS E INGENIERÍA

Responsable de Seguros YPFB Refinación S.A / BOLIVIA

*“Me gustaría expresar mi más sincero agradecimiento a la Escuela de Seguros de Chile y el apoyo a la institución en la que trabajo YPFB Refinación S.A. del Estado Plurinacional de Bolivia por darme la oportunidad de participar en el Diplomado de Seguros de Incendio, Riesgos Catastróficos e Ingeniería, los conocimientos impartidos durante las sesiones han contribuido para el desarrollo de mis funciones con un mayor nivel de competencia y confianza.*

*Gracias una vez más por esta valiosa experiencia. Espero en un futuro nuevamente tener la oportunidad de realizar otros estudios en la Escuela de Seguros de Chile!!!”*



Andrea Veizaga Alandia

## DIPLOMADO INNOVACIÓN Y TRANSFORMACIÓN DIGITAL EN SEGUROS

Subgerente de Servicios de Seguros  
Banco Bisa / BOLIVIA

*“El diplomado Insurtech me ha brindado, información muy valiosa, actualizada y diferenciada gracias a la profundidad y detalle, así como la practicidad y la excelencia de los capacitadores.*

*Considero que el Diplomado es una verdadera inversión que permite a cualquier profesional, obtener el conocimiento con las mejores prácticas y casos reales de Latinoamérica, incentivando y orientando el desarrollo de nuevas formas de hacer las cosas acordes a los cambios tecnológicos que se viven.*

*Adicionalmente, el intercambio de conocimiento y experiencias con profesionales de distintas nacionalidades y realidades de los distintos lugares donde se desarrollan es un verdadero valor agregado, que el profesional recibe, entendiendo la adaptabilidad de lo aprendido a las distintas realidades de cada quien.*

*Me gustaría reconocer y destacar la alta calidad de la plataforma de enseñanza on-line que ofrece la Escuela de Seguros, así como el apoyo administrativo en todo momento, que logran garantizar la calidad de exposición, transferencia de información, participación y conectividad que se requiere.*

*Considero que el Diplomado es una excelente inversión, considero que es una inversión altamente recomendable.”*



Christian de Bourguignon

## DIPLOMADO SEGUROS CYBERSEGURIDAD Y LÍNEAS FINANCIERAS

Head of Financial Lines  
Howden / CHILE

*“Con respecto al Diplomado solo puedo hablar de buenas experiencias. Es bastante completo y dinámico lo que lo hace entretenido. El propósito y objetivo de la escuela es claro, lograr que todos entiendan, aprendan y puedan tener las herramientas necesarias para desenvolverse perfectamente.*

*Sirve para dejar preparado en una primera etapa a cualquier persona que quiera introducirse en estos seguros. En mi caso personal se me presentó el desafío de liderar un área dentro de la corredora donde trabajo, pero para eso tenía que capacitarme y este diplomado fue el que me sirvió para esto. En el cual logré todos los objetivos propuestos y adquirir los conocimientos necesarios que hoy en día los puedo aplicar con seguridad.*

*Los invito a tomar estos diplomados y a seguir aprendiendo, invertir en ganar conocimientos los hará crecer y les dará retornos, tanto en lo laboral como en lo personal.”*



Camila Rocco

## DIPLOMADO SEGUROS RESPONSABILIDAD CIVIL

Abogado  
Beckett S.A Liquidadores de Seguros / CHILE

*Este diplomado cumplió al 100% con mis expectativas, profundizamos diversas materias de alta importancia e impacto nacional como internacional; normativa latinoamericana en materia de Responsabilidad Civil y casos prácticos que ampliaron mi visibilidad teórica, técnica, profesional y personal, todo lo cual, me motivó a adentrarme aún más en la industria e indagar en diversas coberturas relacionadas. El mundo de la responsabilidad civil es inmenso.*

*Agradezco de sobremanera la calidad e integridad del cuerpo docente, profesionales de vasta experiencia en la industria, quienes nos acercaron de forma simple a sus respectivas áreas de conocimiento, expusieron de forma certera y en los tiempos comprometidos. Sin lugar a dudas recomiendo este diplomado para todo aquel que busque desarrollar su carrera en estas materias.”*



Roxany Lombana

## DIPLOMADO SEGUROS DE CAUCIÓN

Vicepresidente

Guy Carpenter & Company Corredores de Reaseguros / CHILE

*"Por segunda vez tuve la oportunidad de participar en un Diplomado Internacional impartido por la Escuela de de Seguros de Chile, el primero relacionado a Reaseguro el cual participe en el año 2018 y recientemente el de Seguros de Caucción en el 2023. En ambos diplomados pude adquirir solidos conocimientos en cada materia, ya que son dictados por profesores que día a día trabajan y conocen estas especialidades, lo cual te permite conocer y poner en práctica cada uno de los objetivos del diplomado. Además, brinda la oportunidad de reencontrarnos con distintos colegas y conocer a otros profesionales que nutren aún más nuestra formación con sus distintas experiencias. Personalmente, volviendo al diplomado que participé recientemente de Seguros de Caucción, desde hace unos años quería tener la oportunidad de adquirir mayores conocimiento sobre este tipo de seguros tan particular, el cual difícilmente existen escuelas calificadas que impartan la materia y que además, dependiendo de la legislación de emisión de este tipo de seguros sus nombres y coberturas son muy distintas, por lo que este Diplomado es una excelente oportunidad para ayudarnos a entender no sólo como funciona este tipo de seguros en Chile sino en otros países de la región."*



Leonardo Baeza

## DIPLOMADO SUSCRIPCION RIESGOS SEGUROS GENERALES

Ejecutivo Placement

Willis Towers Watson S.A / CHILE

*"Mi experiencia cursando el diplomado de suscripción de seguros generales fue muy buena, ya que, el formato online que ofrece la escuela de seguros es muy cómodo y amigable al usuario, los horarios son precisos y las clases quedan grabadas para posteriores dudas o repasos. Los profesores designados para impartir las clases son expertos en cada ramo, tienen mucha experiencia y manejan muy bien la materia, explicando claramente punto por punto y resolviendo las dudas en el instante. Las clases y contenido elegido, muestran el mercado actual, principales productos, coberturas, contratos, lineamientos, políticas de suscripción y las formas de abordarlo. El programa te entrega las bases para explorar los distintos ramos de seguros generales".*

# SEMINARIOS Y TALLERES INTERNACIONALES 2023

La Escuela de Seguros organizó varios Seminarios Internacionales durante el año recién pasado, concitando el interés de 1.948 participantes

## Los seminarios realizados fueron:

**Jorge Claude Bourdel**  
Vice Presidente Ejecutivo  
Asociación de Aseguradores de Chile

**Leonardo Jiménez Evans**  
Director  
Escuela de Seguros Chile

Invítanle a usted al  
**SEMINARIO ONLINE:**  
"FUTURO DE LA SUSCRIPCIÓN DE RIESGOS PARA SEGUROS DE VIDA"  
"¿Hacia donde nos dirigimos?"

**PROGRAMA**

11:00 a 11:05: Bienvenida  
Sr. Leonardo Jiménez  
Director Académico  
Escuela de Seguros de Chile

11:05 a 11:50: Conferencia  
"Futuro de la Suscripción de Riesgos para Seguros de Vida"  
Conferencistas:  
Mario Jorge Parker  
Director Comercial y Marketing Grupo Sempia, Brasil

Luzmila Lucarelli  
Gerente Ventas Complemento Brasil

11:50 a 11:55: Conferencia

**Jorge Claude Bourdel**  
Vice Presidente Ejecutivo  
Asociación de Aseguradores de Chile

**Leonardo Jiménez Evans**  
Director  
Escuela de Seguros Chile

Invítanle a usted al  
**SEMINARIO ONLINE:**  
"Open AI y ChatGPT Casos prácticos de uso para la industria de seguros"  
"Open AI y ChatGPT, casos prácticos de uso para la industria de seguros. Una herramienta para mejorar el servicio al cliente y crear nuevos modelos de negocio"

Viernes 14 de abril de 11:00 a 12:15 horas de Chile

**PROGRAMA**

11:00 a 11:05: Bienvenida  
Sr. Leonardo Jiménez  
Director Académico  
Escuela de Seguros de Chile

11:05 a 11:50: Conferencia  
"Open AI y ChatGPT, casos prácticos de uso para la industria de seguros. Una herramienta para mejorar el servicio al cliente y crear nuevos modelos de negocio"  
Sr. Daniel Ávila  
Colaborador de High Digital/AMBA.com - dbarling@amba.com

11:50 a 11:55: Conferencia

**Jorge Claude Bourdel**  
Vice Presidente Ejecutivo  
Asociación de Aseguradores de Chile

**Leonardo Jiménez Evans**  
Director  
Escuela de Seguros Chile

Invítanle a usted al  
**SEMINARIO ONLINE:**  
"NUEVA LEY JORNADA LABORAL 40 HORAS, fortalezas y desafíos"

Viernes 12 Mayo 2023 de 11:00 a 12:15 horas de Chile

**PROGRAMA**

11:00 a 11:05: Bienvenida  
Sr. Leonardo Jiménez  
Director Académico  
Escuela de Seguros de Chile

11:05 a 11:50: Conferencia  
"Nueva Ley Jornada Laboral 40 horas, fortalezas y desafíos"  
Prof. F. Escobar

11:50 a 11:55: Conferencia

06/01/2023

13/04/2023

12/05/2023

**Jorge Claude Bourdel**  
Vice Presidente Ejecutivo  
Asociación de Aseguradores de Chile

**Leonardo Jiménez Evans**  
Director  
Escuela de Seguros Chile

Invítanle a usted al  
**SEMINARIO PRESENCIAL:**  
"Opciones de diseño para el aseguramiento privado de seguros de salud:  
Experiencia internacional según los sistemas de salud obligatorios vigentes"

Viernes 19 de Mayo 2023 de 09:00 a 13:00 horas de Chile

Centro de Estudios Avanzados de la PUCV,  
calle Antonio Bellet N° 314, Providencia,  
Metro Pedro de Valdivia

**PROGRAMA**

11:00 a 11:05: Bienvenida  
Sr. Leonardo Jiménez  
Director Académico  
Escuela de Seguros de Chile

11:05 a 11:50: Conferencia  
"Nueva Ley de Delitos Económicos y sus Desafíos"  
Sr. Daniel Ávila  
Colaborador de High Digital/AMBA.com - dbarling@amba.com

11:50 a 11:55: Conferencia

**Jorge Claude Bourdel**  
Vice Presidente Ejecutivo  
Asociación de Aseguradores de Chile

**Leonardo Jiménez Evans**  
Director  
Escuela de Seguros Chile

Invítanle a usted al  
**SEMINARIO ONLINE:**  
"Nueva ley delitos económicos y sus desafíos"

Viernes 30 Junio; 11:00 a 12:30 / horas de Chile

**PROGRAMA**

11:00 a 11:05: Bienvenida  
Sr. Leonardo Jiménez  
Director Académico  
Escuela de Seguros de Chile

11:05 a 11:50: Conferencia  
"Nueva Ley de Delitos Económicos y sus Desafíos"  
Sr. Daniel Ávila  
Colaborador de High Digital/AMBA.com - dbarling@amba.com

11:50 a 11:55: Conferencia

**Jorge Claude Bourdel**  
Vice Presidente Ejecutivo  
Asociación de Aseguradores de Chile

**Leonardo Jiménez Evans**  
Director  
Escuela de Seguros Chile

Invítanle a usted al  
**SEMINARIO ONLINE:**  
"Descifrando el futuro de los seguros de salud, desafíos y oportunidades"

Viernes 07 de julio de 11:00 a 12:15 horas de Chile

**PROGRAMA**

11:00 a 11:05: Bienvenida  
Sr. Leonardo Jiménez  
Director Académico  
Escuela de Seguros de Chile

11:05 a 11:40: Conferencia  
"Panorama Actual de los Seguros de Salud, oportunidades y desafíos"  
Sr. Fernando  
F. Salazar  
Subgerente de Salud

11:40 a 12:00: Conferencia  
"Fertilización y Desarrollo de Productos"  
Conferencistas:

19/05/2023

30/06/2023

07/07/2023



Jorge Claude Bourdel Vice Presidente Ejecutivo Asociación de Aseguradores de Chile | Leonardo Jiménez Evans Director Escuela de Seguros Chile

**Invitan a usted al SEMINARIO ONLINE:**  
**"Aplicando Growth Hacking en un onboarding para la venta digital de seguros."**

**PROGRAMA**  
 11:00 a 11:05: Bienvenida Sr. Leonardo Jiménez Director Académico Escuela de Seguros de Chile  
 11:05 a 11:50: Conferencia: "¿Qué es el Growth Hacking? ¿Cómo usar tecnología para ¿Cómo ser un experto de pros??"

**INSCRIBASE AQUÍ**  
 Entrada Liberada Previa Inscripción

Plataforma Google Meet

Jorge Claude Bourdel Vice Presidente Ejecutivo Asociación de Aseguradores de Chile | Leonardo Jiménez Evans Director Escuela de Seguros Chile | Vincent Manas Chief Executive Officer Aon Pa Chile

**Invitan a usted al SEMINARIO ONLINE:**  
**"SEGUROS PARAMÉTRICOS: un instrumento de liquidez financiera"**

**PROGRAMA**  
 11:00 a 11:05: Bienvenida Sr. Leonardo Jiménez Director Académico Escuela de Seguros de Chile  
 11:05 a 11:30: Conferencia: "Análisis Global y Regional sobre las necesidades de capital en la industria aseguradora y reaseguradora" Sr. Jason Hernandez / Sra. Yarina Aguilar Head Director de Negocios Latin Regional Solutions AON/PE  
 11:30 a 11:35: Conferencia: "Cambios en la regulación casualidad y los Seguros Paramétricos" Sr. Benjamin Huerta Gamero Director de Negocios AON/PE - EPV

**INSCRIBASE AQUÍ**  
 Entrada Liberada Previa Inscripción

Plataforma Google Meet

Jorge Claude Bourdel Vice Presidente Ejecutivo Asociación de Aseguradores de Chile | Leonardo Jiménez Evans Director Escuela de Seguros Chile | Yessenia Vilche Espinoza Responsable Operaciones Citi Fomento Chile

**Invitan a usted al SEMINARIO ONLINE:**  
**"ELECTROMOVILIDAD, regulación, normativa, desafíos y oportunidades"**

**PROGRAMA**  
 11:00 a 11:05: Bienvenida Sr. Leonardo Jiménez Evans Director Académico Escuela de Seguros de Chile  
 11:05 a 11:30: Conferencia: "Regulaciones y normativas de electromovilidad en Chile" Sr. Paul Alvarado Coordinador Transacción Vehículo (CV) ONC Ministerio del Transporte y Telecomunicaciones de Chile (MTT)  
 11:30 a 11:35: Conferencia: "Experiencia Kladium en Electromovilidad"

**INSCRIBASE AQUÍ**

Plataforma Google Meet

21/07/2023

11/08/2023

08/09/2023

Jorge Claude Bourdel Vice Presidente Ejecutivo Asociación de Aseguradores de Chile | Leonardo Jiménez Evans Director Escuela de Seguros Chile

**Invitan a usted al SEMINARIO ON LINE VIA STREAMING:**  
**"ALCANCES DE LAS PÓLIZAS DE SEGUROS DE RESPONSABILIDAD CIVIL D&O Y AMBIENTALES, ANTE LA NUEVA LEY DE DELITOS ECONÓMICOS"**

**PROGRAMA**  
 11:00 a 11:30: Bienvenida Sr. Leonardo Jiménez Evans Director Académico Escuela de Seguros de Chile

Jorge Claude Bourdel Vice Presidente Ejecutivo Asociación de Aseguradores de Chile | Leonardo Jiménez Evans Director Escuela de Seguros Chile

**Invitan a usted a la PRESENTACIÓN DEL LIBRO**  
**"DERECHO DE SEGUROS Selección de Coberturas de Seguros Generales"**  
 (ON LINE)

Autoría de nuestros profesores de la Escuela de Seguros de Chile: Claudio Barroilhet Acevedo / Manuel Cervellio Parodi

**PROGRAMA**

DERECHO DE SEGUROS Selección de Coberturas de Seguros Generales Claudio Barroilhet Acevedo Manuel Cervellio Parodi

29/09/2023

24/11/2023



# ESCUELA DE SEGUROS EN CONFERENCIAS INTERNACIONALES (CIIA, LIMRA, FIDES)

**ESTUVIMOS Y FUIMOS SPONSOR EN CIIA 2023.**

18 de mayo 2023

La Escuela de Seguros de Chile tuvo nuevamente el privilegio de participar en la 9ª Conferencia Internacional de la Industria Aseguradora CIIA 2023, que reunió a directores y ejecutivos de la industria aseguradora nacional e internacional, autoridades gubernamentales y personas relevantes del país, en la cual se discutieron temas de actualidad. Los más destacados fueron: "Protección de Datos Personales, Medio Ambiente y Sistemas de Salud Públicos y Privados."



## Nuestra Escuela de Seguros de Chile, estuvo presente en la Conferencia Latinoamericana 2023 LIMRA

15 al 17 agosto 2023

"Las fuerzas que impulsan el cambio: Un nuevo capítulo para los Seguros", que se realizó en Panamá del 15 al 17 de agosto. Participaron don Leonardo Jiménez y Jorge Claude.

Esta Conferencia Internacional, reunió exitosamente a líderes sénior de compañías de seguros de vida LATAM y bancos que hacen negocios en toda América Latina. Junto con funcionarios gubernamentales y académicos destacados, para establecer contactos y escuchar a varios expertos en la materia que hablaron sobre los últimos avances en distribución, capacitación y gestión corporativa.

Los asistentes tuvieron acceso a investigaciones exclusivas y proyecciones de la industria del seguro. Además pudieron hacer networking con sus pares más respetados. Se desarrollaron Paneles de Expertos en diferentes temas, algunos de ellos fueron:

"Programas de Jubilación" ( Silvia Cardarelli CFO Life Seguros y Orígenes Seguros de Retiro – Argentina / Jorge Claude Bourdel Vicepresidente Ejecutivo Asociación de Aseguradores de Chile A.G.)

"La Industria de Seguros en Latinoamérica": Capturando la siguiente ola de crecimiento (expositor: Salomon Spak Socio McKinsey & Company )



"Liderar y comprometer a una nueva generación de talento" (Expositores: Carolina Cuenca Armella Presidente Seguros SURA Panamá y Carlos Islas Murguía Consultor para Miembros, México LIMRA y LOMA)

"Una nueva visión de suscripción" (Samantha Chow Directora Global de Vida, Rentas y Beneficios Capgemini Jane Wang CEO y Fundador Optimy).

## Escuela de Seguros de Chile en FIDES 2023

24, 25 y 26 de septiembre 2023

Con más 1.500 personas se realizó la 38ª Conferencia Hemisférica de Seguros FIDES 2023, en Río de Janeiro, los días 24, 25 y 26 de Septiembre. En esta conferencia la Escuela de Seguros de Chile participó activamente en Expofides, donde recibió a más de 300 visitas en su Stand.

Entre las gratas visitas que recibimos, saludamos a:



**Jorge Claude**

Vicepresidente de la Asociación de Aseguradores de Chile, flamante nuevo Presidente de FIDES.

**Justino Avendaño**

Gerente General de Asociación Boliviana de Aseguradores ABA.

**Patricio Salas**

Secretario Ejecutivo de la Federación Ecuatoriana de Empresas de Seguros FEDESEG.



**Juan Eduardo Ovalle Gandarillas**

Gerente General Aseguradora Porvenir Aspor Chile.

**Omar Espinosa**

Gerente Reaseguradora del Ecuador ECUARE Ecuador



**Leonardo Jiménez Evans**

Director Escuela de Seguros de Chile

**Eduardo Morón**

Presidente Asociación Peruana de Empresas de Seguros APESEG

**Patricio Prieto**

Prieto&Abogados / Chile

**Marcos Antunes Santos Bevilaqua**

/ Brasil



**Galina Martinez**

Ejecutiva, Malakut Corredores de Reaseguros de Panamá

**Leonardo Jiménez Evans**

Director Escuela de Seguros de Chile

**Alexandra Povorozhenko**

Gerente General, Malakut Corredores de Reaseguros de Panamá



**Leonardo Jiménez Evans**

Director Escuela de Seguros de Chile

**Luis Fernando Monge Salas**

Gerente General y

**William Fernández**

ambos del Instituto Nacional de Seguros INS de Costa Rica.



**Leonardo Jiménez**

Director Escuela de Seguros de Chile

**Valdir Serra, Sebastián Gómez y Hank Watkins, todos de Lloyd's.**



**Leonardo Jiménez Evans**

Director Escuela de Seguros de Chile

**Pilar Peralta**

CEO CARGOCORP UW Argentina

**José Carlos Méndez**

Gerente Negocios Corporativos, Nacional Seguros Bolivia

**Pia Masnatta**

Ejecutiva CARGOCORP UW Argentina



**ESCUELA DE SEGUROS  
CHILE**

# DIPLOMADOS INTERNACIONALES 2024

## 100% ONLINE / Modalidad Sincrónico

### Riesgos, Seguros, Pensiones, Servicios Financieros e Innovación

Diplomados	Días	Inicio	Término	Horarios*	Horas	USD**
Innovación y Transformación Digital en Seguros	MyJ	18/04/2024	18/06/2024	18.00 A 21.00	51	2431
Ciencias Actuariales	LyW	06/05/2024	05/08/2024	17.00 A 20.00	75	3262
Derecho de Seguros	LyW	27/05/2024	07/08/2024	18.00 A 21.00	63	2672
Suscripción de Riesgos de Seguros de Vida y Salud	MyJ	06/06/2024	27/08/2024	17.00 A 20.00	63	2497
Inversiones Alternativas	MyJ	13/06/2024	12/09/2024	18.00 A 21.00	72	2700
Seguros para Riesgos de la Construcción	LyW	03/07/2024	09/09/2024	17.00 A 20.00	57	2610
Seguro del Transporte Marítimo y Riesgos Portuarios	MyJ	7/18/2024	24/09/2024	17.00 A 20.00	49	2381
Reaseguros	MyJ	08/08/2024	17/10/2024	18.00 A 21.00	54	2664
Seguros de Incendio, Riesgos Catastróficos e Ingeniería	LyW	19/08/2024	16/10/2024	17.00 A 20.00	48	2556
Gerencia de Riesgos y Seguros	LyW	30/09/2024	25/11/2024	18.00 A 21.00	48	2556
Seguros de Responsabilidad Civil	MyJ	10/10/2024	28/11/2024	18.00 A 21.00	42	2436
Seguros de Ciber Riesgos y Líneas Financieras	MyJ	22/10/2024	10/12/2024	18.00 A 21.00	40	2610
Seguros de Caucción	LyW	28/10/2024	16/12/2024	18.00 A 21.00	40	2393
Suscripción Riesgos Seguros Generales	MyJ	05/11/2024	19/12/2024	18.00 A 21.00	42	2436

\* Hora de Chile

\*\* El valor dólar se considera al día de la inscripción

### Información y Matrículas

**Viviana Izurieta Montiel**

Sub Directora de Comunicación y Marketing

matricula@escueladeseguros.cl

Tel. +56 22 562 8 228

Cel. +56 9 9155 6965

**Daniela Molina Leiva**

Coordinadora de Admisión

docencia@escueladeseguros.cl

Tel. +56 22 562 8212

Cel. +56 9 3243 8827



# CURSOS ONLINE 2024

## 100% ONLINE / Modalidad Sincrónico

### Riesgos, Seguros, Pensiones, Servicios Financieros e Innovación

CALENDARIO CURSOS ON LINE PRIMER TRIMESTRE - 2024									
CURSOS LUNES Y MIÉRCOLES	Horas	Días	Inicio	Término	Horarios*	Sence**	\$ ***	USD***	
Evaluación y Suscripción de Riesgos de Vida y Salud	36	L - W	mié.,10/04/24	mié.,12/06/24	17:00 a 19:00	1238018088	385.350	453	
Introducción al Seguro General y Vida	40	L - W	mié.,10/04/24	mié.,19/06/24	17:00 a 19:00	1238018066	348.450	410	
Seguros De Ingeniería Todo Riesgo Construcción y Montaje	22	L - W	mié.,10/04/24	lun.,20/05/24	17:00 a 19:00	1238018073	235.750	277	
Seguros de Garantía y Crédito	26	L - W	mié.,10/04/24	lun.,27/05/24	17:00 a 19:00	1238018298	278.300	327	
Estrategia de Reaseguros y su Aplicación	36	L - W	mié.,10/04/24	mié.,12/06/24	17:00 a 19:00	1238018065	374.900	441	
Seguros de Responsabilidad Civil	24	L - W	mié.,10/04/24	mié.,22/05/24	17:00 a 19:00	1238018075	257.025	302	
Calidad De Servicios En Seguros	24	L - W	mié.,10/04/24	mié.,22/05/24	17:00 a 19:00	1238018070	195.500	230	
Contabilidad en base a IFRS	40	L - W	mié.,10/04/24	mié.,19/06/24	17:00 a 19:00	1238051178	534.750	629	

CURSOS MARTES Y JUEVES	Horas	Días	Inicio	Término	Horarios*	Sence**	\$***	USD****	
Seguros de Incendio y Perjuicio por Paralización	24	M - J	jue.,04/04/24	mar.,14/05/24	17:00 a 19:00	1238018072	257.600	303	
Introducción al Seguro General y Vida	40	M - J	jue.,04/04/24	jue.,13/06/24	17:00 a 19:00	1238018066	348.450	410	
Negociación y Técnicas de Ventas en Seguros	34	M - J	jue.,04/04/24	mar.,04/06/24	17:00 a 19:00	1238018097	294.587	347	
Seguros de Transporte Marítimo, Terrestre, Aéreo y Casco	26	M - J	jue.,04/04/24	jue.,16/05/24	17:00 a 19:00	1238018297	278.300	327	
Teoría y Aplicación a las Matemáticas Actuariales	30	M - J	jue.,04/04/24	mar.,28/05/24	17:00 a 19:00	1238018101	310.500	365	
Seguros de Vehículos Motorizados	16	M - J	jue.,04/04/24	mar.,30/04/24	17:00 a 19:00	1238018089	172.500	203	
Liquidación de Seguros de Vida y Salud	40	M - J	jue.,04/04/24	jue.,13/06/24	17:00 a 19:00	1238018067	345.000	406	
Liquidación de Siniestros de Seguros Generales	22	M - J	jue.,04/04/24	jue.,09/05/24	17:00 a 19:00	1238018071	235.750	277	

\* Hora de Chile

\*\* Sence sólo para chilenos

\*\*\* El valor peso (Chile) se considera al día de la inscripción

\*\*\*\* El valor dólar se considera al día de la inscripción

### Información y Matriculas

**Viviana Izurieta Montiel**

Sub Directora de Comunicación y Marketing

matricula@escueladeseguros.cl

Tel. +56 22 562 8 228

Cel. +56 9 9155 6965

**Daniela Molina Leiva**

Coordinadora de Admisión

docencia@escueladeseguros.cl

Tel. +56 22 562 8212

Cel. +56 9 3243 8827



# CURSOS E-LEARNING 2024

## 100% ONLINE / Modalidad Asincrónico

PROGRAMAS ACADÉMICOS	HORAS*	\$**	USD***	DURACIÓN
MODELO DE PREVENCIÓN DE DELITOS	25	195.000	229	1 Mes
PREVENCIÓN DE LAVADO DE ACTIVOS	36	220.000	259	1 Mes
EXCEL INTERMEDIO	20	90.000	106	1 Mes
RIESGO OPERACIONAL	20	150.000	176	1 Mes
DISCIPLINA DE LA INNOVACIÓN	60	75.000	88	2 Meses
AUTORREGULACIÓN Y CONDUCTAS DE MERCADO, EN LA INDUSTRIA ASEGURADORA.	6	65.000	76	1 Mes
CIBERSEGURIDAD	2	65.000	76	1 Mes
FINANZAS EN SEGUROS	2	65.000	76	1 Mes
GESTIÓN EN SEGUROS GENERALES Y VIDA	20	150.000	176	1 Mes
SEGURO DE INCENDIO	6	65.000	76	1 Mes
SEGURO DE TRANSPORTE	10	75.000	88	1 Mes
SEGUROS DE RESPONSABILIDAD CIVIL	10	75.000	88	1 Mes
SEGURO DE VEHÍCULOS	8	70.000	82	1 Mes
SEGURO DE ROBO Y CRISTALES	6	65.000	76	1 Mes
PRECIO DEL SEGURO	6	65.000	76	1 Mes
SEGUROS COLECTIVOS DE VIDA Y SALUD	12	90.000	106	1 Mes
SEGUROS DE PERJUICIO POR PARALIZACIÓN	10	75.000	88	1 Mes
ACREDITACIÓN DE AGENTES DE VENTAS DE SEGUROS DE VIDA	40	120.000	141	1 Mes
ACREDITACIÓN DE AGENTES DE VENTAS DE SEGUROS GENERALES	40	120.000	141	1 Mes
ACREDITACIÓN DE AGENTES DE VENTAS DE SEGUROS DE RRVV	40	120.000	141	1 Mes
DIPLOMADO DE REASEGURO ON LINE	80	1.078.000	1.268	3 Meses

\* Hora de Chile

\*\* El valor peso (Chile) se considera al día de la inscripción

\*\*\* El valor dólar se considera al día de la inscripción

## Información y Matrículas

**Viviana Izurieta Montiel**

Sub Directora de Comunicación y Marketing

matricula@escueladeseguros.cl

Tel. +56 22 562 8 228

Cel. +56 9 9155 6965

**Daniela Molina Leiva**

Coordinadora de Admisión

docencia@escueladeseguros.cl

Tel. +56 22 562 8212

Cel. +56 9 3243 8827



# CURSOS DE ESPECIALIZACIÓN

## Riesgos, Seguros, Pensiones, Servicios Financieros e Innovación

### CURSOS ESPECIALIZACIÓN ON LINE PRIMER TRIMESTRE - 2024

CURSOS LUNES Y MIÉRCOLES	Horas	Días	Inicio	Término	Horarios*	Sence**	\$***	USD****
Administración de Seguros para No Especialistas	20	L y M	mié.,24/04/24	mié.,29/05/24	17:00 a 19:00	1238032036	241.500	284
Tributación Aplicada Al Seguro	26	L y M	mié.,24/04/24	lun.,10/06/24	09:00 a 11:00	1238052901	322.000	379
Microseguros	32	L y M	mié.,24/04/24	mié.,19/06/24	17:00 a 19:00	1238036052	402.500	474
CURSOS MARTES Y JUEVES	Horas	Días	Inicio	Término	Horarios*	Sence**	\$***	USD****
Riesgo Operacional	16	M y J	mar.,23/04/24	jue.,16/05/24	17:00 a 19:00		472.650	556
Detección y Análisis de Fraude	24	M y J	mar.,23/04/24	mar.,04/06/24	17:00 a 19:00	1238018064	320.000	376
Peritación de Vehículos Motorizados	24	M y J	mar.,23/04/24	jue.,23/05/24	15:00 a 17:00		379.500	446

\* Hora de Chile

\*\* Sence sólo para chilenos

\*\*\* El valor peso (Chile) se considera al día de la inscripción

\*\*\*\* El valor dólar se considera al día de la inscripción

### Información y Matrículas

**Viviana Izurieta Montiel**

Sub Directora de Comunicación y Marketing

matricula@escueladeseguros.cl

Tel. +56 22 562 8 228

Cel. +56 9 9155 6965

**Daniela Molina Leiva**

Coordinadora de Admisión

docencia@escueladeseguros.cl

Tel. +56 22 562 8212

Cel. +56 9 3243 8827



# DIPLOMADO CORREDOR DE SEGUROS GENERALES Y VIDA / 100% ONLINE

La Escuela de Seguros de la Asociación de Aseguradores de Chile con 43 años de Vida, organiza periódicamente, en conjunto con la Universidad de los Andes de Chile, el Diplomado para Corredores de Seguros Generales y Vida, de forma On Line Sincrónico. Este programa para ser impartido requiere previa autorización de la CMF

Las personas que aprueben recibirán un Diploma extendido por ambas instituciones, quedando eximidas de rendir el examen ante la CMF.

## OBJETIVO GENERAL

Acreditar conocimientos sobre el comercio de seguros y de la postulación al Registro de Auxiliares del Comercio de Seguros, como Corredor de Seguros Generales y de Vida, de acuerdo a la Circular 2271 del 21 de Septiembre de 2020, emitida por la Comisión para el Mercado Financieros CMF de Chile.

El equipo docente son profesionales de reconocido prestigio nacional e internacional de vasta experiencia, quienes trabajan en la industria aseguradora y traspasarán experiencia vivida. Los postulantes que no provienen de la industria aseguradora dispondrán de un Curso de Introducción al Seguro E-Learning asincrónico gratuito, que estará a su disposición una vez matriculado en el Diplomado.

Adicional a las 135 horas cronológicas establecidas en el programa, se desarrollarán 6 horas adicionales de reforzamiento de participación voluntaria.



Rosana Hoyos

## TESTIMONIO DIPLOMADO DE CORREDORES DE SEGUROS GENERALES Y VIDA

Subgerente Ventas y Canales Digitales  
Isapre Vida Tres - Banmedica / CHILE

Haber participado en el Diplomado de Corredores fue una experiencia muy enriquecedora. Realmente se aprende de todos los ramos del seguro y la metodología que usan, te permite en un corto plazo, tener claridad de los conceptos más relevantes. Agradezco el formato virtual y la grabación de las clases que permitieron hacer los repasos necesarios para el entendimiento total. Esto fue clave.

Destaco a los profesores, muchos abogados, todos con extensa experiencia en seguros. Gracias por la paciencia y por llevar en palabras simples el mundo del seguro. Finalmente, el aporte de los compañeros con experiencia, que hicieron que se pudiera tangibilizar a través de casos reales, la materia.

# DIPLOMADO DE LIQUIDADOR DE SINIESTROS 100% ON LINE

El Diploma se imparte en conjunto con la Universidad de los Andes, por tanto, las personas que aprueben recibirán un Diploma extendido por ambas instituciones.

Una vez aprobado este Diplomado es conducente a la obtención del código de Liquidador de Siniestro, presentando su certificado de Estudio a la CMF

El diplomado se imparte a través de Plataforma Especializada en Educación llamada Adobe Connect, Clases on line en vivo. Todas las clases serán grabadas y quedarán a disposición de los participantes hasta el final del Diplomado, para que puedan profundizar y estudiar.

Este Diplomado dispone de un curso on line asincrónico libre de pago "Gestión de Seguros Generales y Vida", que es voluntario para todas aquellas personas que no provienen de la industria aseguradora. Podrán acceder a él las personas inscritas en el Diplomado.



Francisco Naranjo

## TESTIMONIO

### DIPLOMADO LIQUIDADOR DE SINIESTROS

**Ingeniero en Administración de Empresas**  
**Gerente de Área Riesgos Masivos**  
**Beckett S.A. / CHILE**

"Sin lugar a duda, todo cambia, todo está expuesto a modificaciones, en toda índole de cosas, tanto en lo general como en lo particular. El mercado asegurador, no es la excepción. Con esta reflexión, Beckett S.A., empresa donde trabajo desde hace ya algunos años, se ha puesto la tarea de invertir en su personal, para que podamos actualizarnos en los diferentes ramos del seguro (bastantes por lo demás).

Ya en el año 2015, participé en el Diplomado de Liquidador de Siniestros y sin duda que, con esta segunda oportunidad, efectivamente temas importantes y relevantes, han cambiado en los últimos años. Es mi clara convicción, que para entregar un servicio y trabajo de alto nivel, se requiere estar informado y capacitado, para lo que este diplomado, es una excelente herramienta. El poder compartir puntos de vistas con profesores y compañeros, fue una enriquecedora experiencia y ver como un tema particular puede tener innumerables formas de análisis y posibles conclusiones.

En resumen, el tiempo invertido en las clases y en el estudio para cada módulo, sin lugar a dudas, me entregó un importante "up-grade" necesario para enfrentar el día a día en este duro pero apasionante mercado de la liquidación de siniestros."

# CEREMONIA DE GRADUACIÓN 2023

Diplomados Internacionales, Corredores de Seguros Generales y Vida y Liquidadores de Siniestros

Con gran participación de autoridades, directores académicos, profesores, alumnos egresados y sus familiares, se realizó la ceremonia de graduación el día tres de enero de 2024, en la Universidad de los Andes.

## Graduados Diplomados Internacionales y Nacionales

148 alumnos aprobados: Corredores de Seguros Generales y Vida y Liquidadores de Siniestros.

247 alumnos aprobados: Diplomados Internacionales.

- 132 participantes chilenos
- 115 participantes extranjeros



Hernán Zilleruelo L.: Director Diplomado Internacional Reaseguros  
Leonardo Jimenez E.: Director Académico Escuela de Seguros  
Rodrigo Hoyl M. : Vicedecano Económico de la Facultad de Derecho de UANDES  
Jorge Claude B. : Vicepresidente Ejecutivo Asociación de Aseguradores de Chile



**ESCUELA DE SEGUROS  
CHILE**

**Ceremonia de  
Graduados 2023**



# CONVENIOS INTERNACIONALES



- ASOCIACIÓN ARGENTINA DE COMPAÑÍAS DE SEGUROS AACCS
- ASOCIACIÓN PARAGUAYA DE COMPAÑÍAS DE SEGUROS APCS
- ASOCIACIÓN BOLIVIANA DE ASEGURADORES, ABA
- ASOCIACIÓN PANAMEÑA DE ASEGURADORES, APADEA
- ASOCIACIÓN SALVADOREÑA DE EMPRESAS DE SEGUROS, ASES
- ASOCIACIÓN PERUANA DE EMPRESAS DE SEGUROS, APESEG
- ASOCIACIÓN INTERNACIONAL DE DERECHO DE SEGUROS AIDA CHILE
- ASOCIACIÓN CHILENA DE ADMINISTRADORAS DE FONDOS DE INVERSIÓN ACAFI
- ASOCIACIÓN DE RIESGOS Y SEGUROS ARYS
- ASOCIACIÓN DE ADMINISTRADORAS FONDOS DE PENSIONES, AFP CHILE
- ASOCIACIÓN DE FONDOS MUTUOS
- ADMINISTRADORA NACIONAL DE SERVICIOS, ANS
- ANÁLISIS DE RIESGOS DE ENTIDADES ASEGURADORAS AREA XXI, ESPAÑA
- ASEGURADORA DEL SUR, ECUADOR
- CÁMARA CHILENA DE LA CONSTRUCCIÓN
- COMITÉ IBEROLATINOAMERICANO DE AIDA CILA
- DEPÓSITO CENTRAL DE VALORES, DCV
- FORMACIÓN EJECUTIVA DIARIO FINANCIERO
- DIGITAL BANK, LATAM
- FEDERACIÓN ECUATORIANA DE EMPRESAS DE SEGUROS, FEDESEG
- FEDERACIÓN IBEROAMERICANA DE FONDOS DE INVERSIÓN, FIAFIN
- GRAHAM MILLER LIQUIDADORES DE SEGUROS LIMITADA
- GRUPO MOK
- GUY CARPENTER CORREDORES DE REASEGUROS
- INSTITUTO MEXICANO EDUCATIVO DE SEGUROS Y FIANZAS, IMESFAC
- JUAN PABLO VALDIVIESO&ASOCIADOS, AJUSTADORES ESPECIALIZADOS
- MARSH CORREDORES DE SEGUROS
- PRIMAMERICA CONSULTORES
- REASEGURADORES LLOYD'S DE LONDRES
- REINSURANCE GROUP OF AMERICA, RGA
- REASEGURADORA SWISS RE
- REASEGURADORA HANNOVER RE
- REASEGURADORA MUNICH RE
- REASEGURADORA PARTNER RE
- TURINGO, INNSPIRAL, MAGICAL STARTUPS
- PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DE CHILE
- UNIVERSIDAD DE LOS ANDES
- VIOLLIER Y ASOCIADOS AJUSTADORES DE SEGUROS



## SOLANGE BERSTEIN

**Presidenta  
Comisión para el Mercado Financiero (CMF) / CHILE**

**¿Cuáles son los principales desafíos de la Comisión para el Mercado Financiero CMF respecto a la industria aseguradora?**

Desde la perspectiva prudencial, esto es, de la solvencia y estabilidad en el mercado financiero, uno de los temas de mayor relevancia para Chile es avanzar en convergencia regulatoria hacia estándares internacionales. Un elemento clave en ese objetivo se relaciona con el proyecto de Ley de supervisión y capital basado en riesgo para las compañías de seguros. De lograr avanzar con dicho proyecto, Chile se encontraría más cerca del cumplimiento de las mejores prácticas supervisoras en materia de seguros, en línea con las recomendaciones de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional.

De todas formas, en el marco de nuestra actual legislación la CMF ha trabajado para tener un enfoque de supervisión basada en riesgos. Así, estamos desarrollando un sistema de información que permita identificar de mejor forma los riesgos a los cuales están expuestas las compañías y, una vez que se avance en el marco legal, facilitar el monitoreo de la determinación de capital. Asimismo, estamos trabajando para fortalecer los mecanismos de supervisión que le permitan a la CMF detectar los riesgos y generar acciones que los mitiguen, fortalecer las capacidades de sus equipos para el monitoreo de riesgos y, bajo el nuevo marco legal, poder evaluar la calidad técnica y suficiencia de los modelos internos de capital, y, por último, desarrollar y adoptar nuevas tecnologías para supervisión efectiva.

Desde la mirada de conducta de mercado, es decir, de la transparencia, integridad y trato justo en el sistema financiero, tenemos desafíos como la adecuada implementación de la nueva cláusula adicional (CAD) de Renta Vitalicia Escalonada (RVE) recientemente aprobada para su comercialización y que está concentrando el mayor porcentaje de ventas de rentas vitalicias en la industria. Esta es una alternativa para aquellos pensionables que prefieren obtener una pensión de mayor monto durante los primeros años de su jubilación, por lo tanto, compite directamente con la Renta Temporal con Renta Vitalicia Diferida (RT-RD). La ventaja de la RVE, respecto a la RT-RD, es que el pensionado recibirá en el periodo temporal un monto cierto y constante en UF durante dicho periodo. Sin embargo, el desafío de información al pensionado puede ser aún mayor. En esa línea, la CMF dictó instrucciones para su adecuada comercialización, relevando las obligaciones de las aseguradoras de acuerdo a lo establecido en el artículo 529 del Código de Comercio, reforzado ahora por el artículo 28 Ley Fintec y Norma de Carácter General N° 420. A través de la mencionada normativa, la CMF requirió a las compañías de seguros que venden rentas vitalicias la existencia de políticas, procedimientos, y manuales en relación con esta nueva modalidad de pensión y su implementación. También se les solicitó a las compañías que pensarán en una forma de abordar la situación posterior al cumplimiento del plazo en el cual el asegurado recibe una mayor pensión. Por último, se hizo hincapié en la necesaria capacitación a la fuerza de venta de las compañías, tanto a sus agentes como en la venta directa. En estos momentos la CMF se encuentra evaluando, para su revisión y posterior autorización, la nueva CAD de disminución temporal de pensión con posterior escalón creciente..

**¿Qué otros elementos podrían ser relevantes para los objetivos de solvencia y de conducta de mercado en la industria aseguradora?**

Otro aspecto importante desde el ámbito prudencial es la finalización de la etapa de evaluación y la definición de los términos de implementación del estándar contable para las compañías de seguros. En esa línea, se solicitó un tercer ejercicio de impacto en la industria aseguradora de IFRS 17, así como un análisis de la volatilidad para el patrimonio de las compañías de seguros de vida que tienen reservas de rentas vitalicias. Dichos análisis de impacto permitirán compararlos con las simulaciones a nivel de mercado que ha realizado la CMF y, adicionalmente, tener mayor información de impacto por compañía. Con los resultados de dichos análisis, el Consejo de la CMF determinará el camino de acción a seguir en la implementación del estándar contable internacional para los contratos de seguros, IFRS17.

El mercado de los seguros de salud es un mercado activo, hay varias compañías con participación relevante, pero que enfrentan complejidades como son los altos costos de información; la necesaria asesoría en el caso de seguros colectivos; el alcance de las pólizas; y las coberturas que se ofrecen a las personas. En este sentido, se requiere un diseño de coberturas y redacciones de pólizas fáciles de entender por el asegurado, adecuados a sus necesidades. Para ello es importante la asesoría brindada, tanto por el corredor de seguros como por la compañía, respecto a las coberturas adecuadas a cada momento de la vida de las personas y de sus necesidades. Se debe resolver adecuadamente el desafío que implica “vender más para dar mayor y mejor cobertura”.



**La CMF tiene el mandato legal de promover el desarrollo de los mercados, ¿cómo se concreta eso para la industria de seguros?**

Para el desarrollo de los mercados, y en particular la industria de seguros, un paso importante es la implementación de la Ley Fintec, que incorpora la posibilidad de que las compañías de seguros puedan comercializar, previo a la respectiva emisión de la normativa que los regule por la CMF, los seguros paramétricos. Estos son seguros que, frente a la ocurrencia del riesgo o evento contemplado en el contrato, pagan la indemnización sin que el asegurado justifique la existencia o monto de los daños, y aún en caso de que estos no se produzcan. Por otro lado, el asegurado deberá estar realmente expuesto a sufrir un daño ante la ocurrencia del siniestro. Las variables y riesgos deberán ser demostrables y medibles a través de procedimientos objetivos y el riesgo deberá ser asegurable conforme a las reglas generales. La Ley establece que no se podrán contratar bajo esta modalidad los seguros previsionales, aquellos obligatorios y los exigibles como requisito para desarrollar una actividad. La normativa con los requisitos, información, tipos de productos, índices y demás condiciones para comercializar seguros paramétricos está comprometida para el segundo semestre de 2024.



## TOMÁS SOLEY

### Superintendente General de Seguros COSTA RICA

Como Superintendente General de Seguros de Costa Rica, le agradeceríamos nos comentara, ¿cómo se ha desarrollado el mercado de los seguros después de la aprobación de la Ley 8.653 Reguladora del Mercado de Seguros del año 2.008?

En el primer lustro, el mercado dio importantes pasos, con 12 aseguradoras y una oferta de 481 productos de seguros. El mercado ha continuado diversificándose. Más de 800 opciones nos acompañan actualmente. Por primera vez, en el año 2022, “seguros de vida” encabezó la lista entre los ramos de seguros voluntarios (vida, automóviles, salud e incendio y líneas aliadas), mostrando la diversificación y profundización del mercado, ya que el primer lugar históricamente era ocupado por “automóviles”.

También, los ingresos por primas totales aumentaron en ese mismo periodo en un 202,6%, mientras que el crecimiento del primaje de los seguros voluntarios fue de 251,0%, es decir, que en cuestión de 14 años las primas de los seguros voluntarios crecieron dos veces y medio el monto inicial.

Hoy día el mercado cuenta con una regulación y supervisión que posiciona al consumidor de seguros como una de sus prioridades. Sin duda, la robustez de la normativa ha permitido una evolución, desde el 2008 hasta ahora, hacia un mercado más eficiente, transparente e íntegro.

Sabemos que desde Noviembre del año 1.924 hasta Agosto del 2.008 existía por Ley en forma exclusiva, el Instituto Nacional de Seguros INS, Institución legalmente autorizada para operar y prestar servicios de seguros en Costa Rica. Nos imaginamos que partir del 2.008 con la participación de nuevos actores la penetración de seguros debiera haber aumentado. ¿Cuál son los resultados obtenidos, y si ellos han sido los esperados por la autoridad regulatoria?

Tras más de 80 años de un mercado definido por un monopolio estatal, finalmente la industria evolucionó a partir del 2008. Ese año, la entrada en vigencia de la Ley Reguladora del Mercado de los Seguros abrió las puertas a más participantes, y creó la Superintendencia General de Seguros SUGESE, para velar por el correcto funcionamiento del mercado con el consumidor de seguros en el centro.

Desde la apertura del mercado de seguros en 2008 hasta el 2022, la penetración (primas/PIB) pasó de 1,8% a 2,6% en 2022. Han pasado 15 años desde el adiós al monopolio y la creación de la Superintendencia. Podemos afirmar hoy que el mercado ha mostrado resultados satisfactorios y sigue teniendo un enorme potencial de crecimiento.

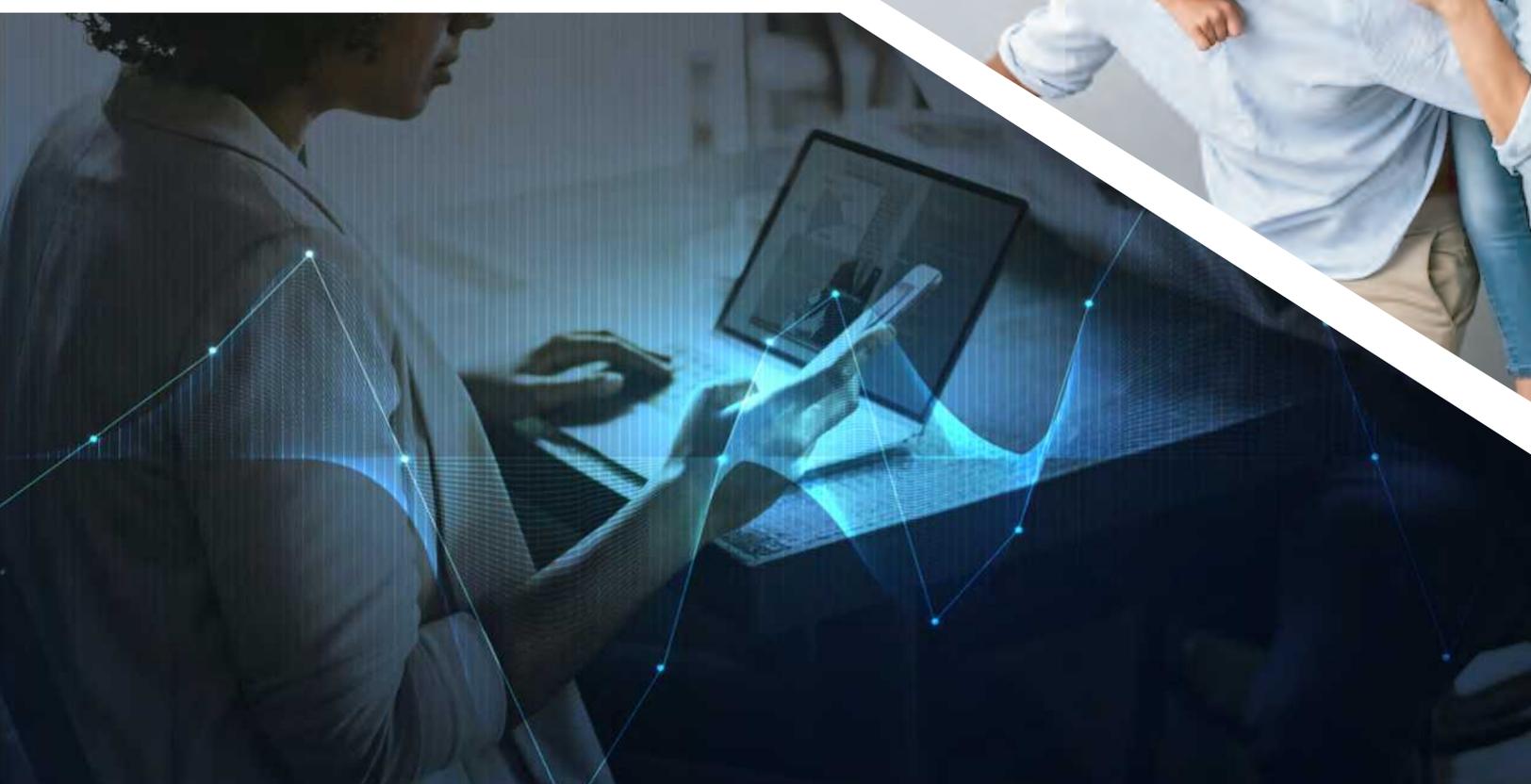
En este tiempo, desde el marco supervisor también hemos tenido aprendizajes incluidos que nos permiten enfrentar los desafíos actuales y futuros, cada vez más apegados a las mejores prácticas y en cumplimiento con los estándares de la Asociación Internacional de Supervisores de Seguros (IAIS, por sus siglas en inglés).

**Dado los permanentes e innovadores cambios que está enfrentando la humanidad, con la inteligencia artificial, machine learning, growth hacking, realidad virtual, ciber riesgos, Chat GPT, entre otros, ¿cómo están preparando a los profesionales de la SUGESE en estos nuevos desafíos que obviamente llegaron para quedarse?**

El enfoque que hemos dado en la atención de los temas de innovación ha sido formando y acompañando los esfuerzos de las FinTech. Más recientemente, en el 2022, con el Centro de Innovación Financiera (CIF), donde se abordan iniciativas y temas de Insurtech, RegTech y SupTech.

Desde la SUGESE, reconocemos la importancia de identificar los retos, pero también oportunidades que la innovación nos ofrece, y con ese grado de relevancia incorporamos este tema en nuestro plan estratégico.

Para el periodo 2024-2028, la Innovación y Transformación Digital está mapeada como un eje estratégico que busca dirigir a la Superintendencia al desarrollo de acciones estratégicas y proyectos (incluida la capacitación al personal) que involucren cada vez más tecnologías de información acorde con las tendencias identificadas y las recomendaciones de organismos internacionales.





**SUPERINTENDENCIA  
DE BANCA, SEGUROS Y AFP**

República del Perú



## RODRIGO LEYTON

### Supervisión de Reaseguros SBS / Perú

¿Como Intendente de Supervisión de Reaseguros de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP del Perú (SBS) le agradeceríamos nos indicara ¿cuáles son las principales preocupaciones de la SBS y qué medidas están tomando para enfrentarlas?

El principal interés de la Superintendencia es contar con un marco normativo sólido y consistente con las características de los sistemas supervisados y en línea con las mejores prácticas internacionales. En particular, la normativa de seguros inició un proceso de modernización tras la promulgación de la Ley del Contrato de Seguros en el 2012, adecuando la normativa de pago de primas, gestión y pago de siniestros, pólizas electrónicas y transparencia de información en primera instancia, para luego actualizar las normas de reservas técnicas, inversiones, reaseguros, micro seguros, comercialización, conducta de mercado e intermediación.

Actualmente, nos encontramos en proceso de desarrollo de un modelo de capital basado en riesgos propio, de armonización de las normas internacionales de contabilidad, de creación de centrales de información por tipo de seguro y de fortalecimiento del marco normativo de conducta de mercado del sistema de seguros. Además, se está trabajando en la actualización de normas prudenciales estructurales para el sector, como las referidas al calce de activos y pasivos o la actualización de las tablas de mortalidad, entre otros.

En materia de cambio climático y sostenibilidad ambiental, hemos definido una hoja de ruta a mediano plazo para el análisis y adecuación de la normativa. Asimismo, hemos empezado a estudiar la regulación de seguros paramétricos, considerando los importantes cambios en la frecuencia y severidad de los riesgos de la naturaleza en los últimos años, hidro-meteorológicos principalmente.

¿Cuáles son las condiciones mínimas que debe cumplir una Reaseguradora para operar en Perú?  
¿Existen actualmente algunas Reaseguradoras autorizadas operando en su país?

#### **Las empresas de reaseguros pueden operar en el Perú bajo una de las siguientes cuatro condiciones:**

1. Que estén establecidas en el país como empresa de reaseguros o empresa de seguros y reaseguros.
2. Que se encuentren inscritas y hábiles en el Registro de Intermediarios y Auxiliares de Seguros, Empresas de Reaseguros del Exterior y Actividades de Seguros Transfronterizas.
3. Que cuenten con una calificación de riesgo internacional no menor de BBB en escala de Standard & Poor's o similar con una antigüedad no mayor a 18 meses.
4. Que cuenten con una autorización excepcional de la Superintendencia en un ramo y por un plazo específico.

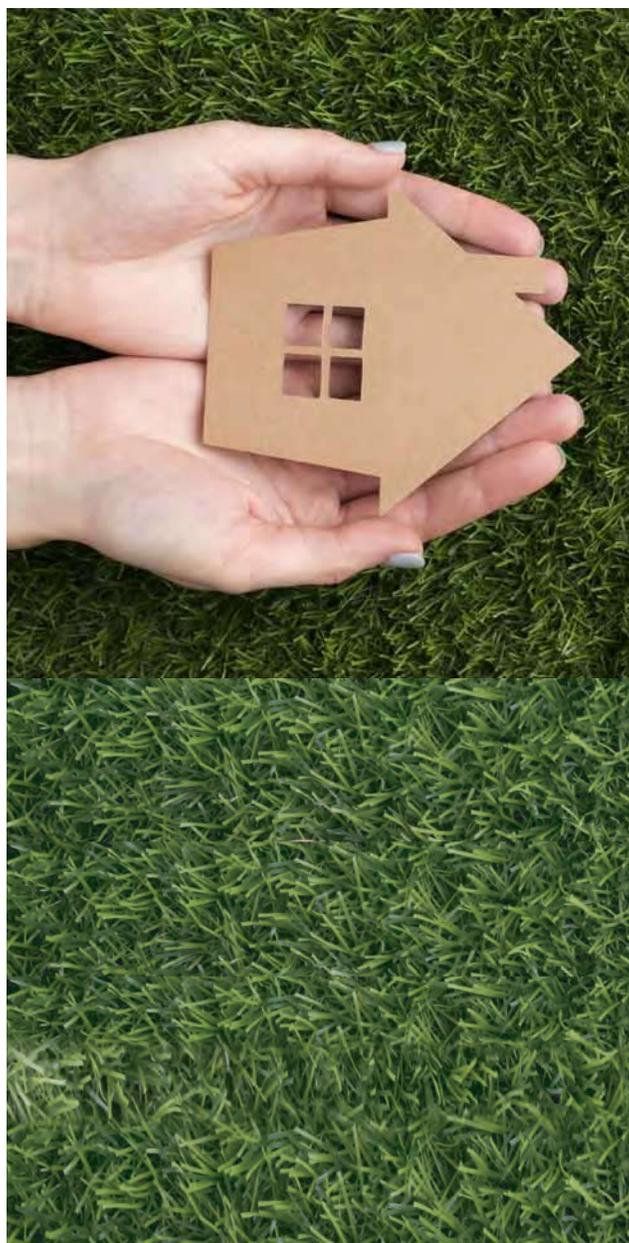
Durante este año, 237 reaseguradores extranjeros participaron en distintos contratos de reaseguro automático y facultativo con aseguradoras nacionales; si bien ninguno de ellos dispone de una autorización excepcional para operar en el país, operaron bajo el cumplimiento de la calificación de riesgo internacional mínima, que debe ser informada por la empresa de seguros interesada. En nuestro Registro se encuentran inscritos los representantes legales de 26 reaseguradoras del exterior, las que deben mantener un patrimonio no menor a USD10 millones y presentar anualmente sus estados financieros y memoria anual, así como el último informe de clasificación de riesgo reconocido por la autoridad competente del país de origen y el reporte de contratos de reaseguro suscritos.

Además, a la lista de reaseguradores extranjeros se debe sumar a las empresas de seguros locales que han obtenido autorización para realizar operaciones de reaseguro aceptado en los ramos de seguros aprobados, incrementando de esa manera su capital mínimo de acuerdo a la Ley General de la Superintendencia.

**Perú es un país que al igual que Chile está muy expuesto a riesgos catastróficos de la naturaleza como: terremotos, inundaciones, erupciones volcánicas, entre otros, que por supuesto producen graves daños a la infraestructura pública y privada. Normalmente los gobiernos no disponen de los recursos para enfrentar dichos daños. ¿Han pensado como país constituir algún fondo público o la contratación de seguros para reconstrucción de los daños ocasionados? o ¿han pensado algún sistema que proteja o asegure dichos bienes?**

Es de vital importancia que nuestros países definan políticas públicas y privadas concretas para la gestión del riesgo de desastres, como Superintendencia identificamos la relevancia de la cuantificación del riesgo en este proceso. Es por ello que entre los años 2015 y 2021, conjuntamente con el Centro Peruano Japonés de Investigaciones Sísmicas y Mitigación de Desastres (CISMID), órgano adscrito a la Universidad Nacional de Ingeniería del Perú, actualizamos la metodología para la estimación de pérdidas ante terremoto y tsunami, desarrollando un modelo probabilístico que incluye los últimos avances científicos en la materia, e información propia de nuestro mercado en relación al peligro y la vulnerabilidad ante dichos riesgos.

Adicionalmente, el CISMID desarrolló un software con la capacidad de modelar las pérdidas bajo esta metodología que permite al supervisor determinar con mayor certeza el requerimiento de cobertura de reaseguro y de reserva catastrófica que deben considerar las empresas de seguros, asimismo, les permite a las compañías evaluar continuamente sus métricas de riesgo y adaptar su gestión de riesgos catastróficos a dicha exposición.



La herramienta de cálculo se ha puesto a disposición del Estado para que, a través de la SBS, las entidades puedan remitir sus bases de datos (campos e información definida) y recibir los informes de pérdidas respectivos. En ese sentido, ya hemos trabajado con el Ministerio de Educación (Minedu) y de Economía y Finanzas (MEF) del Perú en distintas iniciativas.

Finalmente, el Gobierno ha asignado fondos para la ejecución de actividades preventivas ante el peligro inminente de la ocurrencia del Fenómeno El Niño, en el marco de la política nacional de gestión del riesgo de desastres, a través de la Autoridad para la Reconstrucción con Cambios. Asimismo, este año se aumentó el presupuesto para el seguro agrícola catastrófico, producto semi-paramétrico subsidiado al 100% por el Estado desde el 2009, con el objetivo de brindar protección a los agricultores de subsistencia en las zonas de pobreza extrema del país.

**Nos hemos informado que la SBS se preocupa muy especialmente de la formación de sus profesionales, que estén debidamente calificados para asumir las diversas funciones dentro de la institución. Desde hace varios años han venido realizando actividades de formación y capacitación con diferentes instituciones reconocidas a nivel internacional.**



Como Intendente de Supervisión de Reaseguros supimos que ha participado en varios Diplomados Internacionales de Seguros y Reaseguros, nos podría indicar ¿con qué instituciones están trabajando y cuál ha sido su experiencia y la de sus colaboradores?

La Superintendencia tiene una política clara de capacitación de su personal. Personalmente, ingresé a través del Programa de Extensión (PEXT) que realiza la SBS anualmente desde hace 25 años, y que ha conseguido formar a 918 destacados profesionales egresados de las carreras de Economía, Contabilidad, Ingeniería y Administración.

Las principales claves del éxito del PEXT son: (i) el compromiso institucional hasta el más alto nivel, (ii) la fortaleza de un programa único, desafiante, y dinámico con cursos impartidos por destacados profesores locales y extranjeros de renombrada trayectoria, provenientes de prestigiosas universidades, (iii) un esquema de incentivos apropiado (programa 100% gratuito, subvención económica durante los 3 meses del programa y la posibilidad de trabajar en la SBS dependiendo del rendimiento durante el programa y las plazas disponibles), (iv) un riguroso proceso de selección (a cada edición postulan más de 1000 y solo entran al PEXT entre 25 y 30 profesionales), y (v) la colaboración de aliados estratégicos que han participado desde el diseño inicial, hasta en el financiamiento.

Los profesionales que ingresan a trabajar luego de llevar el PEXT exitosamente, continúan fortaleciendo sus competencias con planes formativos adecuados a las necesidades de las funciones y roles que cumplen. Desde mi ingreso en 2011, he podido participar en diversos cursos tanto de capacidades técnicas y tecnológicas como de habilidades blandas con instituciones educativas nacionales e internacionales con el perfil más idóneo en cada oportunidad.



## FERNANDO VÍQUEZ

Presidente  
AAP / COSTA RICA

Nos hemos informado que la Asociación de Aseguradoras Privadas de Costa Rica, AAP, ha sido elegida para organizar la 39ª Conferencia Hemisférica de Seguros Fides Pura Vida 2025 en la ciudad de San José, que está programada para noviembre de 2025.

Para la AAP es un honor y un privilegio ser la organizadora de la próxima Conferencia Hemisférica de Seguros de FIDES que es el evento más importante de la industria aseguradora de Iberoamérica.

Con el nombre de Fides Pura Vida 2025, pretendemos extender una invitación a conocer nuestro estilo de vida en un país abierto al mundo y en el que la hospitalidad, cordialidad y calidez forman parte de nuestra cultura. En San José celebraremos un reencuentro de amigos, en un clima propicio para realizar negocios exitosos, contactos importantes y especialmente, compartir una visión de futuro en la que el ser humano y nuestro planeta sean la inspiración

**¿Como país organizador de la versión 39 ¿cuáles son los temas que considera más relevantes que debieran estar incluidos en esta próxima versión?**

La Conferencia Hemisférica de Seguros es la expresión también de los temas que ocupan la dinámica de la industria de seguros y reaseguros, por lo que se trabaja ya en una agenda que responda a las expectativas de las organizaciones afiliadas a FIDES que agrupan las compañías de seguros de los 20 países miembros.

Sin duda los temas de sostenibilidad, los riesgos climáticos, el contexto geopolítico mundial, la expansión de los mercados a la luz de la adopción de tecnologías, la responsabilidad con los nuevos consumidores en un mundo que requiere inmediatez y facilidades frente a las garantías normativas y regulatorias, la innovación en los negocios globales de seguros, el papel del reaseguro frente a un crecimiento de los riesgos catastróficos y la post pandemia de COVID con todas las lecciones aprendidas, serán parte del repertorio.

**¿Revisando la página WEB de la AAP observamos que Costa Rica es un país muy comprometido con el tema de la sostenibilidad. Más del 90% de la energía proviene de fuentes renovables y los temas de Environmental Social and Governance ESG son fundamentales en la operación de seguros local. ¿Qué está haciendo la industria aseguradora privada de Costa Rica para favorecer o estimular la adopción de los principios ESG por parte de empresas públicas y privadas?**

Nuestra industria puede, y debe, ser un motor de cambio en la transición hacia un mundo más sostenible. Así lo entendemos en nuestro país y en la AAP.

Por ello, para honrar nuestra vocación ambiental nos entusiasma contarles que como anfitriones del FIDES Pura Vida 2025, decidimos que por cada persona que se inscriba en la Conferencia plantaremos un árbol en los bosques secos de Guanacaste, una provincia del pacífico costarricense.

Esto lo lograremos a través de MICE Forest, una innovadora iniciativa que, mediante la restauración de ecosistemas, busca reducir la huella de carbono de las reuniones que se realizan en nuestro país. Así, todos seremos parte de la solución al contribuir con la recuperación de la biodiversidad de plantas y animales que han visto sus hábitats afectados por el cambio climático y otras actividades humanas.

Adicionalmente, nuestro compromiso con la sostenibilidad nos llevó a firmar un Protocolo de Conducta Empresarial Responsable en el 2022 y hoy trabajamos en el Sector Asegurador Sostenible, que reúne 21 aseguradoras e intermediarios comprometidos en la búsqueda de soluciones para la adopción de los Objetivos de Sostenibilidad y la adopción de los principios ASG en una hoja de ruta con tres temas prioritarios: gobierno corporativo, estrategia climática y gestión integral de riesgos y continuidad del negocio.

Durante el 2023 se trabajó en un intenso programa de capacitación a la industria y en la promoción de políticas, acciones y proyectos que sean precursores de las mejores prácticas del sector asegurador en armonía con el objetivo de promover un desarrollo sostenible.

Debemos avanzar en la sostenibilidad y abrazar la innovación como principios fundamentales en nuestro trabajo. Al hacerlo, no solo aseguramos un futuro más seguro para todos, sino que también contribuimos a la preservación de nuestro hermoso planeta.



**¿Después de la apertura del mercado asegurador del año 2008 hasta el año 2019, los ingresos por primas totales habían aumentado 147%, ¿cómo ha sido el desarrollo y crecimiento de la industria aseguradora privada en Costa Rica? y ¿cuánto de este porcentaje se lo atribuye a compañías asociadas a la AAP?**

El desarrollo y crecimiento de la industria aseguradora en Costa Rica ha sido notable en las últimas décadas. La apertura del mercado asegurador en 2008 permitió la participación de 11 compañías privadas afiliadas todas a la AAP, lo que impulsó la competencia y la innovación en el sector. El aumento en la oferta de productos y servicios ha llevado a un mayor interés por parte de los consumidores en la adquisición de seguros, contribuyendo un crecimiento constante del mercado

En diciembre del 2010, año en el que inició la competencia realmente, las primas del mercado asegurador costarricense eran de ₡377.750,20 millones de colones (US\$737,79 millones) y al cierre del 2022 se reportaron primas totales por ₡1.017.756,22 de colones (US\$1703,81 millones) lo que significa un crecimiento de casi un 170% .

Este comportamiento ha sido impulsado por la dinámica aportada por el sector privado en competencia que participa en el mercado de seguros voluntarios y cuyo crecimiento ha sido del 200%. En cuanto al porcentaje de participación, actualmente las aseguradoras privadas tienen un 46% de participación en el mercado de seguros voluntarios y un 60% de los seguros personales (vida, salud y accidentes).

**¿Con el objetivo de reunir en FIDES 2025 más de 1.000 personas, ¿qué iniciativas desarrollarán y cuáles son los atractivos que ofrece Costa Rica para persuadir a más personas de la industria aseguradora Latam para asistir a dicha conferencia?**

Costa Rica es un país abierto al mundo, no sólo ofrece un gran atractivo turístico para quienes deseen agregar unas excelentes vacaciones en nuestras hermosas playas o montañas y extender su estadía en nuestro país, sino también una sociedad abierta a la atracción de inversión de alta calidad. Es un país que ofrece un excelente clima para hacer negocios y especialmente para hacer amigos. Es un país inspirador!

Un país pequeño en escala, pero grande en talento. Con poco más de 5 millones de costarricenses, somos mundialmente reconocidos por nuestra cultura hospitalaria, nuestra calidez y cordialidad, siempre dispuestos a recibir a los demás con los brazos abiertos. Esa es nuestra promesa, la seguridad de que haremos todo lo necesario para facilitar los espacios de networking y asegurar un repertorio de contenido de alta calidad, para que cada asistente regrese a su país y se sienta satisfecho de haber participado en el Fides Pura Vida 2025.





## RENATO BEDOYA

**Gerente de Riesgos / Risk Manager  
APESEG / PERÚ**

**¿De dónde nace esta interesantísima iniciativa de Aseguramiento y Financiamiento de la Infraestructura Pública en el Perú ante Riesgos Catastróficos?**

En el 2016, a través de un relacionamiento con Reaseguradores, entre ellos XL Catlin, nos enteramos en APESEG de la creación reciente del Insurance Development Forum (IDF), organismo compuesto por los reaseguradores más grandes del mundo, con el soporte del Banco Mundial así como de Naciones Unidas, y que fuese presentado en la COP 21 2015 en París como una organización internacional con la misión de optimizar y ampliar el uso de esquemas de aseguramiento bajo el objetivo del desarrollo sostenible de países, donde a la vez, se puedan extrapolar las capacidades del sector asegurador a nivel mundial en la gestión de riesgos para contribuir a una mayor resiliencia y protección para las personas, comunidades, empresas e instituciones públicas alrededor del mundo que son vulnerables a desastres naturales y sus consecuentes shocks económicos.

El verano del 2017, el Fenómeno del Niño nos sorprendió ya que los análisis internacionales que monitorean la zona oficial de El Niño (zona llamada 3-4) en el medio del Pacífico, no estimaban la ocurrencia de un evento moderado o fuerte; no obstante, existe una zona cerca a Perú y Ecuador (llamada 1-2), que no es la zona oficial de monitoreo internacional pero que sí tuvo un calentamiento del mar muy por encima del promedio cerca a las costas de ambos países, lo cual en poco tiempo empezó a causar muchas lluvias y deslizamientos, llamados Huaycos en Perú, desde la zona norte del país cerca a Ecuador, hasta Lima la zona central costera del país. A esta variación del Fenómeno del Niño se le llamó Niño Costero

En ese entonces, evidenciando el poco nivel de aseguramiento de la infraestructura pública en el Perú, donde tanto escuelas públicas, centros de salud públicos, como carreteras y vías no concesionadas, entre otros, no cuentan con ningún nivel de aseguramiento, tuvimos la oportunidad de conversar con el responsable del comité de implementación del IDF de aquel entonces (Rowan Douglas) para que nos ayuden en conversaciones con el Estado Peruano a fin de reforzar sobre el potencial alcance de la introducción de esquemas de aseguramiento a nivel país. Ello serviría no sólo para reducir el riesgo soberano en Perú, sino además que contribuye en la gestión integral del riesgo de desastre hacia un desarrollo de largo plazo. Conjuntamente, estaba en línea con una publicación del Ministerio de Economía y Finanzas del Perú (MEF) en el 2016, donde se definió la Estrategia Integral de Protección Financiera Nacional ante el Riesgo de Desastre asociados a Fenómenos Naturales. El IDF acababa también de participar en ese entonces en la reunión anual del Foro de Cooperación Económica Asia Pacifico (APEC) realizado en Lima ese año.

Mientras pensábamos la realización de un evento presencial de dos días en Lima para finales del verano del 2017 (marzo/abril) con la participación de diversos reaseguradores, miembros del IDF, que venían a Perú desde Londres, New York, Ciudad de México, Bogotá, Miami, Sao Paulo, entre otros, en Perú éramos azotados por un Fenómeno del Niño.



Con algunos cambios de ministros en el 2018-2019, se tuvo la oportunidad de tener un acercamiento con el Ministerio de Educación (MINEDU) y discutir sobre esquemas de aseguramiento para Colegios Públicos ya que el sector educación se había visto impactado severamente durante el Niño Costero 2017.

Mientras, en Europa se firmaba el Acuerdo Tripartito entre el Ministerio de Cooperación Económica y Desarrollo (BMZ) de Alemania, en IDF y el Programa de la Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), con el objetivo de desarrollar una serie de programas de financiamiento del riesgo climático con la introducción de seguros, para ayudar a las poblaciones de países en desarrollo que necesiten una mayor resiliencia financiera frente a los impactos del riesgo climático y otros peligros naturales. Ello nos abrió las puertas para poder proponerle al Estado, específicamente al MINEDU, propuestas de aseguramiento, con ayuda técnica del IDF, y con el soporte del Acuerdo Tripartito IDF-BMZ-PNUD, a través del financiamiento de un proyecto en Perú.

### ¿Quiénes son las instituciones participantes del promisorio proyecto de Aseguramiento de Colegios Públicos en Perú? y ¿cuáles fueron los criterios de selección?

Mientras el Acuerdo Tripartito se terminaba de firmar en 2019, el IDF designó dos de sus miembros (AXA XL y Munich Re) para que junto con APESEG se empiece a delinear una propuesta de proyecto a ser sometida a evaluación por el Comité Directivo del InsuResilience Solutions Fund (ISF) de Alemania. Recordemos que en el 2018 AXA Group compra XL Catlin (XL Group), convirtiéndose en AXA XL.

El ISF acababa de ser estructurado bajo el financiamiento del banco de desarrollo KfW de Alemania, como un acuerdo entre el gobierno alemán y los países miembros del G7 para la creación del InsuResilience Global Partnership for Climate and Disaster Risk Finance and Insurance Solutions. Es así como el ISF funciona como el brazo operativo del gobierno alemán, que se encuentra bajo el paraguas de la escuela de negocios de la Universidad de Frankfurt, y que operativiza el financiamiento y seguimiento de proyectos que se enmarcan en el Acuerdo Tripartito IDF-BMZ-PNUD.

Antes de empezar a trabajar en la aplicación del proyecto, se decidió incorporar al equipo a un desarrollador tecnológico (Insurtech) de Alemania, llamado PICTURE, y a dos modeladores de riesgo catastrófico internacional: Para el riesgo sísmico, a Global Earthquake Model (GEM Foundation – Italia) y para el riesgo de inundación, a JBA Risk Management (Inglaterra).

Justo en medio de las semanas de mayores desastres por este Niño Costero vinieron a Lima los miembros del IDF para el evento que organizábamos en APESEG de la mano del IDF para el Gobierno Peruano. De manera preliminar, dada la coyuntura, se avizoraba un buen momento para exponer las bondades de programas integrales de aseguramiento a la infraestructura pública. No obstante, nos dimos con la sorpresa de que antes de terminar el primer día del evento, el MEF no mostraba mucho interés en el diálogo ni en las propuestas para trabajar en conjunto con el expertise internacional del IDF, ya que, para ese entonces, el foco del MEF sobre temas de transferencia del riesgo recaía sólo la estructuración del CAT Bond de la Alianza del Pacífico, que ya venían trabajando con el Banco Mundial para el año entrante (2018), donde participarían además Chile, Colombia y México.

Dada la poca apertura del MEF en las reuniones con el IDF en Lima, se tuvo que cancelar el segundo día del evento y los miembros del IDF adelantaron vuelos de regreso a sus respectivos países.

Ello marcó un desafío para la asociación en poder retomar las conversaciones con el gobierno para esquemas de aseguramiento a nivel país, pero a causa de los daños que dejaba el Niño Costero del 2017, los cuales aproximaban los ocho mil millones de dólares para la reconstrucción de la infraestructura dañada, daba un espacio para el diálogo y poder discutir sobre futuros financiamientos de desastres con seguros. Si bien el Perú estaba financieramente estable a ese momento, podría no tener la misma capacidad financiera de respuesta ante un próximo desastre, siendo particularmente un país dentro del Cinturón del Fuego experimentando un extenso silencio sísmico.

A la vez, se decidió realizar un Estudio de Factibilidad en Perú, para analizar la viabilidad política, legal/regulatoria y técnica de implementar un esquema de aseguramiento a nivel país.

Los resultados del Estudio de Factibilidad fueron bastante positivos. Nos reunimos con diferentes actores del sector público relevantes para el desarrollo del proyecto, así como del sector privado y ciencias afines; incluidos funcionarios gubernamentales de diferentes direcciones del MEF y del MINEDU, el regulador local de seguros la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS), compañías de seguros locales miembros de APESEG, también con expertos en las áreas de análisis de riesgo sísmico de la Universidad Católica del Perú (Grupo GERDIS) y del grupo de investigación sísmica Peruano-Japonesa (CISMID), y además con expertos jurídicos del estudio de abogados internacional DLA Piper. Inclusive, realizamos visitas a cuatro escuelas públicas de diferentes características de infraestructura en el área metropolitana de Lima, donde se recabó información preliminar tanto escrita como fotográfica

El Estudio de Factibilidad se sometió a evaluación por el Consejo Directivo del ISF, quienes aprobaron que procedamos a armar la propuesta para el desarrollo del proyecto.

De esa manera se conformó el consorcio para el proyecto conformado por APESEG, Munich Re, AXA XL, PICTURE, GEM y JBA. La propuesta tomó varios meses, donde los criterios de evaluación incluyen, pero no se limitan a: desarrollar nuevos productos de seguros o ampliar productos ya existentes que protejan a poblaciones vulnerables en países en desarrollo ante riesgos climáticos, especialmente enfocados a gobiernos, regiones o a otros grupos de interés. Evalúan además que la población vulnerable que se estaría atendiendo con la solución de seguros esté por debajo de los niveles de pobreza internacional (en términos de ingreso familiar día)

También evalúan el tamaño de la población objetivo a atender, que debe estar además focalizado en países de Asia, África y Latinoamérica. Por otro lado, que el producto de seguros considere al menos uno de los siguientes riesgos: inundaciones, viento/tormenta, exceso de lluvia, sequía/olas de calor, olas de frío (es posible una combinación con otros peligros). El cofinanciamiento de estos proyectos por parte del gobierno alemán a través del Acuerdo Tripartito puede alcanzar los 2.5 millones de euros, donde el 50% es cofinanciado por los miembros del consorcio del proyecto, ya sea en efectivo o en mano de obra/en especie.

El proyecto de Propuestas de Aseguramiento para Colegios Públicos en Perú fue el primer proyecto a nivel mundial en ser aprobado bajo el Acuerdo Tripartito IDF-BMZ-PNUD.

### ¿Cuál es el nivel de avance del proyecto y cuáles son los plazos que se han dado?

Los plazos iniciales, de acuerdo con el contrato que se firma entre los miembros del equipo del proyecto y el ISF es de dos años. En nuestro caso, dado que hemos sufrido una significativa inestabilidad política en Perú, con varios cambios de presidente e innumerables cambios de ministros, nos vimos con la necesidad de someter a evaluación la extensión del proyecto para dos años adicionales, evidenciando avances y la potencialidad de poder terminarlo.

Este es un proyecto que no vende un seguro al Estado, sino que diseña diferentes esquemas de aseguramiento, incorporando una variedad de programas paramétrico e indemnizatorio, y que el gobierno podrá licitar públicamente al terminar el proyecto. La complejidad y alcance del proyecto recae en sus diversos componentes, por un lado, se definen una serie de actividades referidas al análisis del riesgo y modelos catastróficos, mientras que por otro tienes todo lo relacionado al diseño y desarrollo del programa de seguros. Por otro lado se enmarca todo lo referido al manejo de siniestros y reconstrucción, donde se introduce el desarrollo de una aplicación móvil (App PICTURE) que servirá no sólo para documentar con imágenes el tipo de infraestructura educativa y el estado actual (útil para la suscripción), sino que además, con elementos de inteligencia artificial e imágenes satelitales, la tecnología permitirá determinar los daños ocurridos a causa de un desastre de manera inmediata a través de la documentación de cómo quedó la infraestructura post desastre. También estamos incluyendo en la App un estudio que encargamos a la Universidad Católica del Perú con los costos de reconstrucción de colegios públicos a nivel nacional, por tipo de colegio y por región, para que esos costos de reconstrucción estén incluidos en los algoritmos de la aplicación.

Así el Estado y aseguradoras podrán saber rápidamente cuánto se dañó, con información preliminar, en momentos que quizá el acceso a la zona afectada sea muy limitado y que podría servir además para que re/aseguradores puedan emitir adelantos de indemnizaciones en caso sea necesario contando un sustento preliminar de los daños rápidamente.



En general, se ha avanzado en varios de los componentes mapeados en el proyecto, tanto para la parte de análisis de riesgo, modelamiento catastrófico, armados de esquemas preliminares, tarificación preliminar de costos de prima anual, desarrollo de la aplicación móvil, incluyendo una prueba de campo de su funcionalidad en diversos tipos de colegios públicos y el desarrollo de capacidades de funcionarios públicos en seguros, a fin de que las propuestas que salen del proyecto puedan ser entendidas y el Estado pueda tomar una decisión informada.

**Entendemos que la Asociación Peruana de Empresas de Seguros APESEG, está colaborando en llevar adelante el proyecto. ¿cuál es la responsabilidad o actuación que juega su institución en este proyecto?**

Si bien todos los miembros del proyecto estamos comprometidos en el desarrollo de las distintas actividades del proyecto en conjunto, donde tenemos reuniones periódicas para discutir el planeamiento y ejecución de actividades, avances, interrupciones, entre otras, cada miembro tiene sus funciones establecidas. Para el caso de APESEG, siendo la organización con presencia local, ha tenido una responsabilidad muy especial, encargada del contacto con los Ministerios a diferentes niveles, pero a la vez, de coordinación con los miembros del proyecto, organismos internacionales (ej. oficina local de PNUD, GIZ) y otras entidades gubernamentales (ej. SBS, Municipalidad de Lima) y con organismos no gubernamentales (ej. CAPECO-gremio de constructoras, CISMID, Grupo Gerdis) buscando facilitar el desarrollo del proyecto. Así mismo, responsables de recopilar información necesaria para las distintas actividades de los diversos componentes en el proyecto, y una fuerte participación en el manejo del proyecto (Project Management). Adicionalmente, responsables del importante contacto, enlace e interlocución con el mercado asegurador local, ya que la experiencia local es vital para el desarrollo del proyecto.

Como mencionado anteriormente, debido a los varios cambios de gobierno recientes en Perú, mantener vivo el proyecto ha sido todo un reto. No ha sido fácil mantener un "full engagement" del gobierno a pesar de ver al proyecto como uno muy interesante y de gran impacto; no obstante, se ha avanzado bastante en varios de los componentes mencionados y hemos encontrado diversas maneras de ir avanzando, aún en aquellas oportunidades cuando las puertas no se nos presentaban muy abiertas.



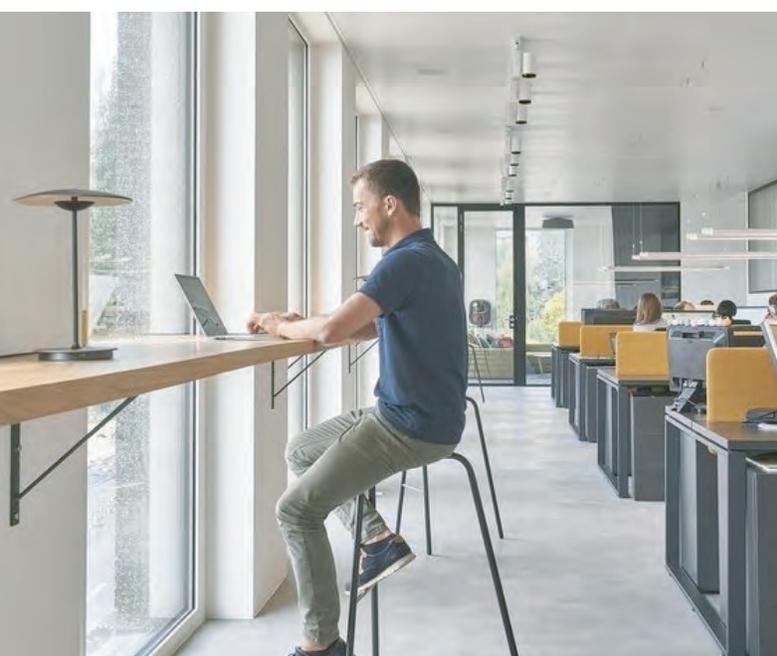
**Entendemos que APESEG invitó a algunas instituciones y personas para el diseño y desarrollo de un Programa de Capacitación, dirigido a profesionales del Ministerio de Economía y Finanzas y otras instituciones públicas y ministerios del Perú, con el objetivo de formar y capacitar a los profesionales de las instituciones públicas, en la importancia de los riesgos catastróficos, sus medidas de mitigación y alternativas de financiamiento. ¿Sería tan amable de contarnos la experiencia? ¿Quiénes participaron, el nivel de logro de los objetivos y resumir el programa realizado?**

La idea de armar un programa de capacitación en seguros, como mencionado en una pregunta anterior, surge prioritariamente, para contribuir con el mejoramiento de capacidades de funcionarios del gobierno en temas de seguros. De esa forma, discusiones que se tengan sobre las diversas actividades del proyecto, así como las propuestas resultantes hacia el final del proyecto puedan hacer más sentido; es decir, se entiendan mejor, y el Estado sepa a qué sector re/asegurador se está refiriendo con un tema u otro dentro de los programas de aseguramiento que se vayan definiendo. Que el Estado pueda tomar una decisión informada sobre las propuestas de aseguramiento resultantes del proyecto es muy importante para nosotros.

Si bien ese fue el primer punto para el desarrollo de la capacitación, creímos oportuno ir avanzando con esta actividad del proyecto de manera que nos acerque también más a los funcionarios del gobierno actual y nos otorgue la de acompañarlos en el entendimiento de un rubro nuevo para ellos, ya que hace no mucho se creó una Dirección dentro del Ministerio de Economía y Finanzas que se encargaría, entre otras funciones, del aseguramiento por parte del Estado.

Para la realización de la capacitación en seguros creímos prudente contar con la participación de dos Escuelas de Seguros Internacionales, como son la Escuela de Seguros de Chile y el Instituto Nacional de Seguros de Colombia. El reconocimiento en la educación en seguros de organizaciones internacionales era de suma importancia ya que debíamos contar con expertos de primer nivel en la enseñanza de los temas que teníamos plasmados en la currícula que armamos al interior del proyecto para capacitación. Así mismo, era importante demostrar al gobierno el compromiso y la experiencia en seguros de países vecinos en el dictado de las clases y temática respectiva. Ello, de cara a lo que podría ser el primer acercamiento en temas de seguros para la mayoría de los funcionarios públicos que atendían esta capacitación.

La Escuela de Seguros de Chile tuvo una especial participación ya que impartieron cinco de los siete módulos planificados, que incluían Introducción al Riesgo y Conceptos Básicos, Estrategia de Gestión y Financiamiento del Riesgo, Manejo de Riesgo y Tipos de Seguros, y Funcionamiento del Seguro de Propiedad, Naturaleza-Estructura, Actores, Franquicias, Cláusulas, y el Proceso de Ajuste de Siniestros.



El Instituto Nacional de Seguros de Colombia nos apoyó muchísimo con el módulo de Lineamientos Generales para el Aseguramiento de Bienes Públicos, donde pudieron transmitir la experiencia del gobierno colombiano y del sector asegurador de Colombia en el desarrollo y publicación de esos lineamientos a nivel nacional ya realizado, y que servirá de guía a los funcionarios públicos peruanos para el desarrollo de éstos.

También contamos con la experiencia de una ex Intendente de Reaseguros de la Superintendencia de Seguros en Perú (SBS), Sra. Carla Chiappe, que nos impartió el módulo de Aspectos Legales del Seguro.

Esta capacitación contó con la participación de representantes del Ministerio de Economía y Finanzas (MEF), Ministerio de Educación (MINEDU), Ministerio de Defensa (MINDEF), Ministerio del Interior (MININTER), Ministerio de Ambiente (MINAM), y de otras entidades como la SBS, el Organismo Supervisor de Contrataciones con el Estado (OSCE), y del Centro Nacional de Abastecimiento de Recursos Estratégicos (CENARES).

Estamos muy agradecidos con el nivel de compromiso y profesionalismo demostrado por el equipo de la Escuela de Seguros de Chile y sus profesores. En especial, por concretar de manera efectiva toda la currícula planteada en los distintos módulos que tuvieron a su cargo. Sabemos que los horarios fueron difíciles dado que se realizaban las sesiones al finalizar la tarde, luego del horario de oficina en Perú, pero se logró claramente con el objetivo, y hoy los funcionarios del Estado Peruano ya cuentan con un mejor entendimiento de diversos aspectos del seguro.

La capacitación nos dio también la oportunidad de mostrar, a través de un módulo de cierre, un caso real de los diferentes frentes para el diseño de un programa de aseguramiento para infraestructura pública, ya que pudimos mostrarles en esa sesión todo el alcance de las diferentes actividades del proyecto de seguros. Muchas veces no se logra transmitir todo el detalle y lo complejo del trabajo de los diferentes actores del proyecto, en reuniones de corto tiempo con Ministros o Viceministros. Esperamos que los participantes puedan compartir la información dentro de sus instituciones, enfatizando las bondades del seguro y su efectiva participación en el financiamiento del riesgo de desastre y riesgo climático.

Confío que en un futuro cercano existirán nuevas oportunidades de capacitación, para profundizar en temas específicos, desde el Estado Peruano directamente con la Escuela de Seguros de Chile.

LLOYD'S



## SEBASTIÁN GÓMEZ

**Country Manager  
SOUTH AMERICA MARKET DEVELOPMENT  
MANAGER LLOYD'S / COLOMBIA**

*Lloyd's es el mercado líder mundial de seguros y reaseguros.*

Lloyd's tiene una estrecha relación con Latinoamérica desde hace varias décadas. Nuestro mercado ha venido trabajando de la mano con los brokers ofreciendo soluciones para las aseguradoras de nuestra región con capacidad de reaseguro tanto en Contratos (Treaty) como en Facultativo.

Con más de 330 años de historia, la innovación es lo que le ha permitido a Lloyd's prosperar. Hace cinco años, creamos el Lloyd's Lab, una aceleradora de Insurtech's en el corazón del mercado de Lloyd's. Cada seis meses recibimos alrededor de 200 solicitudes de startups que compiten por 10 puestos para participar del programa principal, iniciativa que permite trabajar con los (re)aseguradores y corredores del mercado buscando desarrollar productos y soluciones innovadoras. A través del Lloyd's Lab y la colaboración con aliados, gobiernos y socios de la industria, estamos desarrollando nuevas formas de abordar los mayores desafíos de nuestros clientes

### ¿Cuál es la posición actual de Lloyd's en los mercados de América Latina?

Lloyd's tiene licencia como reasegurador en todos los países de América Latina. Con cifras del cierre de 2022, nuestros principales mercados son Chile, México, Brasil y Colombia. Nuestro enfoque es promover y ayudar a crecer nuestro mercado en toda Latinoamérica. Si bien tradicionalmente manejamos importantes riesgos en las líneas de energía, propiedad, aviación, transporte y líneas financieras, nos estamos adaptando a las tendencias emergentes, como el riesgo cibernético y el clima extremo. La innovación será clave para apoyar nuestros esfuerzos de acompañamiento de clientes, tanto en aquellas industrias existentes y tradicionales como también en aquellas en desarrollo y evolución, abordando los riesgos presentes y futuros.

### ¿Podría explicar el papel de Lloyd's Lab como centro de innovación?

El Lloyd's Lab es el centro de innovación para Lloyd's y el mercado de seguros. Permite el aceleramiento de startups, Insurtechs, Fintechs y proveedores de servicios para ayudar a construir resiliencia frente a los riesgos sistémicos. Situado en el centro de Lloyd's y del mercado de Londres, los participantes obtienen acceso invaluable a datos, información y expertise. Del laboratorio han surgido varias iniciativas exitosas, como Flood Flash (que ofrece un producto paramétrico previamente acordado entre las partes para pagos instantáneos con base en datos de sensores para inundaciones), Value Space (que utiliza tecnología satelital para monitorear el movimiento de activos con precisión micro milimétrica, lo que ayuda en la predicción y la gestión proactiva de los riesgos), y Parametrix (que proporciona un trigger paramétrico que cubre las interrupciones de la nube, para empresas que dependen de servicios en la nube). El enfoque del Laboratorio se extiende a América Latina, trayendo y conectando a nuestros graduados para que trabajen con clientes regionales y, promoviendo para que startups e Insurtechs de la región se animen a participar del programa. Nuestra próxima cohorte para la que actualmente estamos recibiendo aplicaciones, tiene una temática regional para las Américas.

### ¿Cómo está educando la empresa a la sociedad y a los clientes para aumentar la penetración de los seguros?

Desempeñamos un papel único en la modernización y simplificación de las prácticas tradicionales de la industria de seguros. Parte de esto es hacer que los productos sean más accesibles, lo que incluye abordar la baja penetración de los seguros en América Latina. Como líderes de la industria, nuestro objetivo es colaborar con las aseguradoras locales, entender las necesidades de los clientes y cerrar las brechas para ofrecer soluciones innovadoras. Nuestros esfuerzos se extienden a las mejoras impulsadas por la tecnología en los procesos de manejo de reclamos, con énfasis en la agilidad y la velocidad. El proceso de pago rápido de reclamaciones (Faster Claims Process), lanzado recientemente, permite pagos de reclamaciones más rápidos, pasando de días o meses a minutos.

### ¿Qué próximos proyectos tiene Lloyd's para 2025 y más allá de los seguros?

Estamos apoyando activamente a la región colaborando estrechamente con el Lloyd's Lab, facilitando la entrada de startups de la región y fomentando la innovación. Nuestro enfoque no es solo traer soluciones del Lab a la región, sino también incentivar a las Startups e Insurtechs nacidas en la región a unirse al Lab en las próximas cohortes. A través de Lloyd's Lab, los exalumnos del programa se están expandiendo a nuevos mercados y están trabajando con clientes a los que antes no tenían acceso.



AON



## JASON HERNANDEZ

**Business Development and Strategic Solutions Lead  
AON / USA**

**¿Como Líder Regional de Soluciones Estratégicas de AON Re, y dado el interés por conocer el desarrollo y la oferta de Seguros Paramétricos ¿nos podría ilustrar en pocas palabras qué son los seguros paramétricos y qué expectativas observa en el mediano plazo?**

Seguros Paramétricos son coberturas de transferencia de riesgo por medio de gatillos y parámetros preestablecidos. A diferencia de los seguros tradicionales indemnizatorios donde se necesita que exista una afectación y un siniestro, en las coberturas Paramétricos lo que es de interés para que exista un pago es que los umbrales se hayan activado. Debido a la maduración y necesidad de soluciones más hechas a la medida de parte de los expertos en riesgos de las compañías, acompañado de un entorno macroeconómico y ciclos específicos de la industria de seguros, la utilización práctica en los últimos años de soluciones paramétricas ha sido de crecimientos exponencial por arriba de lo proyectado.

**¿Cuáles son los productos paramétricos existentes para ser comercializados actualmente?**

Existen muchos productos relacionados a clima como temperatura y falta/exceso de lluvia, así como productos conectados al agro. Otros productos muy utilizados son los de huracanes y actividad sísmica.

**Entendemos que estos seguros nacieron inicialmente para proteger a la agricultura de posibles desastres naturales, como por ejemplo: lluvias excesivas, heladas, vientos, granizo, sequías, entre otros. ¿Cuál es la importancia de la agricultura en el desarrollo de estos seguros? y ¿de qué manera se fueron ampliando a otros sectores como infraestructura pública y privada?**

Definitivamente los pioneros del seguro paramétrico vienen del lado de agricultura. Estos siguen siendo productos sumamente utilizados. Es más, la mayoría de los expertos con mayor cantidad de años en el segmento paramétrico empiezan como suscriptores de agro. Estos pioneros en conjunto con otros suscriptores de otras líneas de negocio, así como proveedores de capital han ido evolucionando los productos Paramétricos a tal nivel que tomó mucha relevancia para la protección de la infraestructura pública y privada, especialmente ligada al motivador de liquidez en caso de un evento adverso. El beneficio de la liquidez se da ya que en la mayoría de los casos el seguro paramétrico es hecho para pagar en 30 o menos días en caso de activación. Esto si lo comparamos con la duración media del desembolso en casos de siniestro como Maule en Chile y María en Puerto Rico de múltiples años, agregado a eso momentos donde los intereses están en niveles altos, representan un valor presente muy alto dándole un balance muy atractivo a favor del seguro paramétrico.

**Nos podría indicar ¿cómo es el proceso de liquidación de siniestros?**

El proceso puede variar dependiendo de los términos y condiciones planteados entre las partes, pero normalmente de forma simplificada se verifica los parámetros pre-acordados en contra de los datos publicados por proveedor de data independiente e imparciales como el USGS o el NHC para dar solo unos ejemplos. Si el umbral fue traspasado, eso activaría el proceso de desembolso que dependiendo del texto de la póliza debería pagar no más tarde de un tiempo pre-acordado, como por ejemplo 30 días.



## DAVID GIBERT

### Gerente General Corporativo de Grupo MOK / CHILE

Como Gerente General Corporativo de Grupo MOK desde hace varios años, vemos que se han ido internacionalizando a varios países de Latam. ¿le agradecería nos informara brevemente cuál es el Proyecto de Desarrollo, del Grupo y cuáles son los productos y servicios que ofrece MOK a sus clientes?

Grupo MOK ha definido como Roadmap estratégico el 2018 desarrollar dos ejes fundamentales: Transformación Digital e Internacionalización de la Compañía. Esto nos ha permitido brindar una propuesta integral de valor a nuestros clientes basada en Plataformas Digitales SaaS que integran Servicios de Asistencias, Servicios Digitales, Extensión de Garantía, Procesos de Liquidación de Siniestros, Recaudación, Retención, para la industria de Seguros Masivos. Hemos logrado multiplicar por más de 4 veces la compañía en 6 años, a través de una oferta de valor B2B2C marca blanca, en la cual, nuestro Sponsor está en el centro junto a los clientes finales, asegurando una experiencia cliente de primer nivel, agregando valor a nuestros Partners, quienes son las principales Compañías Aseguradoras y Financieras de la región.

Somos actualmente una Compañía consolidada en LATAM, con operaciones en Brasil, México, Colombia, Perú, Chile y Centro América, dónde atendemos más de 30 millones de clientes finales. Desde Enero 2023, nuestra Casa Matriz está situada en España, país dónde iniciamos operaciones y proyectamos en los próximos años crecer fuertemente en Europa a través de Alianzas Comerciales con Partners.

Esperamos por ende, seguir creciendo fuertemente en LATAM y desarrollar la zona Europa en paralelo para que MOK se posicione como un player global.

Observamos y nos sorprendemos cada día la velocidad de los cambios que está transitando la humanidad, con las nuevas tecnologías como: transformación digital, inteligencia artificial, machine learning, data Analytics, robótica, realidad virtual, entre varias otros. Conociendo la industria aseguradora chilena que se ha ido incorporando a esta nueva realidad, ¿cuán distante o cuán lejos está de ser una industria que responda a estos nuevos y vertiginosos cambios? ¿Qué opinión tiene al respecto y cómo se imagina esta industria en diez años más?

Grupo MOK ya responde a esas necesidades respecto a los avances tecnológicos. Estamos enfocados directamente en el desarrollo de plataformas digitales world class, con altos niveles de seguridad, en formato SaaS, procesando grandes cantidades de data en tiempo real a través de nuestros sistemas, e implementamos inteligencia artificial para hacer más óptimos nuestros procesos internos y de cara al cliente final a través de nuevos servicios digitales con alta usabilidad. Sin duda, es el camino a seguir de las Compañías hoy en día y es nuestro target. Ha sido nuestra base en los últimos años para brindar ofertas y servicios innovadores a nuestros partners y clientes finales.



Aunque no puedo predecir el futuro, me atrevería a decir que, por los cambios significativos que se están dando, impulsados por los avances tecnológicos, cambios en el comportamiento del consumidor y factores económicos, creo que la industria aseguradora de aquí a unos años tendrá mucha más automatización y uso de inteligencia artificial, análisis predictivos para ofrecer soluciones cada vez más personalizadas y modular a los usuarios, con tiempos de delivery de las soluciones mínimos y mayor colaboración entre las Compañías de seguros tradicionales y las startups de tecnología o Insurtech, para impulsar la innovación y la eficiencia en el mercado.

Cada día, es más necesaria la inserción de especialistas al mercado laboral. Profesionales que estén a la vanguardia y que sean capaces de brindar soluciones innovadoras, que cuenten con habilidades de comunicación efectiva para entornos virtuales y presenciales, y por supuesto, con iniciativa y motivación para la autogestión y autodesarrollo.

Nuestros colaboradores en MOK, tienen acceso a varias herramientas de capacitaciones que les permiten certificarse y actualizarse respecto a esta ola digital y nuestra área de personas está permanentemente buscando incentivar el aprendizaje continuo dentro de la Compañía.

**Contando con más de mil colaboradores a nivel regional, nos imaginamos que deben tener una política de recursos humanos bastante desarrollada. ¿Cuáles son las competencias o habilidades que deben tener las personas para insertarse eficientemente en este nuevo mercado laboral o esta nueva era que la que estamos viviendo?**

En la actualidad, el mercado laboral está experimentando cambios significativos debido a la rápida evolución de la tecnología, la globalización y otros factores. Para insertarse eficientemente en este nuevo entorno, las personas deben desarrollar diversas competencias y habilidades, pero para mí, principalmente, la habilidad que deben tener los profesionales hoy en día es la flexibilidad y adaptación al cambio, además de tener la mayor disposición para aprender, desarrollar al máximo su potencial, incorporar nuevas habilidades y estar a la altura y al ritmo del acelerado mundo en el que vivimos. Lo venimos comentando, estamos inmersos en un mercado que avanza a pasos agigantados de la mano de la tecnología, y seguir el ritmo es un plus. Adicional a eso, me parece que no perder la visión de conjunto y la estrategia global es algo fundamental.

**Se nos ha informado que hace varios años Grupo Mok participa como sponsor del Diplomado Internacional de Innovación y Transformación Digital en Seguros, que desarrolla todos los años la Escuela de Seguros de Chile. ¿Cuáles son las motivaciones de Grupo MOK de contribuir al desarrollo de las personas? y ¿cuáles son los beneficios obtenidos durante estos años?**

En Grupo MOK, apoyamos y creemos firmemente en que la mejor forma de aportar e impulsar a nuestros colaboradores es a través de capacitaciones y planes de desarrollo que respondan a sus necesidades, y a su vez, vayan alineados a los objetivos que tenemos como Compañía y a los desafíos de su rol.

Brindarle a nuestros colaboradores la posibilidad de capacitarse en este diplomado les beneficia, tanto personal, como profesionalmente, ya que les permite obtener conocimientos especializados del área, mantenerse actualizados de las prácticas más innovadoras, mejora sus oportunidades de crecimiento profesional, siendo mucho más competitivos en el mercado laboral, y por supuesto, aporta a sus habilidades de comunicación y relaciones laborales, lo que es crucial en el ámbito de los seguros donde la interacción con clientes y colegas es lo más común.



## CRISTIÁN CONTRERAS

Gerente de Electromovilidad  
GRUPO KAUFMANN /CHILE

Con 1.347 unidades fotón eléctricas circulando en un año, la reducción de CO2 es de 93 mil toneladas. Esto equivale a la reducción provocada por 45 mil hectáreas de bosque. ¿sería tan amable de explicarle a los lectores esta afirmación?

Por lo tanto, esto de la formación de los equipos técnicos es un ongoing process para el grupo Kaufmann, contamos con el CEK (Centro de Entrenamiento grupo Kaufmann) con el cual hemos diseñado una malla curricular de formación acorde a las nuevas tecnologías, hemos desarrollado salas de capacitación especializadas con componentes de alto voltaje, contamos con maquetas e información en línea para el proceso de formación de nuestros equipos técnicos, que son un factor fundamental en el éxito de la incorporación de esta nueva generación de vehículos.

Pero, no solo la capacitación es importante, sino que tener desplegado a lo largo de toda nuestra red (desde Costa Rica a Chile) los elementos de seguridad necesarios para trabajar en vehículos que tienen alto voltaje, tener los puestos de trabajo adecuados, disponer de las herramientas y procedimientos de seguridad, vienen a complementar la necesidad de formación técnica.

Nos hemos informado que tienen un Convenio de Cooperación con la Escuela de Seguros de la Asociación de Aseguradores de Chile, con el objetivo de formar y capacitar a Liquidadores Internos y Externos de Compañías de Seguros, Peritos Automotrices, Suscriptores de Riesgos de Vehículos Motorizados, entre otros.

Hemos notado mucho interés de la industria aseguradora, garajes de reparación, de proveedores de repuestos, automotoras, por acceder a dicha capacitación. ¿Nos podría indicar en qué consiste el Convenio y cómo se puede acceder a esta capacitación?

Para el grupo KAUFMANN ha sido un honor el tener la oportunidad de firmar este acuerdo, pues para nosotros, las compañías de seguros, liquidadores, peritos, entre otros, son parte del nuevo ecosistema de movilidad eléctrica que se requiere. De este modo la transición hacia vehículos de nuevas energías tendrán una curva de adopción más acelerada.

Por lo tanto, este convenio viene a complementar una actual carencia que tenía este ecosistema, que permitirá difundir el conocimiento entre todos los stakeholders que participan en el ciclo de vida de los vehículos eléctricos.

Estamos seguros que esta alianza contribuirá y aportará mucho valor a la industria en general.





## EDUARDO della MAGGIORA

Fundador  
BETTERFLY / CHILE

¿Hemos notado mucho interés en la comunidad empresarial latinoamericana, -sobre todo en la áreas de recursos humanos-, por saber más sobre esta innovadora creación tecnológica Betterfly, que dice promover y convertir los hábitos saludables de los colaboradores de las empresas en recompensas y donaciones que no siempre son en dinero. ¿Nos podría ilustrar un poco más sobre el origen y las motivaciones que tuvo en crear una empresa que contribuya al desarrollo de una mejor sociedad o una vida más sustentable?.

El nacimiento de Betterfly se vio muy influenciado por la vida que nos tocó vivir a mi hermano Cristóbal y a mí. Cuando tenía 15 años, nuestro padre sufrió un paro cardiovascular que nos cambió la vida. Estuvo varios años enfermo y a los tres años murió. No tenía seguro de vida y por eso la situación económica de nuestra familia fue afectada de forma radical. Varios años después nuevamente nos vimos enfrentados a la fragilidad de la vida, esta vez fue por nuestra madre, a quien le diagnosticaron un tipo muy agresivo de leucemia. Afortunadamente se salvó, pero contábamos con una tranquilidad: ella sí contaba con un seguro de vida y salud.

Ahí conocimos lo importante que es la protección financiera, principalmente asociada a los seguros; luego, varios años después, nos propusimos aprovechar la tecnología para permitir acceso masivo a ella, "democratizarla" y también ayudar a concientizar que parte importante de la protección no es meramente una cobertura para un evento catastrófico, sino que hay amplios espacios e intereses en la vida que uno busca proteger y además el valor que tiene la prevención y el impacto social. Así llegamos a lo que es hoy Betterfly, una plataforma de protección que se puede personalizar a nivel de coberturas, beneficios e impacto social, donde utilizamos la tecnología y las técnicas de juego para hacerla más entretenida, digital y accesible para juntar prevención, protección y propósito y ofrecer a las empresas para sus clientes y sus colaboradores.

Las nuevas generaciones que se están insertando al mundo laboral tienen mayor conciencia del cuidado del medio ambiente, manejo de residuos, vida más saludable, y están prefiriendo trabajar en empresas más flexibles, más afines con la naturaleza, mayor flexibilidad laboral y horaria, entre otros. Hay otro segmento importante de jóvenes que han decidido emprender sus propios proyectos laborales o crear su propia empresa

En esta realidad y de acuerdo a los principios declarados por Betterfly, de ofrecer a las empresas retener al talento humano y contribuir a un mayor bienestar para sus colaboradores, ¿de qué manera logran retener o atraer a las personas hacia las empresas?

Para atraer y retener a personas en las empresas, Betterfly se enfoca en estrategias clave que resuenan con las nuevas generaciones y se alinean con sus valores y necesidades:

En primer lugar, es muy importante la Personalización de la Prevención y Protección: Hoy conviven 5 generaciones de trabajadores en un mismo espacio laboral, todos con personalidades, necesidades e intereses distintos. Así, uno de los atributos que más se han valorado de nuestra plataforma es el de la "Personalización", donde permitimos a los propios colaboradores de las empresas elegir las coberturas y los beneficios que se ajusten con sus propios intereses y necesidades, uno a uno. Por ejemplo, alguien de 40 años con tres hijos elige tener seguro de vida, mientras que alguien de 25 años opta por un seguro de mascotas; así, entregamos flexibilidad tanto respecto de los seguros a los que pueden optar, como en los distintos beneficios que le permitirán adoptar una vida más saludable, adaptándose a las preferencias individuales.

Otra dimensión muy valorada es la del "Propósito Integral", donde fomentamos un sentido de propósito, de querer impactar a las personas, las comunidades y el planeta más allá del trabajo diario, permitiendo a los colaboradores contribuir a causas sociales o ambientales significativas. La plataforma de Betterfly puede ser un espacio donde los usuarios puedan participar en iniciativas solidarias, programas de voluntariado o acciones que promuevan un impacto positivo en la comunidad.

Por último, ha tenido gran acogida nuestro módulo de "Comunidad y Colaboración", donde facilitamos interacciones entre compañeros de trabajo a través de desafíos, duelos por acciones saludables u otras actividades que fomentan la camaradería, el apoyo mutuo y el sentido de pertenencia a una comunidad dentro de la empresa. Esto permite un fortalecimiento de lazos entre colegas y generan un ambiente laboral más unido y colaborativo.

En resumen, en Betterfly nos enfocamos en ofrecer un conjunto de beneficios personalizados que van más allá de lo convencional, permitiendo a los colaboradores no solo cuidar de sí mismos, sino también encontrar un propósito más amplio en sus acciones, conectar con sus compañeros y sentirse parte integral de una comunidad comprometida con el bienestar individual y colectivo.



Las Compañías de Seguros de la industria aseguradora Latam, están actualmente trabajando intensamente en insertarse rápidamente en las nuevas tecnologías, usando inteligencia artificial, chat GPT, asistencia remota por robots, entre muchas otras iniciativas. Entendemos que Betterfly ha creado una aplicación App, y una plataforma, que facilita la gestión de recursos humanos, fomenta el bienestar físico, mental y financiero de las personas en un entorno lúdico. ¿Tienen alguna experiencia de trabajo conjunto con alguna Compañía de Seguros que hayan contratado vuestros servicios?

Nuestros partners aseguradores son fundamentales en nuestro negocio. La primera Compañía de Seguros en confiar en nosotros, cuando recién estábamos dando nuestros primeros pasos en el mundo de la protección fue Vida Security, y luego, con nuestra internacionalización, dimos pie a una alianza con Chubb, donde establecimos un acuerdo regional que abarca cinco mercados muy relevantes de Latinoamérica, incluyendo coberturas en México, Colombia, Ecuador y Argentina, además de Chile.

Para Brasil y Perú, hemos forjado asociaciones estratégicas con Icatu e Interseguros, respectivamente.

Nuestra labor con estos socios se centra en la innovación no sólo en los aspectos tradicionales de cobertura y distribución de seguros, sino también en áreas vinculadas a la prevención, todo bajo una lógica digital en nuestra plataforma.

Esto se traduce en beneficios tangibles para empleados y clientes de las empresas, como por ejemplo de telemedicina, fitness, meditación y educación, promoviendo el bienestar físico, mental y financiero en un entorno lúdico, así como facilitando la gestión de recursos humanos.



¿Entendemos que Betterfly podría contribuir en forma importante a aumentar la penetración de los seguros, principalmente en sectores menos bancarizados y más vulnerables. ¿Cuáles son o serían los requisitos mínimos que debe tener una empresa para contratar vuestros servicios?.

Como señalé anteriormente, en Betterly queremos facilitar y popularizar el acceso a la protección financiera, por lo que es muy fácil contratar Betterfly, en cualquiera de sus dos formatos.

Hoy, en las dos formas en que ofrecemos nuestra solución, hemos superado el millón de suscriptores, lo que hace unos años parecía un sueño de muy largo plazo y al final se nos terminó dando a sólo tres años de haber lanzado nuestro producto.

Para nuestra solución para colaboradores de empresas, atendemos a empresas que tengan un mínimo de 10 colaboradores. Hemos sido tremendamente exitosos en el mercado de las Pymes y eso lo atribuyo, entre otras cosas, a lo simple que es contratar nuestros servicios: el requisito fundamental es que estos colaboradores de las empresas cuenten con acceso a un correo electrónico y a un dispositivo móvil que les permita utilizar nuestra plataforma, nada más. Con eso quedan listos para poder acceder de forma fácil a un completo plan de beneficios que mayoritariamente incluye coberturas de seguros y que se ajusta a sus intereses y necesidades.

Por otro lado, en nuestra distribución donde las empresas contratan Betterfly para sus clientes, nuestro modelo Affinity, contamos con la misma simpleza, ahora en segmentos masivos y con un modelo que nos ha posibilitado llegar a usuarios de manera más amplia en toda Latinoamérica. Este modelo ha sido clave para llegar a sectores menos bancarizados y más vulnerables, ampliando la penetración de seguros en estas comunidades.

¿Nos imaginamos que de acuerdo a la declaración de principios de Betterfly de contribuir al mayor bienestar y tener una vida más saludable, las compañías de seguros más interesadas en trabajar con Betterfly serían las de Vida y Salud, dado que la siniestralidad disminuiría. ¿Nos podría indicar cómo ha sido la acogida de Betterfly en estas Compañías?.

En Betterfly estamos cambiando un gran paradigma del Seguro de Vida, rompiendo la interpretación tradicional de las coberturas de fallecimiento como un servicio para los herederos, hacia la creación de un servicio para la vida y que el propio asegurado pueda disfrutar, combinando la protección con beneficios de prevención y generación de impacto social, redefiniendo así el propósito de los seguros.

En este sentido, hemos incorporado una amplia gama de coberturas tanto en vida, como en salud, catastrófico, dental y accidentes, como también de seguros generales. En este último segmento, hemos añadido coberturas para situaciones como robo y daño de bicicletas, atención de mascotas y protección para dispositivos móviles.

Nuestra estrategia, siendo B2B2C, ha encontrado una gran acogida en los ramos de vida y salud, siendo fundamental para la penetración en la comercialización de las empresas, mientras que, por otro lado en seguros generales, se ha generado mucho interés en estrategias de up-sell y cross-sell por parte de usuarios activos.

Esta evolución de nuestra plataforma ha sido clave para ofrecer un enfoque más holístico en la protección y el bienestar, y ha sido recibida de manera muy exitosa por las compañías de seguros, especialmente aquellas centradas en los ramos de vida y salud, al entender el impacto positivo que tiene en la reducción de la siniestralidad y la promoción de una vida más saludable para sus asegurados.



La Escuela de Seguros de Chile, con su visión de ser referente en Formación y Capacitación en Riesgos, Seguros, Pensiones y Servicios Financieros de América Latina, con más de 43 instituciones auspiciadoras y patrocinadoras, con sus once mil participantes recibidos de distintos países durante el 2023, nos interesa sobremanera la retención, desarrollo y capacitación de las personas dentro de la Compañías de Seguros.

¿Con su experiencia de emprendedor y fundador de Betterfly observa algunas áreas de convergencia o trabajo colaborativo con la Escuela de Seguros de Chile.?

Chile ha establecido un gran precedente al contar con una de las mayores penetraciones de seguros sobre el PIB en América Latina; y en ese contexto, creemos que es muy importante crecer en innovación en el sector asegurador, yendo más allá de simplemente digitalizar procesos de adquisición y postventa de seguros; sino que tratando de actualizar la forma en que se concibe la prevención y la protección de las personas.

En Betterfly, nuestro enfoque se centra en la creación de una plataforma de protección con alcance global. Reconocemos la importancia de compartir todo el aprendizaje que hemos acumulado y ponerlo a disposición de los stakeholders de la industria en Chile. Esta colaboración puede extenderse como una red de aprendizaje, permitiendo compartir experiencias y conocimientos con la Escuela de Seguros de Chile y otros agentes del mercado, como InsurteChile, del cual somos asociados.

Vemos áreas de convergencia y posibles colaboraciones en el desarrollo de programas de formación y capacitación que integren la innovación en seguros, haciendo hincapié en la prevención, la gestión de riesgos y la protección integral de las personas. Juntos, podríamos trabajar en la creación de cursos, seminarios o proyectos que fomenten una cultura de protección y bienestar, contribuyendo así al desarrollo y retención de talento en las compañías de seguros en Chile.

# PROYECTO NUEVA SEDE ESCUELA DE SEGUROS

A cuarenta y cinco años desde su fundación el año 1.979, con un crecimiento sostenido de alumnos, programas académicos nacionales e internacionales, diplomados y cursos, presenciales y on line, sincrónicos y asincrónicos, seminarios y talleres, y habiendo ocupado seis dependencias anteriores, la Escuela de Seguros de la Asociación de Aseguradores de Chile, está viendo cristalizado su ambicioso y anhelado proyecto de contar con una nueva sede, ubicada en el corazón de la comuna de Providencia, calle La Concepción esquina Av. Andrés Bello, Santiago de Chile.

Las nuevas dependencias ocuparán el zócalo del edificio actualmente en construcción-, que dispondrán de entrada independiente -con el objetivo de favorecer el ingreso y egreso de los estudiantes-, salas de clases, estudio de televisión para transmisión en directo, cafetería, biblioteca, estaciones de trabajo de los colaboradores y para terceros que deseen hacer co-work.

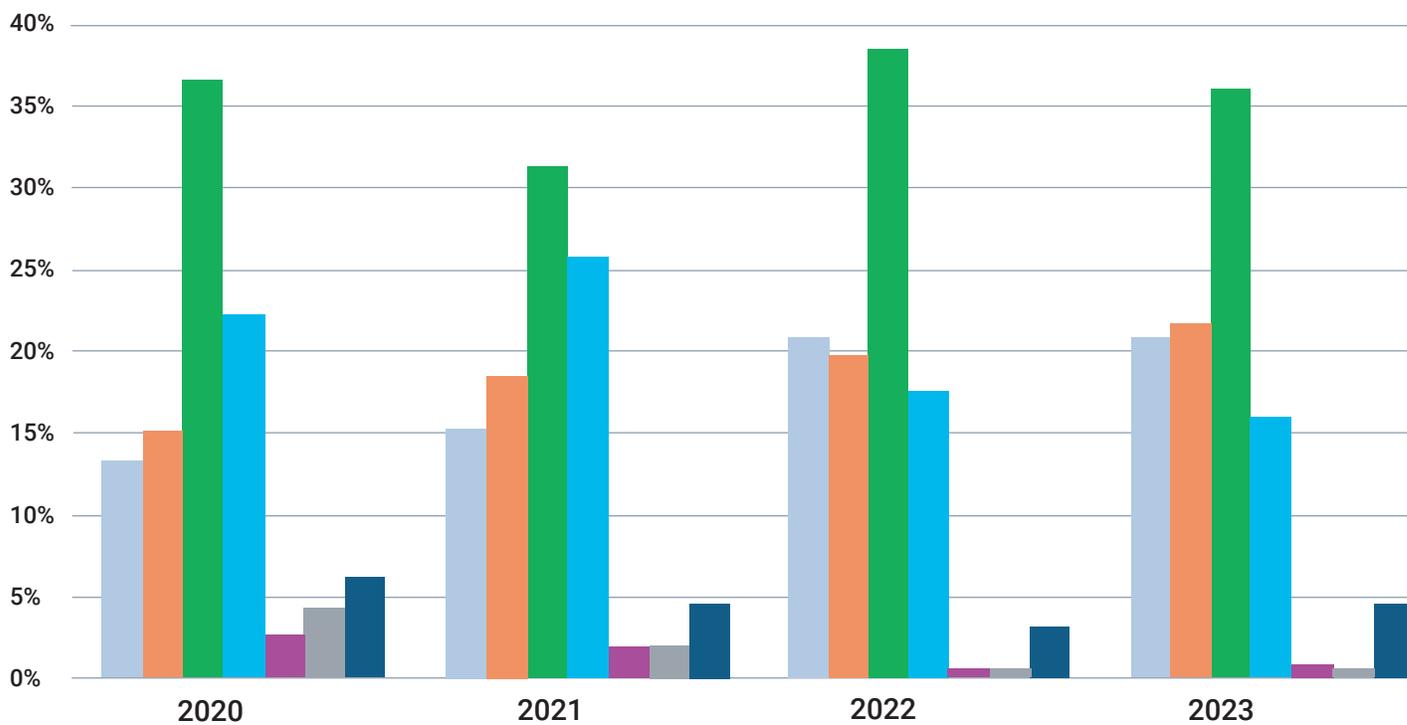
Estamos convencidos que estas nuevas dependencias se convertirán en un polo de desarrollo de la industria aseguradora, donde habrá intercambio de experiencias, conversación y discusión de los diferentes proyectos entre profesores, alumnos y la comunidad.



# RESULTADOS E INDICADORES

## Porcentaje de Participación en los diferentes Programas académicos 2023

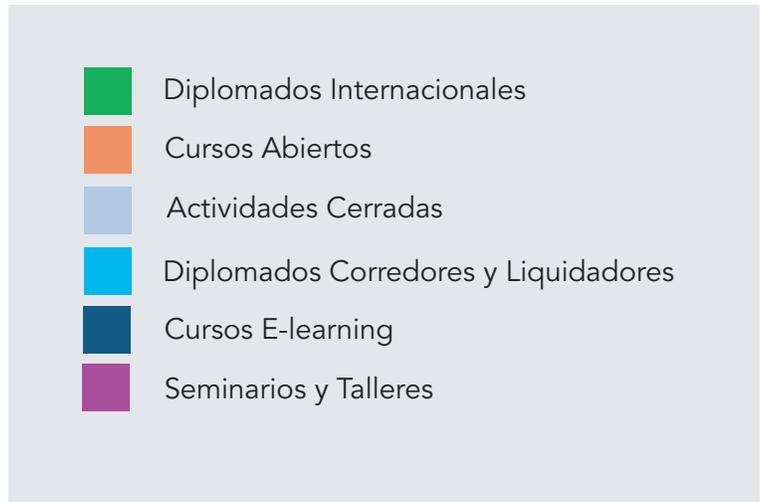
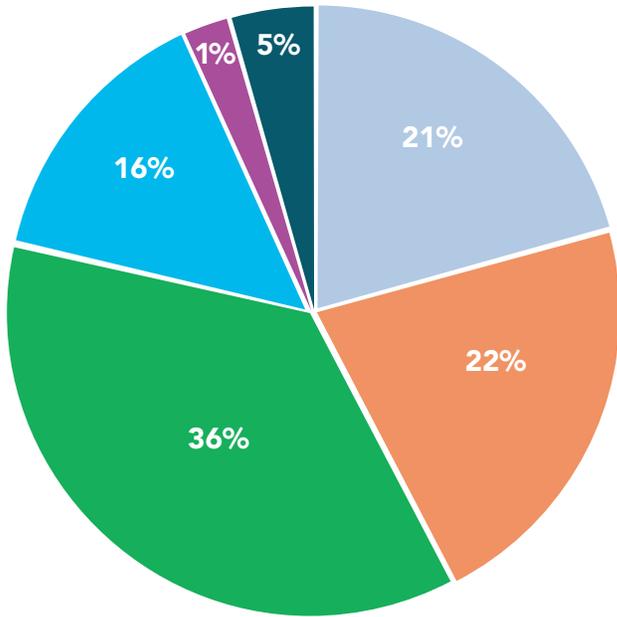
Dentro de su política de transparencia, la Escuela de Seguros presenta los resultados e indicadores obtenidos en 2023.



- Diplomados Internacionales
- Cursos E-learning
- Cursos Abiertos
- Diplomados Nacionales
- Actividades Cerradas
- Seminarios y Talleres
- Diplomados Corredores y Liquidadores

# RESULTADOS E INDICADORES

## Porcentaje de Participación en los diferentes Programas académicos 2023



# COMPAÑÍAS ASOCIADAS

## SEGUROS GENERALES

**ASPOR**  
ASEGURADORA - PORVENIR

  
ASSURANT  
Solutions®

 **Bci**  
Seguros

 **BNP PARIBAS**  
ASSET MANAGEMENT

 **ZURICH**

**CHUBB**

 **CONSORCIO**

 **Continental**  
Compañía de Seguros

 **CONTEMPORANEA**  
Seguros Generales

 **EVEREST**

 **FID**  
SEGUROS DESDE 1804

 **HDI**  
SEGUROS

 **Liberty**  
Seguros

 **MAPFRE**

 **ORION**  
SEGUROS GENERALES

 **REALE**  
SEGUROS

 **Renta**  
NACIONAL

**suramericana** 

 **Southbridge**  
Insurance Company

**STARR**  
INSURANCE COMPANIES

 **unnio** Seguros  
Generales

**Zenit**  
tu fiel compañía de seguros

 **ZURICH**  **Santander**  
SEGUROS CHILE

## SEGUROS DE GARANTÍA Y CRÉDITO

 **cesce**

 **Continental**  
Compañía de Seguros

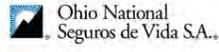
 **coface**  
FOR TRADE

 **HDI**  
SEGUROS

 **SEGUROS**

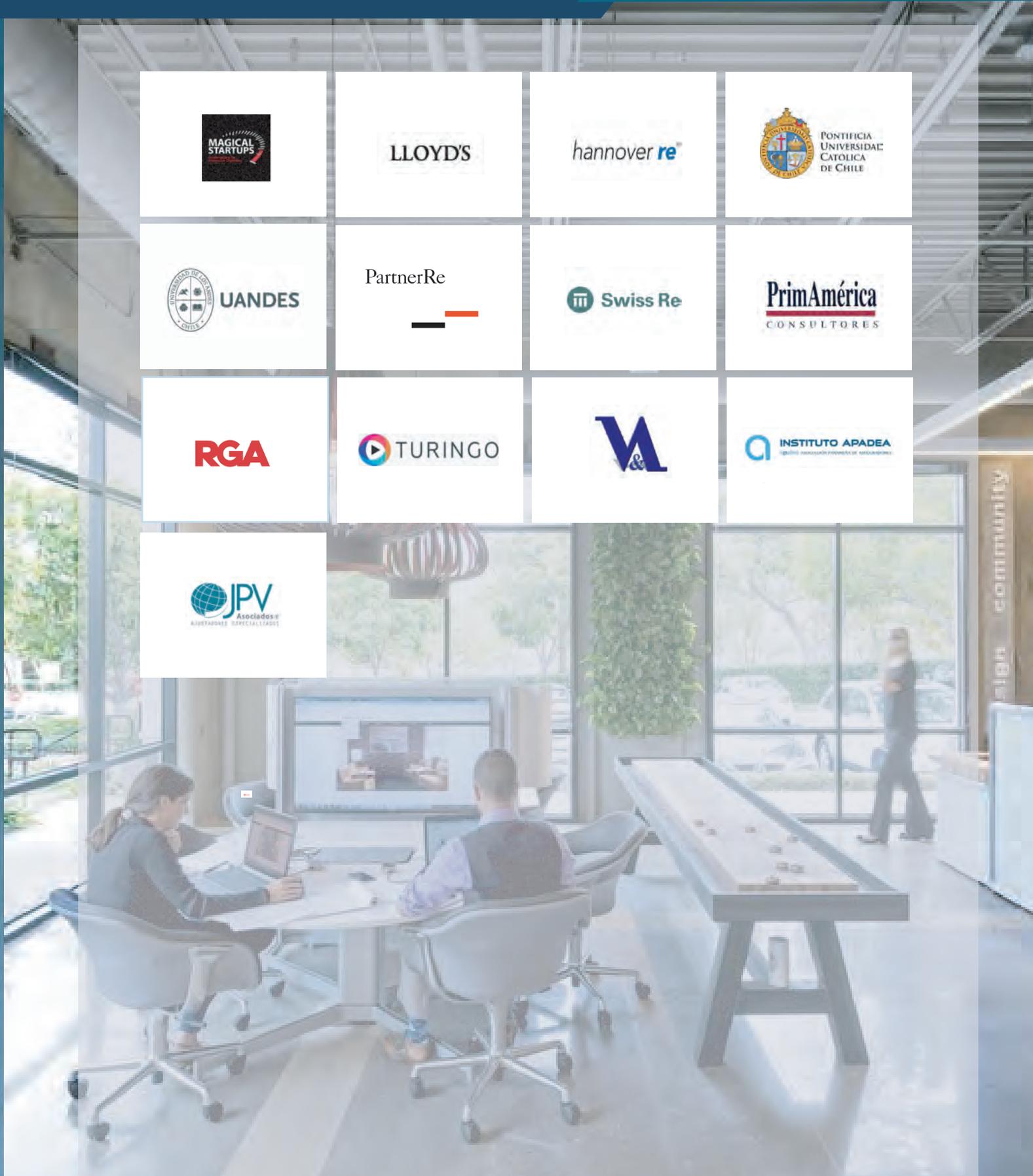
 **solunion**  
SOMOS IMPULSO

## SEGUROS VIDA

# INSTITUCIONES PATROCINADORAS Y AUSPICIADORAS







#### **COMITÉ EDITORIAL**

Jorge Claude B.  
Leonardo Jiménez E.

#### **DIRECTOR**

Leonardo Jiménez E.

#### **EDICIÓN**

Escuela de Seguros

#### **FOTOGRAFÍAS**

Archivo fotográfico  
de la Escuela de Seguros

#### **DISEÑO**

Patricio Nilo C.

#### **REPRESENTANTE LEGAL**

Leonardo Jiménez Evans  
La Concepción 322, oficina 402  
Providencia, Santiago de Chile  
ISSN 0719-4838



**BUREAU  
VERITAS**



**ESCUELA DE SEGUROS  
CHILE**