



UNIVERSIDAD TÉCNICA FEDERICO SANTA MARÍA
Departamento de Ingeniería Comercial

Estudio de mercado para caracterizar la demanda de un seguro privado con ahorro en el inicio de la parentalidad en Chile

Constanza Javiera Pavez Jara
INGENIERÍA COMERCIAL
25 Septiembre 2024



UNIVERSIDAD TÉCNICA FEDERICO SANTA MARÍA
Departamento de Ingeniería Comercial

**Estudio de mercado para caracterizar la demanda
de un seguro privado con ahorro en el inicio de la
parentalidad en Chile**

Memoria presentada por
Constanza Javiera Pavez Jara
Como requisito para optar al Título de
INGENIERO COMERCIAL

Director de Tesis: Macarena Gatica

25 Septiembre 2024



AGRADECIMIENTOS

*A Savio, mi amado esposo, por su apoyo incondicional. Este logro es tan suyo
como mío.*

*A mi hermana Gabby, por creer en mí, incluso en los momentos en que yo misma
lo dudaba.*

*A mis padres, que no solo apoyaron este proyecto, sino que se integraron de lleno
en él tras la llegada de nuestro pequeño Mateo. A Mamá, por cuidar de Mateo,
cuando apenas era un recién nacido para que yo pudiera asistir a las clases de mi
último trimestre y su constante apoyo a tiempo completo. A Papá, por asumir
tantas tareas del hogar, y además por sus consejos cargados de la experiencia de
un académico de corazón.*

*A Marco, mi hermano de corazón, por apoyarme en el proceso de las encuestas y
por estar siempre dispuesto a ayudarme, incluso cuando él está en su propio
proceso.*

*A Mateo, mi bebé, por ser esa luz que ilumina mis días y me motiva a ser mejor en
todo lo que hago. Es la razón por la cual esta tesis surgió. Desde que llegó a
nuestras vidas, no solo me dio la fuerza, sino también la inspiración para dar forma
a esta idea. Mi estrella azul.*

*A Chica, mi fiel compañera de noches eternas de estudio. Juntas, acurrucadas,
superamos las horas más difíciles de aprendizaje. Gracias por su incondicional
amor.*

*Gracias a USM por dar la oportunidad del programa Ingeniería Comercial
Vespertino, para personas como yo, con muchos sueños y talentos, y a la
Directora de Tesis Macarena Gatica, también docente de la rama de Economía,
quien me apoyo durante toda la carrera.*

*Y finalmente, los últimos serán los primeros, gracias a Dios, porque siempre
absolutamente siempre está conmigo, y su voluntad se alinea con mi voluntad, o la
mía con la suya, el orden de los factores no altera el producto.*



ÍNDICE GENERAL

AGRADECIMIENTOS	3
ÍNDICE GENERAL	4
ÍNDICE DE TABLAS	6
1. RESUMEN EJECUTIVO	13
2. INTRODUCCIÓN	14
3. CONTEXTO	16
4. ORIGEN Y PROPÓSITO DEL ESTUDIO	18
4.1. Origen del Estudio	18
4.2. Objetivo general	20
4.3. Objetivos específicos:	20
4.4. Alcance del Estudio:	21
5. ESTADO DEL ARTE	22
5.1 Antecedentes del Estado del Arte	22
5.2. Oferta actual de seguros privados en Chile	26
5.3 Descripción del Sujeto de Estudio	35
5.4. Marco Teórico del Estado del Arte	36
5.4.1 Familia y Parentalidad:	36
5.4.2 Necesidades financieras en la Parentalidad	39
5.4.3. Seguros privados en Chile	41
5.5. Bases legales	43
5.6. Bases teóricas	55
6. METODOLOGÍA	62
6.1. Métodos de investigación	62
6.2. Tipo, nivel y diseño de investigación	62
6.2.1 Tipo de investigación	62
6.2.2. Nivel de investigación	63



6.2.3. <i>Diseño de investigación</i>	63
6.3. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	63
6.4. Operacionalización de variables	64
6.5. Población y muestra	65
6.6. Análisis de datos	67
7. ESTUDIO DE MERCADO	68
7.1 Aplicación de la Metodología	68
7.1.1 Población	68
7.1.2 Muestra	69
7.2 Análisis Cualitativo	69
7.2.1 Según Opinión Personal	70
7.2.2 Según área de expertiz	77
7.3 Análisis Cuantitativo	93
8. CONCLUSIONES	178
9. LIMITACIONES RECOMENDACIONES	196
10. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	201
11. ANEXOS	211
Anexo 1. <i>Cuestionario de investigación cuantitativa</i>	211
Anexo 2. <i>Guía de entrevista cualitativa</i>	224
Anexo 3. <i>Entrevistas realizadas</i>	228
Anexo 4. Análisis de normalidad de la base de datos	261
Anexo 5. Análisis de clústeres	270



ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Oferta actual de algunos seguros privados en Chile	29
Tabla 2 Análisis comparativo Ley 20545 y Ley 20891.....	46
Tabla 3 Dimensiones estudio de mercado.....	64
Tabla 4 Población 20-34 años Chile	68
Tabla 5 Análisis sociodemográfico de los encuestados	95
Tabla 6 Análisis de las características familiares de los encuestados	97
Tabla 7 Comparación de la demanda según sexo.	100
Tabla 8 Comparación de la demanda según modalidad de ingresos.....	100
Tabla 9 Comparación de la demanda según situación parental.....	101
Tabla 10 Comparación de la demanda según rangos de edad.....	101
Tabla 11 Comparación intragrupal de la demanda según rangos de edad.....	105
Tabla 12 Comparación de la demanda según ocupación laboral.....	107
Tabla 13 Comparación de la demanda según ingreso familiar mensual.....	109
Tabla 14 Comparación de la demanda según estatus relacional.....	111
Tabla 15 Comparación de la demanda según monto dispuesto a pagar.....	113
Tabla 16 Comparación intragrupal de la demanda según monto dispuesto a pagar.....	115
Tabla 17 Historial de interacciones de la disposición a adquirir el seguro.....	119
Tabla 18 Modelo de regresión logística múltiple de la disposición a adquirir el seguro.....	121
Tabla 19 Historial de interacciones de la disposición del monto para asegurar un nivel de riqueza durante la parentalidad.....	124
Tabla 20 Modelo de regresión logística múltiple de la disposición del monto para asegurar un nivel de riqueza durante la parentalidad.....	125



Tabla 21 Asociación entre la cobertura de póliza de 25% y disposición a adquirir un seguro.	127
Tabla 22 Asociación entre la cobertura de póliza de 50% y disposición a adquirir un seguro.	128
Tabla 23 Asociación entre la cobertura de póliza de 75% y disposición a adquirir un seguro.	129
Tabla 24 Asociación entre la cobertura médica para el bebé y disposición a adquirir un seguro.	130
Tabla 25 Asociación entre la cobertura médica para la madre y disposición a adquirir un seguro.	130
Tabla 26 Asociación entre la cobertura psicológica y disposición a adquirir un seguro.	131
Tabla 27 Asociación entre la cobertura de asistencia en lactancia para la madre y disposición a adquirir un seguro.	132
Tabla 28 Asociación entre la cobertura de asistencia en lactancia materna dirigida a bebés con desafíos en lactar y disposición a adquirir un seguro.	133
Tabla 29 Asociación entre la cobertura adicional para los tratamientos del bebé y disposición a adquirir un seguro.	134
Tabla 30 Asociación entre la cobertura por tiempo cotizado y disposición a adquirir un seguro.	135
Tabla 31 Asociación entre la cobertura en caso de haber estado desempleado(a) y disposición a adquirir un seguro.	135
Tabla 32 Modelo de la disposición a adquirir el seguro según las características de la oferta.	137
Tabla 33 Modelo de la disposición a adquirir el seguro según la cobertura de la oferta.	138
Tabla 34 Modelo de la disposición a adquirir el seguro según los requisitos.	139
Tabla 35 Modelo de la disposición a adquirir el seguro según las necesidades y expectativas.	140



Tabla 36 Análisis de la pregunta “¿Usted está interesado (a) en una póliza que ofrezca una tasa de interés competitiva?” según disposición a adquirir el seguro.	141
Tabla 37 Análisis de la pregunta “¿Usted está interesado (a) en una póliza que ofrezca opción de retirar el ahorro en caso de no tener hijos?” según disposición a adquirir el seguro.	142
Tabla 38 Análisis de la pregunta “¿Considera que un seguro de este tipo sería de interés para jóvenes profesionales que planean formar una familia?” según disposición a adquirir el seguro.	142
Tabla 39 Análisis de la pregunta “¿Considera que un seguro de este tipo sería de interés para mujeres que, aunque actualmente no tienen un plan definido para formar una familia, reconocen la posibilidad de convertirse en madres en el futuro?” según disposición a adquirir el seguro.	143
Tabla 40 Análisis de la pregunta “¿Considera que un seguro de este tipo sería de interés para hombres que, aunque actualmente no tienen un plan definido para formar una familia, reconocen la posibilidad de convertirse en padres en el futuro?” según disposición a adquirir el seguro.....	144
Tabla 41 Análisis de la pregunta “¿Considera que un seguro de este tipo sería de interés para los padres de jóvenes estudiantes, dado que podrían querer asegurar el bienestar de sus hijos en caso de que ellos se conviertan en padres en el futuro?” según disposición a adquirir el seguro.	144
Tabla 42 Análisis de la pregunta “¿Usted está interesado (a) en una póliza que ofrezca una tasa de interés competitiva?” según disposición a ceder su ingreso para el seguro.	145
Tabla 43 Análisis de la pregunta “¿Usted está interesado (a) en una póliza que ofrezca opción de retirar el ahorro en caso de no tener hijos?” según disposición a ceder su ingreso para el seguro.	146



Tabla 44	Análisis de la pregunta “¿Considera que un seguro de este tipo sería de interés para jóvenes profesionales que planean formar una familia?” según disposición a ceder su ingreso para el seguro.....	146
Tabla 45	Análisis de la pregunta “¿Considera que un seguro de este tipo sería de interés para mujeres que, aunque actualmente no tienen un plan definido para formar una familia, reconocen la posibilidad de convertirse en madres en el futuro?” según disposición a ceder su ingreso para el seguro.	147
Tabla 46	Análisis de la pregunta “¿Considera que un seguro de este tipo sería de interés para hombres que, aunque actualmente no tienen un plan definido para formar una familia, reconocen la posibilidad de convertirse en padres en el futuro?” según disposición a ceder su ingreso para el seguro.....	148
Tabla 47	Análisis de la pregunta “¿Considera que un seguro de este tipo sería de interés para los padres de jóvenes estudiantes, dado que podrían querer asegurar el bienestar de sus hijos en caso de que ellos se conviertan en padres en el futuro?” según disposición a ceder su ingreso para el seguro.	148
Tabla 48	Asociación entre la cobertura en caso de haber estado desempleado(a) y disposición a adquirir un seguro.	149
Tabla 49	Asociación entre la cobertura en caso de haber estado desempleado(a) y disposición a adquirir un seguro.	150
Tabla 50	Asociación entre la cobertura en caso de haber estado desempleado(a) y disposición a adquirir un seguro.	151
Tabla 51	Asociación entre la cobertura en caso de haber estado desempleado(a) y disposición a adquirir un seguro.	152
Tabla 52	Asociación entre la cobertura en caso de haber estado desempleado(a) y disposición a adquirir un seguro.	153
Tabla 53	Asociación entre la cobertura en caso de haber estado desempleado(a) y disposición a adquirir un seguro.	154
Tabla 54	Asociación entre la cobertura en caso de haber estado desempleado(a) y disposición a adquirir un seguro.	155



Tabla 55	Datos sociodemográficos del primer clúster.	161
Tabla 56	Características familiares del primer clúster.	162
Tabla 57	Datos sociodemográficos del segundo clúster.	164
Tabla 58	Características familiares del segundo clúster.	165
Tabla 59	Datos sociodemográficos del tercer clúster.	168
Tabla 60	Características familiares del tercer clúster.	168
Tabla 61	Datos sociodemográficos del cuarto clúster.	171
Tabla 62	Características familiares del cuarto clúster.	172
Tabla 63	Datos sociodemográficos del quinto clúster.	174
Tabla 64	Características familiares del quinto clúster.	175
Tabla 65	Resumen del modelo.	176
Tabla 66	Modelización de los perfiles.	176
Tabla A 1	Análisis de normalidad	261



INDICE DE FIGURAS

Figura 1 <i>Prima directa por compañía de seguro de vida</i>	27
Figura 2 <i>Principales empresas de seguros de vida en Chile de acuerdo con su porcentaje de participación en el mercado (2023)</i>	28
Figura 3 <i>Total de primas de seguros emitidas en América Latina, en miles de millones de dólares</i>	43
Figura 4 <i>Análisis de la disposición a ceder parte de su ingreso mensual para el seguro</i>	98
Figura 5 <i>Análisis de la disposición a contratar el seguro</i>	98
Figura 6 <i>Diagrama de cajas de la demanda según rangos de edad</i>	103
Figura 7 <i>Diagrama de cajas de la demanda según rangos de edad</i>	106
Figura 8 <i>Diagrama de cajas de la demanda según ocupación laboral</i>	108
Figura 9 <i>Diagrama de cajas de la demanda según ingreso familiar mensual</i> ...	110
Figura 10 <i>Diagrama de cajas de la demanda según estatus relacional</i>	112
Figura 11 <i>Diagrama de cajas de la demanda según monto dispuesto a pagar</i> ..	114
Figura 12 <i>Diagrama intragrupal de la demanda según monto dispuesto a pagar</i>	117
Figura 13 <i>Análisis de redes de las motivaciones</i>	157
Figura 14 <i>Análisis de redes de las expectativas o preocupaciones</i>	159
 Figura A 1 <i>Histograma de las dimensiones características de la oferta</i>	261
Figura A 2 <i>Diagrama q-q de las dimensiones características de la oferta</i>	262
Figura A 3 <i>Histograma de la dimensión cobertura de la oferta</i>	263
Figura A 4 <i>Gráfico q-q de la dimensión cobertura de la oferta</i>	264
Figura A 5 <i>Histograma de la dimensión requisitos de la oferta</i>	265
Figura A 6 <i>Gráfico q-q de la dimensión requisitos de la oferta</i>	266
Figura A 7 <i>Histograma de la dimensión necesidades y expectativas de la oferta</i>	267



Figura A 8 *Gráfico q-q de la dimensión necesidades y expectativas de la oferta* 268

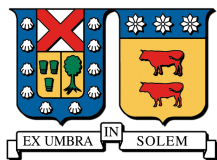
Figura A 9 *Histograma de la dimensión demanda y expectativas de la oferta* 269

Figura A 10 *Gráfico q-q de la dimensión demanda y expectativas de la oferta...* 270

Figura A 11 *Número de clústeres* 270

Figura A 12 *Dendograma.....* 271

Figura A 13 *Estimación de los clústeres por frecuencia* 272



1. RESUMEN EJECUTIVO

En la actualidad, en Chile, no existe en el mercado un seguro privado con ahorro para los inicios de la parentalidad, que contemple las distintas dimensiones de protección requeridas en esta etapa de la vida.

Este estudio tiene como objetivo caracterizar la demanda de un nuevo producto asegurador que busca entregar apoyo financiero a través del ahorro y coberturas relacionadas durante el inicio de la parentalidad en Chile. Desde el punto de vista metodológico, este estudio combina los enfoques cuantitativo y cualitativo. Los datos cuantitativos, obtenidos a través de encuestas con escalas Likert, fueron analizados utilizando el software SPSS. La muestra fue seleccionada a través de un muestreo no probabilístico por conveniencia. Los datos cualitativos, provenientes de entrevistas semiestructuradas, se codificaron y categorizaron para identificar patrones y temas recurrentes.

En este sentido, los resultados cualitativos de la investigación revelan que existe una demanda por un seguro que combine coberturas de salud, apoyo psicológico y un componente de ahorro, entre otras coberturas identificadas necesarias. Los principales hallazgos cuantitativos revelaron un perfil con mayor significancia predominantemente femenino, con edades entre 20 y 24 años con ingresos fijos y variables y una disposición a pagar < a 0,5 Uf a 3 Uf.

Se identificaron cinco perfiles diferenciados de consumidores: Mamás Guardianas, Planificadores Inteligentes, Futuro en familia, Parentalidad Consciente, y Futuros seguros. Cada grupo presentó características demográficas, ocupacionales y económicas particulares, que influyen en su disposición a contratar un seguro.

El presente estudio concluye que existe una oportunidad de mercado para un seguro con ahorro a los inicios de la parentalidad.

Palabras clave: Estudio de mercado, demanda, seguro privado, ahorro, parentalidad.



2. INTRODUCCIÓN

La llegada de un hijo representa un momento de gran alegría y transformación en la vida de una familia. Sin embargo, esta etapa, marcada por grandes cambios y desafíos financieros, ha impulsado la demanda de seguros que complementen los servicios básicos de salud, brindando a las familias una mayor tranquilidad y acceso a cuidados especializado.

En Chile, el sistema de salud, si bien ha experimentado avances, presenta ciertas limitaciones en términos de cobertura y accesibilidad, especialmente para aquellos eventos que requieren atención más personalizada. El mercado de seguros complementarios de salud en Chile ha experimentado un notable auge, proporcionando a los usuarios de Fonasa e Isapres alternativas adicionales para mejorar su cobertura. Esta oferta, aunque diversa, presenta ciertas similitudes en términos de productos y servicios, lo que refleja las tendencias generales del sector, no obstante, existe la necesidad de desarrollar un producto asegurador que brinde un apoyo integral a las familias durante el inicio de la parentalidad.

Este estudio de mercado tiene como objetivo caracterizar la demanda y las características de un seguro privado con ahorro específicamente para cubrir las necesidades de esta etapa. Garrido (2020) señala que, históricamente, el mercado asegurador chileno ha evolucionado hacia una estructura segmentada, donde los seguros de vida, generales y reaseguros operan de manera autónoma pero interconectada. Esta segmentación ha permitido una mayor especialización y una mejor gestión de los riesgos inherentes a cada ramo; sin embargo, en Chile, existe una carencia de estudios que exploren las necesidades específicas de seguros privados en la etapa inicial de la parentalidad.



Para dar forma a esta investigación, se ha diseñado un proceso que abarca desde la conceptualización inicial hasta la obtención de conclusiones prácticas: En primer lugar, se definieron los objetivos generales y específicos del estudio, delineando su alcance y justificación. Posteriormente, en el estado del arte se llevó a cabo una revisión de antecedentes internacionales y un análisis del contexto actual del mercado de seguros privados en Chile, lo que permitió establecer un marco teórico, la descripción del sujeto de estudio, así como las bases legales y bases teóricas. 31, se diseñó la metodología, la cual incluyó la selección de métodos de investigación apropiados, tipo, nivel y diseño de investigación, para luego en la aplicación metodológica definir la población y muestra, y el desarrollo de instrumentos de recolección de datos, así como la operacionalización de variables. Una vez implementada la metodología, se procedió al análisis de los datos, lo que permitió obtener resultados parciales y finales. Finalmente, se establecieron conclusiones, además de las limitaciones y recomendaciones basadas en los hallazgos de la investigación.



3. CONTEXTO

El contexto actual en Chile se caracteriza por una creciente demanda de productos y servicios personalizados que se adapten a las necesidades específicas de cada individuo. En el ámbito de los seguros, se observa una tendencia hacia la búsqueda de coberturas más amplias y flexibles.

No obstante, hasta la fecha, la literatura científica chilena presenta una ausencia de estudios que analicen en profundidad las necesidades de seguros privados para familias en la etapa inicial de la parentalidad. Este vacío de conocimiento representa una oportunidad para desarrollar una investigación que contribuya a llenar este vacío y, así, brindar un apoyo más sólido a las familias en este período. La presente investigación abordará este tema desde una perspectiva multidisciplinaria, considerando aspectos legales, regulatorios y éticos, con el objetivo de generar conocimiento relevante para el diseño de productos financieros innovadores y personalizados para este segmento de la población.

La Constitución Política de la República de Chile reconoce a la familia como el núcleo fundamental de la sociedad y establece el deber del Estado de protegerla y fortalecerla. En este contexto, la parentalidad adquiere una relevancia especial, ya que es durante esta etapa cuando se establecen las bases para el desarrollo de las familias.

La estructura familiar en Chile presenta una diversidad de configuraciones, con un creciente número de familias monoparentales, matrimonios y uniones civiles, tanto de diferente sexo como del mismo sexo. El perfil de los cuidadores principales se caracteriza por una edad promedio de 34 años y un nivel educativo variable donde se destaca que un 36% ha cursado o completado estudios superiores (estudios técnicos o universitarios). En este sentido, el segmento de profesionales jóvenes con edades comprendidas entre los 25 y 35 años, con estudios universitarios y



altos ingresos disponibles, representa una oportunidad de mercado significativa para el seguro de vida con ahorro. Este grupo demográfico valora la independencia financiera, la planificación a largo plazo y busca productos que se adapten a sus necesidades específicas.

El marco legal chileno, con leyes como la 20.545 y la 20.891, ha experimentado avances significativos en la protección de la parentalidad, fomentando la conciliación entre la vida laboral y familiar. Estas normativas, junto con el Código de Comercio y las regulaciones de la Superintendencia de Seguros, establecen un marco regulatorio sólido para el desarrollo de productos aseguradores. Sin embargo, aún existen oportunidades para adaptar estos instrumentos legales a las necesidades emergentes de las familias en la etapa inicial de la parentalidad.



4. ORIGEN Y PROPÓSITO DEL ESTUDIO

4.1. Origen del Estudio

La llegada de un nuevo miembro a la familia es un evento que transforma para siempre la vida de las personas y sus seres queridos. Este acontecimiento, cargado de emociones positivas y expectativas, también implica una serie de cambios y desafíos que exigen preparación, apoyo y resguardo. En este contexto, surge la necesidad de contar con instrumentos financieros y de aseguramiento que proporcionen tranquilidad y seguridad a la familia durante este período. Es en esta etapa donde la protección financiera y la protección a los riesgos asociados a la parentalidad, se vuelve aún más urgente, ya que cualquier eventualidad imprevista puede afectar de manera considerable la estabilidad del hogar.

El sistema de salud en Chile se compone principalmente de dos pilares: Fonasa (Fondo Nacional de Salud), es decir salud pública, la cual es descentralizada y de acceso inclusivo y cuenta con alrededor de 16 millones de personas (77,8% de la población). Fonasa recauda, gestiona y distribuye los fondos provenientes del 7 % de los ingresos impositivos en salud de las personas y de aportes y subvenciones estatales, destinados al financiamiento y el acceso con protección financiera a la atención sanitaria para todos quienes habitan el país (Fondo Nacional de Salud, 2024).

El segundo pilar son las Isapres (Instituciones de Salud Previsional) las cuales son entidades privadas, es decir salud privada, y cuentan con un 17,2% de afiliados. Las isapres financian los servicios de salud de sus afiliados y sus cargas que cotizan el valor del plan pactado. Las Isapres ofrecen una variedad de beneficios, como reembolsos por gastos médicos, descuentos en servicios de salud, y acceso



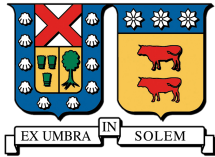
a una red de clínicas, centros médicos y farmacias que ofrecen los planes de salud privados financiados por cotizaciones obligatorias de trabajadores con contratos formales (Superintendencia de Salud, 2024).

Tanto las personas afiliadas a Fonasa, en los tramos B, C y D con excepción del tramo A, como las personas afiliadas a Isapre pueden atenderse en prestadores privados de salud y/o hospitales públicos.

Además, existen las compañías de seguros que ofrecen pólizas voluntarias de salud. Un 45,9% de la población cuenta con un seguro de salud complementario (Superintendencia de Salud, 2021). Ejemplos de estas ofertas en el mercado son los seguros propios de las clínicas privadas como RedSalud, Clínica Alemana y Bupa entre otras; y los seguros ofrecidos por aseguradoras privadas como Metlife, HDI y Consorcio, entre otras.

A pesar de la disponibilidad de seguros de salud, vida y accidentes en Chile, que pueden cubrir parcialmente algunos riesgos asociados al inicio de la parentalidad, el mercado carece de un producto integral que combine de manera efectiva la protección financiera, la cobertura de salud y la atención a las necesidades específicas que emergen durante esta etapa. La ausencia de un seguro que abarque todos estos aspectos deja a las familias en una posición de vulnerabilidad, desprovistas del respaldo necesario para asegurar su estabilidad y bienestar en un momento tan determinante.

En este contexto, el presente estudio de mercado se orienta hacia un análisis de la demanda y su posterior caracterización, de un seguro privado con ahorro enfocado en el inicio de la parentalidad en Chile. La necesidad de este tipo de producto surge a partir de la falta de un seguro especializado que contemple de manera total las distintas dimensiones de protección requeridas en esta etapa de la vida. Este seguro debe incluir coberturas específicas que aborden los riesgos



inherentes a esta etapa, además de brindar a los padres la posibilidad de obtener un respaldo económico estructurado, que les permita afrontar los desafíos asociados a la llegada de un hijo.

El concepto de apoyo financiero en este tipo de seguro tiene como eje central la idea de que, al momento de la llegada del bebé, los padres puedan acceder a un ingreso periódico, a través del cobro de cheques. Este período estaría condicionado por las contribuciones que previamente hayan realizado al seguro, configurando así una modalidad de respaldo económico.

Por lo tanto, el presente estudio de mercado se concibe como una herramienta fundamental para evaluar la demanda de este seguro privado, y su caracterización. Con ello, se espera contribuir al posible diseño de un producto que brinde a las familias chilenas el apoyo que actualmente falta en el mercado asegurador, ofreciendo una solución adaptada a las realidades y desafíos propios de la parentalidad en Chile.

4.2. Objetivo general

Realizar un estudio de mercado para caracterizar la demanda de un seguro con ahorro privado enfocado en el inicio de la parentalidad en Chile, que integre coberturas relacionadas a necesidades específicas de esta etapa y protección financiera.

4.3. Objetivos específicos:

- Estudiar el funcionamiento de seguros en otros países.
- Analizar la oferta actual de seguros privados en Chile, evaluando sus características principales.



- Identificar mediante encuestas y entrevistas las necesidades y expectativas de las familias que inician su etapa parental en Chile.
- Determinar que segmento del mercado estaría dispuesto a adquirir un seguro privado con ahorro para el inicio de la parentalidad en Chile.

4.4. Alcance del Estudio:

El presente estudio se centrará en todo el territorio de Chile, abarcando las 16 regiones del país. El estudio considerará los siguientes aspectos:

- Demografía: Características poblacionales que puedan influir en la demanda y aceptación del seguro de parentalidad.
- Mercado: Evaluación del mercado actual de seguros.
- Legislación y Regulación: Revisión del marco legal y regulatorio que podría afectar la implementación del seguro.



5. ESTADO DEL ARTE

5.1 Antecedentes del Estado del Arte

El inicio de la etapa parental representa un período crucial en la vida de las familias, marcado por cambios físicos, emocionales, económicos y sociales. En este contexto, surge la necesidad de contar con herramientas y recursos que faciliten la adaptación a la nueva realidad y brinden apoyo a las familias durante este período tan significativo. Un seguro privado enfocado en el inicio de la parentalidad podría ser una solución innovadora para cubrir estas necesidades y brindar tranquilidad a las familias. El presente estado del arte busca analizar las investigaciones existentes sobre esta temática:

En el contexto internacional Martínez (2023), examinó los diversos esquemas prestacionales del seguro de maternidad y la licencia de paternidad dentro del sistema jurídico mexicano. A través de métodos analíticos y comparativos, el estudio identifica las principales omisiones, deficiencias y contravenciones que presentan estos esquemas. El cuidado de los menores, erróneamente asumido como una obligación exclusiva de las mujeres, transgrede los derechos humanos tanto de ellas como de los hombres. Por ello, se hace urgente repensar el rol de los sistemas de seguros sociales en el contexto del derecho humano al cuidado. Este derecho, fundamental para la subsistencia, bienestar y desarrollo de las sociedades y sus individuos, exige una revisión normativa profunda. Es necesario adaptar los instrumentos normativos nacionales e internacionales a la realidad actual de las familias mexicanas. El objetivo primordial es garantizar su protección, promover el involucramiento total de los varones en el cuidado de los niños, fomentar la igualdad entre hombres y mujeres, y facilitar la reinserción laboral de estas últimas. En este análisis, se pone de relieve la necesidad de transformar los sistemas de seguridad social para que respondan de manera efectiva a las



necesidades y realidades de las familias del siglo XXI. Solo así se podrá garantizar el pleno ejercicio del derecho humano al cuidado y promover una sociedad más justa y equitativa.

En un estudio de revisión sistemática realizado por Reshmi et al. (2021) en India, se evaluó el impacto del seguro médico financiado con fondos públicos (PFHI) en la protección contra riesgos financieros y la utilización de la atención médica. Los hallazgos del estudio revelaron que diversos programas PFHI, tanto a nivel central como estatal, impulsaron el uso de servicios de salud entre los beneficiarios. Sin embargo, no se encontró evidencia contundente que demostrara una disminución en la vulnerabilidad financiera de los beneficiarios.

Taylor et al. (2021) evaluaron la prevalencia de dificultades financieras entre las mujeres periparto a lo largo del tiempo y por tipo de seguro e ingresos en Estados Unidos. Los hallazgos del estudio sugieren que las dificultades financieras entre las mujeres periparto en los Estados Unidos fueron comunes entre 2013 y 2018, incluido el 24 % de las mujeres embarazadas y en posparto que informaron necesidades de atención médica insatisfechas y el 60 % que informaron que la atención médica era inasequible. Las mujeres con seguro privado y las que vivían con ingresos más bajos tenían más probabilidades de experimentar atención médica inasequible que las mujeres con seguro público y las que tenían ingresos más altos, respectivamente. Se necesitan intervenciones políticas específicas para mejorar la asequibilidad de la atención médica y promover la seguridad económica general entre las mujeres periparto. Los resultados primarios incluyeron tres medidas de dificultades financieras: necesidad de atención médica insatisfecha debido al costo, la no accesibilidad de la atención médica y estrés financiero general.

La necesidad de atención médica insatisfecha debido al costo se definió como informar la necesidad pero no poder pagar atención médica, medicamentos



recetados, anteojos o atención de salud mental debido al costo o informar que el encuestado o un miembro de la familia retrasó o difirió la atención necesaria debido al costo. La no accesibilidad de la atención médica se definió como informar sentirse “algo preocupado” o “muy preocupado” por posibles facturas médicas o informes de deuda médica existente, es decir, problemas para pagar las facturas médicas, facturas médicas que se pagan con el tiempo o no poder pagar las facturas médicas. El estrés financiero general se definió como sentirse “moderadamente preocupado” o “muy preocupado” por las facturas mensuales, los costos de la vivienda, los pagos mínimos de las tarjetas de crédito, las contribuciones para la jubilación o el mantenimiento del nivel de vida.

Fox et al. (2019) en su estudio destacan la posición de la Organización Mundial de la Salud (OMS) sobre tres pilares fundamentales para lograr y mantener el acceso universal a la atención médica: la recaudación de fondos suficientes, la reducción de las barreras financieras mediante la mancomunación de recursos y la asignación eficiente de los fondos para garantizar la calidad, la eficiencia y la equidad. En Australia, no existía una síntesis completa de los mecanismos de financiación del sistema de salud. Por ello, el estudio de Fox et al. se centró en analizar a fondo estos mecanismos, incluyendo la agrupación y compra de atención materna, y su influencia en la prestación de servicios. La investigación reveló que el sistema de salud materna australiano se financia a través de fuentes públicas y privadas, creando un sistema de dos niveles. Las madres con acceso a seguro médico privado (generalmente de mayor ingreso, residentes en zonas urbanas y no pertenecientes a comunidades indígenas) reciben beneficios adicionales de atención privada, lo que exacerba las desigualdades entre estos grupos de madres y bebés. Los crecientes costos de bolsillo asociados con la atención obstétrica pueden generar una carga financiera significativa para las mujeres, obligándolas a postergar o incluso renunciar a la atención médica necesaria debido a su elevado costo.



Saldanha et al. (2023) investigaron si la ampliación de la cobertura del seguro médico o la mejora del acceso a la atención médica se asocian con una mayor utilización de la atención médica posparto y mejores resultados maternos durante el primer año después del parto. El estudio encontró que casi la mitad de las mujeres en posparto en los Estados Unidos no reciben atención médica posparto de rutina. Actualmente, la cobertura federal de Medicaid para embarazadas termina después del último día del mes en que se cumple el sexagésimo día de posparto, lo que limita el acceso a la atención posparto a largo plazo. Los autores sugieren que futuras investigaciones deberían evaluar los resultados clínicos asociados con una cobertura de seguro más completa para las mujeres posparto.

González y Marina (2021) analizaron los factores que influyen en la adquisición de seguros privados en México, tanto en zonas rurales como urbanas. Utilizando un modelo logístico con múltiples variables explicativas extraídas de la Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (ENIF) 2018, el estudio encontró que la probabilidad de tener un seguro aumenta con el ingreso, especialmente cuando este es fijo, y con el nivel educativo, particularmente en la población urbana. La edad también juega un papel importante, siendo más probable que las personas mayores de 36 años en zonas urbanas o entre 46 y 55 años en zonas rurales tengan un seguro. Las características comunes a ambas poblaciones que incrementan la probabilidad de tener un seguro son llevar un registro de gastos, vivir con otras personas, utilizar el teléfono móvil y recurrir a ejecutivos bancarios.

En el caso chileno, la evidencia sobre investigaciones existentes que se enfoquen específicamente en estudios de mercados relativos a la adquisición de seguros privados que cubran las necesidades en la etapa parental es inexistente. El presente estudio representa una oportunidad para atender las necesidades y brindar apoyo a las familias en los inicios de la parentalidad. La presente investigación, abordará este tema desde una perspectiva de estudio de mercado,



aspectos legales y regulatorios y consideraciones éticas, la cual puede aportar conocimientos y contribuir al desarrollo de soluciones innovadoras para este segmento de la población. En este sentido, se hace necesario fomentar la realización de investigaciones con el fin de proporcionar información útil a las familias y contribuir al desarrollo de productos financieros que respondan de manera efectiva a las necesidades específicas de este periodo en la vida de los padres y sus hijos.

5.2. Oferta actual de seguros privados en Chile

Garrido (2020) señala que la industria aseguradora chilena está segmentada en tres categorías, cada una con su marco regulatorio y oferta de productos específicos. Los seguros de vida cubren riesgos asociados a la vida humana, los seguros generales resguardan bienes y propiedades, mientras que los reaseguros funcionan como una red de seguridad para las aseguradoras. En Chile, la venta de seguros se realiza a través de múltiples canales, incluyendo agentes, corredores y la venta directa. Esta última ha experimentado un crecimiento significativo gracias al auge del comercio electrónico, permitiendo a los consumidores comparar y contratar seguros de manera rápida y sencilla a través de internet, ya sea en los sitios web de las compañías o en plataformas especializadas. Los bancos y otras entidades financieras también juegan un papel relevante en la distribución de seguros.

La oferta de seguros de vida es amplia y diversa, adaptándose a las necesidades específicas de cada individuo. Existen opciones como el seguro de vida temporal, ideal para cubrir riesgos puntuales; el seguro de vida entera, que proporciona protección vitalicia; el seguro de vida con ahorro, que combina protección y ahorro para la jubilación; el seguro mixto, que ofrece una combinación de ambas opciones; y el seguro de desgravamen, diseñado para cubrir deudas en caso de



fallecimiento. (Garrido, 2020). A continuación, se presentan las compañías de seguros de vida al año 2023 en Chile, de acuerdo con la CMF (2023):

Figura 1

Prima directa por compañía de seguro de vida

Compañía	Ene-Dic 2023 (M\$ Dic 2023)	Ene-Dic 2022 (M\$ Dic 2023)	Variación Real (%)
4LIFE	278.571.932	425.024.360	-34,5%
ALEMANA	14.299.395	10.677.747	33,9%
BANCHILE (1)	-	-	-
BCI	162.584.007	156.763.059	3,7%
BICE	608.863.882	427.656.383	42,4%
BNP	244.457.868	267.549.639	-8,6%
BUPA VIDA	21.599.717	21.049.990	2,6%
CAMARA	72.296.503	79.648.593	-9,2%
CF	27.329.623	30.888.347	-11,5%
CHUBB VIDA (1)	172.250.875	164.602.376	4,6%
CLC	33.821.821	36.746.048	-8,0%
CN LIFE	108.635.677	91.811.319	18,3%
COLMENA	9.578.095	9.032.312	6,0%
CONFUTURO	844.489.264	623.341.716	35,5%
CONSORCIO NACIONAL	1.431.735.800	840.377.109	70,4%
DIVINAPASTORA	527.964	234.872	124,8%
EUROAMERICA	114.369.991	91.794.183	24,6%
HELP SEGUROS	25.865.739	10.693.680	141,9%
HUELEN (2)	-	-	-
MAPFRE	8.003.192	9.208.210	-13,1%
METLIFE	1.562.914.100	1.288.862.289	21,3%
MUT DE CARABINEROS	17.932.626	30.027.978	-40,3%
MUT. EJERC. Y AVIAC.	29.160.915	27.926.662	4,4%
MUTUAL DE SEGUROS	75.587.737	93.869.250	-19,5%
OHIO	50.952.206	138.922.442	-63,3%
PENTA	1.158.661.083	954.385.065	21,4%
PRINCIPAL	33.021.066	90.222.863	-63,4%
RENTA NACIONAL	139.020.284	114.697.866	21,2%
SAVE BCJ	33.787.285	24.475.821	38,0%
SECURITY PREVISION	489.758.295	473.073.743	3,5%
SURA	86.499.538	107.482.826	-19,5%
SURAMERICANA V	109.533.013	90.779.392	20,7%
ZURICH CHILE V	301.474.246	334.566.735	-9,9%
ZURICH SANTANDER	127.313.324	114.189.833	11,5%
Totales	8.394.897.063	7.180.582.710	16,9%
Totales en MUS\$ *	9.570.979	8.186.545	16,9%
* Según tipo de cambio observado al 31 de Dic 2023			

Nota: CMF (2023)

A continuación, se presentan las cinco principales empresas de seguros de vida en Chile de acuerdo con su porcentaje de participación en el mercado:



Figura 2

Principales empresas de seguros de vida en Chile de acuerdo con su porcentaje de participación en el mercado (2023)

rankingslatam	RK Δ	Δ Market Share	2023 12	2023 09
	1	CONSORCIO ↑ 1,71%	17,1%	15,3%
	2	MetLife ↑ 0,30%	18,6%	18,3%
	3	BICEVIDA ↑ 0,15%	7,3%	7,1%
	4	VIDACÁMARA ↑ 0,12% SOMOS CECM	0,9%	0,7%
	5	Sura ↑ 0,09%	1,0%	0,9%

Nota: Rankingslatam (2024).

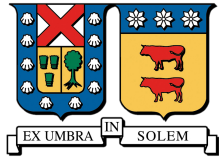
En el análisis del segmento de seguros de vida, CONSORCIO NACIONAL se posicionó como líder, incrementando su participación de mercado en 1,71 puntos porcentuales. Metlife también consolidó su posición, sumando 0,30 puntos porcentuales. Otros actores relevantes como BICE Vida, Cámara y Sura experimentaron un crecimiento más moderado, pero significativo, con aumentos de 0,15, 0,12 y 0,09 puntos porcentuales, respectivamente (Rankingslatam, 2024).



Tabla 1

Oferta actual de algunos seguros privados en Chile

Compañía	Descripción	Monto de la prima	Tope	Cobertura	Requisitos de cobertura	Edades de permanencia y otros
	Seguro complementario de salud individual diseñado para cubrir los gastos médicos no contemplados en los planes de salud básicos, tales como Fonasa o Isapre.	Desde \$35.365/mes	400 UF	Cobertura Medicamentos (50-100%). Coberturas Ambulatorias (70%). Coberturas Hospitalarias (70%). Coberturas Maternidad (70%)	Este seguro complementario de salud está diseñado para ser utilizado en conjunto con un plan de salud existente (Isapre o Fonasa). En caso de que el prestador de salud principal no cubra la totalidad de un gasto médico, este seguro complementará el pago, siempre y cuando se cumplan los requisitos establecidos en el contrato, incluyendo la aplicación de la bonificación mínima correspondiente.	La edad máxima para ser beneficiario principal es de 65 años. Para beneficiarios adicionales, la edad debe oscilar entre los 14 días y los 23 años y 364 días
	Seguro complementario que permite reducir hasta en un 60% gastos médicos ambulatorios y hospitalarios, con la facilidad de realizar los reembolsos de manera en línea a través de la plataforma i-med,	Desde \$34.032/mes	100 UF	Atención Ambulatoria (60%). Atención Hospitalaria (60%). Salud Mental (60%). Maternidad (60%).	La cobertura de este seguro se activa únicamente cuando la prestación haya sido previamente cubierta, total o parcialmente, por Fonasa o Isapre. En el caso de que la cobertura de Fonasa o Isapre oscile	La edad máxima para ser beneficiario principal es de 64 años. Para hijos o nietos, la edad límite es de 22 años.



disponible a partir del décimo día posterior a la contratación.



Seguro complementario de salud que brinda una cobertura de hasta el 60% en exámenes, consultas, procedimientos y hospitalizaciones, optimizando gastos en salud.

Desde 450
\$36.673/mes UF

Beneficio de Hospitalización (60% -80%)
Beneficio Ambulatorio (20% - 80%)

entre el 1% y el 50% del valor total del gasto, se considerará que la cobertura fue del 50% para efectos de la aplicación de este seguro. La cobertura de este seguro complementario se activa una vez que se haya agotado la cobertura de Fonasa o Isapre para la prestación médica solicitada.

La edad máxima para ser asegurado titular es de 99 años. La **edad mínima para el asegurado titular y sus dependientes (cónyuge, conviviente, hijos y cargas legales) es de 18 años**. La edad máxima para los hijos y cargas legales es de 24 años y 364 días



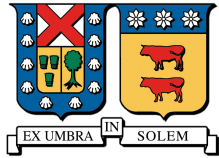
Seguro complementario de salud que brinda una cobertura de hasta el 60% en una amplia variedad de prestaciones médicas, tanto para el titular como para sus cargas adicionales, complementando así el

Desde 100
\$35.640/mes UF

Beneficio Medicamentos Ambulatorios (35-60%)
Prestaciones Hospitalarias (60%)
Prestaciones Maternidad (60%)
Prestaciones Siquiátricas y

Este seguro complementario entra en vigencia una vez que se haya agotado la cobertura de Fonasa (categorías B, C o D) o Isapre. Para activar la cobertura, el reembolso mínimo de Isapre debe ser del 50% y el de Fonasa del 35%. En

La edad máxima para ser beneficiario de este seguro es de 64 años y 365 días. La **edad mínima para ingresar al plan es de 18 años**



plan de salud existente.

Seguro para los afiliados a Fonasa (Tramos B, C o D). Este seguro complementario brinda acceso a una amplia red de prestadores, incluyendo Clínica Bupa Santiago y la red IntegraMédica. Este seguro ofrece una cobertura base de hasta el 80% en gastos hospitalarios y 70% en gastos ambulatorios, además de una extensión catastrófica que cubre hasta UF 9.500 en gastos médicos mayores..

Desde \$28.672/mes

500 UF - 9.500 UF

Psicológicas (60%)
Prestaciones
Ambulatorias (60%)

Coberturas
Ambulatorias 500 UF (\$18.917.395) 70%

Hospitalización y Cirugías (80%)
Coberturas Maternidad (80%)
Cobertura Oncológica (80%)
Otras Coberturas (80%)

el caso de atenciones en las clínicas mencionadas, el reembolso mínimo exigido es del 70%

Este seguro complementará la cobertura de Fonasa para las prestaciones incluidas en los convenios establecidos entre los prestadores y Fonasa. Para las prestaciones no convenidas, la bonificación se calculará en base a los valores acordados entre Bupa Seguros y los respectivos prestadores.

La adhesión a este seguro es de carácter vitalicio. La **edad mínima para asegurados dependientes es de 14 días** y la máxima de 75 años y 364 días.



Este plan de salud otorga a sus beneficiarios acceso a una amplia red de prestadores, incluyendo la red IntegraMédica, sin la obligación de cancelar copago. Asimismo, incluye bonificaciones online y cobertura para condiciones

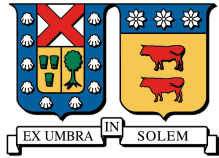
Desde \$26.671/mes

60 UF

Prestaciones Ambulatorias: Scanner (TAC) y Resonancia magnética, Radiografías, Ecografías, Ecotomografías, Exámenes de Laboratorio y Anatomía Patológica, Consulta

Este seguro complementario entra en vigencia una vez que se haya agotado la cobertura de Fonasa o Isapre. Para las prestaciones médicas no cubiertas por el sistema previsional, se otorgará una bonificación del 50%.

Este seguro ofrece cobertura hasta los 74 años y 364 días. La edad límite para ingresar al plan, tanto para el titular como para los dependientes, es de 64 años y



preexistentes,
brindando una
protección integral para
la salud.

Nutricional (con
prescripción
médica), Consultas
Médicas Gral. y de
Especialidad (100%)
Medicamentos con y
sin Receta Médica
(Tope
mensual \$15.000 por
Beneficiario.
Renovable mes a
mes.)

364 días. .



Cobertura médica, que
brinda descuentos de
hasta un 50% en gastos
ambulatorios y
hospitalarios. La póliza
permite acceder a una
extensa red de
prestadores a nivel
nacional e
internacional, y facilita
el proceso de
reembolso a través de
nuestra plataforma en
línea i-med. Además,
incluye una variedad de
beneficios
complementarios como
asistencia médica
domiciliaria,
telemedicina y
descuentos en ópticas.

Desde 100
\$28.935/mes UF

Atención
Ambulatoria (50%)

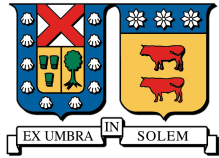
Atención
Hsopitalaria (50%)

Salud mental (50%)

Maternidad:
Cesarea, parto
normal, aborto no
provocado (50%)

"La cobertura de este
seguro es
complementaria a la
otorgada por
Fonasa/Isapre. Los
beneficios se activarán
únicamente para aquellas
prestaciones que hayan
sido previamente
cubiertas, total o
parcialmente, por tu
institución de salud. En el
caso de coberturas
parciales de
Fonasa/Isapre (entre 1%
y 50% del gasto total), el
seguro considerará el
valor máximo cubierto
(50%) para determinar el
monto a reembolsar

Hasta los 64
años.



Cobertura médica completa en caso de una emergencia quirúrgica. La póliza cubre todos los gastos asociados a hospitalizaciones quirúrgicas de urgencia, proporcionando así una protección financiera.

Desde 120
\$13.706/mes UF

Hospitalización Quirúrgica de Urgencia: Gastos Médicos de Hospitalización

Hospitalización quirúrgica de urgencia por parto y/o complicaciones del embarazo
Servicio Rescate CLC (100%)

"Este seguro complementa la cobertura de Fonasa/Isapre, cubriendo los gastos médicos no cubiertos en su totalidad por tu institución de salud. Es importante destacar que la cobertura de este seguro se limita a las prestaciones que hayan sido previamente reconocidas y parcialmente cubiertas por Fonasa/Isapre. En caso de coberturas parciales entre el 1% y el 50%, el seguro considerará una cobertura del 50% para efectos del cálculo del reembolso.

La cobertura de este seguro se extiende hasta los 60 años de edad. Asimismo, permite la **inclusión como beneficiarios de los hijos mayores de un mes de edad**



Tal como se observa en la tabla anterior, el mercado de seguros privados de salud en Chile ha experimentado un crecimiento, ofreciendo a los consumidores una gama cada vez más amplia de opciones para complementar sus planes de salud existentes (Fonasa o Isapre). Esta oferta se caracteriza por una serie de similitudes y tendencias comunes, así como por elementos diferenciadores que permiten a las compañías desempeñarse en un mercado altamente competitivo.

La mayoría de las compañías ofrecen coberturas que complementan los planes de salud básicos, enfocándose en gastos médicos no cubiertos por Fonasa o Isapre. Una tendencia común es la priorización de redes propias de prestadores, incentivando así la utilización de servicios específicos. Además, los seguros suelen incluir coberturas tanto para gastos ambulatorios como hospitalarios, aunque con variaciones en los porcentajes. Servicios adicionales como telemedicina y descuentos en medicamentos son cada vez más frecuentes. Algunos seguros incluyen coberturas catastróficas, que protegen al asegurado ante eventos médicos de alto costo.

A pesar de las similitudes, las aseguradoras buscan diferenciarse a través de diversos factores. Uno de los más relevantes es la amplitud y calidad de la red de prestadores, ya que esto influye directamente en la accesibilidad a servicios médicos. Otro factor diferenciador es el porcentaje de cobertura ofrecido para cada tipo de gasto, así como la inclusión de servicios adicionales más especializados. La cobertura de preexistencias y el tiempo de espera para acceder a los beneficios también varían entre las diferentes compañías. Estas particularidades permiten a los consumidores elegir un seguro que se adapte mejor a sus necesidades individuales y presupuesto.



5.3 Descripción del Sujeto de Estudio

El presente estudio de mercado para caracterizar la demanda de un seguro privado con ahorro para los inicios de la parentalidad en Chile, requiere de una comprensión de las características y necesidades específicas de las familias chilenas que se encuentran en esta etapa. Para lo anterior, se realiza una descripción del sujeto de estudio, tomando en cuenta las características del contexto chileno:

Composición familiar: La estructura familiar en Chile presenta una distribución entre familias monoparentales (26.3%) y familias biparentales (73.7%), según datos de Lira y García (2023). En 2023, las uniones civiles entre parejas de distinto sexo fueron predominantes, representando el 91,2% del total con 10.714 uniones. En contraste, las uniones del mismo sexo conformaron un porcentaje minoritario, con 538 uniones entre mujeres (4,6%) y 493 entre hombres (4,2%). Por otra parte, Chile registró 64.285 matrimonios en 2023, lo que representa una disminución del 6,1% en comparación con 2022. La Región Metropolitana concentró el mayor número de celebraciones, con 28.594, seguida de Valparaíso (6.536) y el Biobío (5.525), que juntas representaron más del 63% del total nacional (INE, 2024).

Edad: El perfil de edad de las cuidadoras principales al inicio de la parentalidad se concentra en un rango promedio de 34 años, de acuerdo con UNICEF (2021).

Nivel educativo: En cuanto al nivel educativo, más del 75% de los cuidadores principales posee educación media completa (secundaria de 14 a 18 años incluyendo primaria) mientras que un 36% ha cursado o



completado estudios superiores (estudios técnicos o universitarios). Sin embargo, es importante considerar que un porcentaje relevante (13%) no ha superado la educación básica (primaria de 6 a 14 años) o no ha tenido acceso al sistema educativo formal (UNICEF, 2021).

Situación laboral: Respecto a la actividad laboral del cuidador/a principal, un 64% se encuentra trabajando al inicio de la parentalidad, mientras que un 31% no está ni trabajando ni buscando trabajo en ese momento (UNICEF, 2021).

Ingresos: En términos de ingresos, el 50% de los hogares con recién nacidos percibe menos de \$787.500 CLP en total y menos de \$178.100 CLP per cápita (UNICEF, 2021).

5.4. Marco Teórico del Estado del Arte

A continuación, se presenta una revisión de la literatura relevante

5.4.1 Familia y Parentalidad:

La Constitución Política de la República de Chile reconoce a la familia como el núcleo fundamental de la sociedad y establece el deber del Estado de protegerla y fortalecerla (Artículo 1º, inciso segundo). En este contexto, la parentalidad juega un rol fundamental en la conformación y desarrollo de las familias. Esta norma no define explícitamente el concepto de familia, pero sí reconoce su diversidad y protege a todas las formas de familia que se constituyan de acuerdo a la ley (Artículo 1º, inciso quinto); garantiza a todos los niños, sin distinción alguna, el derecho a la vida, a la salud, a la educación, a la protección contra el maltrato y a vivir en un ambiente familiar y comunitario que les permita su pleno y armonioso desarrollo (Artículo 19, Nº 1, 2, 3, 11 y 13). Establece que el deber y derecho de los padres es alimentar, criar y educar a sus hijos (Artículo 19). Asimismo, en el



artículo 19 se reconoce el derecho de los hijos a vivir con sus padres; garantiza la igualdad de derechos entre hombres y mujeres, incluyendo el ámbito familiar. Esto implica que ambos padres tienen la misma responsabilidad en el cuidado y crianza de sus hijos. De igual manera, protege a la maternidad y garantiza el derecho de las mujeres a un trabajo digno y equitativo.

La familia es la unidad social básica de la sociedad, compuesta por individuos unidos por lazos de parentesco, matrimonio o adopción. La familia cumple con funciones esenciales para el desarrollo de sus miembros, como la socialización, la educación, la protección y el apoyo emocional. La familia desempeña un papel crucial en la formación del bienestar psicosocial de sus integrantes (Peralta y Lozada, 2024).

Abordar el tema de la familia es de suma importancia, ya que muchos la consideran el pilar fundamental de la sociedad, la protectora de la cultura y la garante de la perpetuación de la especie humana. La familia desempeña un rol crucial en el desarrollo de los infantes, sin embargo, las transformaciones que ha experimentado no son producto de cambios internos dentro de ella misma, sino más bien el resultado de las adaptaciones culturales de sus miembros en respuesta a las necesidades que surgen de los cambios económicos, políticos y sociales de nuestros tiempos (Martínez et al, 2018).

La naturaleza y la estructura de las familias han cambiado significativamente en los últimos 40 años. Los cambios en la legislación, los avances tecnológicos y los cambios en las actitudes sociales han hecho que se estén creando familias de maneras que no eran posibles, o ni siquiera imaginables, hace cuatro décadas (Golombok 2015, citado en Imrie y Golombok, 2020).

Las denominadas "familias nuevas" engloban estructuras familiares que no tenían presencia o reconocimiento previo a finales del siglo XX. Esta nomenclatura las



diferencia de otras formas familiares no tradicionales, como las conformadas por cohabitación, monoparentalidad o padrastrazgo/madrastrazgo tras la separación de los progenitores. El modelo familiar "tradicional" generalmente se refiere a una pareja heterosexual que cría hijos biológicamente propios. Las familias nuevas pueden divergir de esta estructura en cuanto al número, género y orientación sexual de los padres, así como en la relación genética y gestacional entre padres e hijos. El término "familias nuevas" abarca familias con padres LGBTQ+, familias creadas mediante reproducción asistida, incluidas aquellas que utilizan donación de espermatozoides, óvulos o embriones y/o gestación subrogada (donde una mujer gesta un embarazo para otra persona o pareja), y familias formadas a través de la monoparentalidad intencional (Imrie y Golombok, 2020).

En este orden de ideas, en el contexto actual, resulta crucial reconocer que la familia nuclear tradicional no es la única forma de estructura familiar existente. En la actualidad, se observa una amplia diversidad de configuraciones familiares, incluyendo la familia monoparental, la familia extensa, la familia reconstituida y otras modalidades alternativas. A pesar de esta pluralidad, todas ellas comparten un papel fundamental en la sociedad: la socialización de los individuos. En este sentido, los padres desempeñan un rol primordial como agentes de socialización para sus hijos (Martínez et al., 2018)

La parentalidad, en su esencia, representa el proceso de asumir el rol de padre o madre y asumir la responsabilidad de la crianza de un hijo. Este viaje conlleva una serie de responsabilidades y desafíos, pero también brinda inmensas satisfacciones y oportunidades para el crecimiento personal. La parentalidad efectiva se caracteriza por el comportamiento de los padres guiados por el bienestar superior del niño, brindándole cuidado, fomentando el desarrollo de sus capacidades, evitando la violencia y ofreciendo reconocimiento y orientación, incluyendo el establecimiento de límites claros que propicien el pleno desarrollo del infante (Gómez y Larenas, 2022).



La maternidad y la paternidad representan dos de los roles más complejos y desafiantes que un individuo puede asumir en su vida. La parentalidad, como se conoce a este proceso, implica una profunda dedicación al desarrollo óptimo del niño. Para cumplir con este cometido, los padres requieren de un conjunto de competencias esenciales que les permitan garantizar el cuidado, la protección y la educación de sus hijos. Estas habilidades les brindan la fortaleza necesaria para enfrentar situaciones difíciles y guiar a sus pequeños en el camino de la vida. A través del trato positivo y afectuoso que reciben de sus padres, los niños desarrollan la capacidad de resolver problemas y cultivan una inteligencia emocional que les facilita adaptarse a los cambios que se presentan en su entorno. En esencia, la parentalidad engloba las habilidades prácticas que los padres emplean para cuidar, proteger y educar a sus hijos, sentando las bases para un desarrollo sano y pleno (Cordero et al., 2024).

La llegada de un hijo, independientemente de las tradiciones o procedimientos utilizados, representa un proceso transformador tanto para los padres como para el bebé. Si bien el embarazo, el parto y el posparto son experiencias individuales, el apoyo de la comunidad y una atención médica adecuada pueden marcar una gran diferencia en los sentimientos de empoderamiento y satisfacción (Perce, 2023).

5.4.2 Necesidades financieras en la Parentalidad

En el panorama económico actual, las finanzas familiares se han convertido en un aspecto fundamental para el bienestar de los hogares. Por ello, resulta crucial que las unidades básicas de la sociedad tomen medidas para mejorar su situación financiera. Esto implica implementar estrategias de control de gastos, establecer un fondo de emergencia, definir objetivos de ahorro para la adquisición de activos e inversiones, y diversificar las fuentes de ingresos. En definitiva, una gestión adecuada de las finanzas personales permite administrar de manera eficiente el



patrimonio familiar, sentando las bases para una mayor estabilidad y seguridad económica (Ochoa et al., 2023).

Es fundamental destacar que la economía está estrechamente ligada a la planificación financiera. En este sentido, la elaboración de un presupuesto constituye una herramienta esencial para registrar de manera organizada los ingresos y gastos en función de las necesidades individuales. Al implementar un presupuesto, se persigue evitar que los gastos superen a los ingresos, permitiendo una gestión adecuada de la deuda y el ahorro, lo que, en última instancia, conduce a una mejora en el nivel de vida (Sinibaldi, 2022).

La adecuada gestión económica familiar se erige como pilar fundamental para la estabilidad y el progreso de las familias en cualquier etapa, pero fundamentalmente en la parentalidad. Por el contrario, la administración deficiente de los recursos financieros puede poner en riesgo la unidad familiar, generando inestabilidad y dificultando la adaptación a las necesidades del entorno. En este contexto, la adopción de estrategias de prevención económica resulta crucial para optimizar los egresos familiares, impactando de manera positiva, principalmente, en aquellos hogares con ingresos bajos y medios. Una gestión financiera efectiva se traduce en mejoras tangibles en el nivel de vida, abarcando aspectos como la salud, la alimentación, la vivienda, la seguridad y el ahorro. (Ochoa et al., 2023).

Diversos estudios han documentado las necesidades financieras que surgen durante el periodo de la parentalidad. Estas necesidades incluyen gastos médicos, cuidados del bebé, alimentación, vestimenta, y otros aspectos relacionados con el bienestar de los padres y el hijo. La carga financiera puede ser particularmente significativa para las familias de bajos ingresos o aquellas que no cuentan con apoyo familiar o institucional. Ciertas circunstancias específicas de la crianza de los hijos pueden exacerbar el nivel de estrés que experimentan los padres. Entre ellas se encuentran la pobreza, el número de hijos, la cantidad de apoyo social, el



estado civil entre otros. Estos factores de estrés impiden que los padres cuiden de sus hijos. Así, por ejemplo, los padres solteros que crían a varios hijos en la pobreza tienen más probabilidades de experimentar estrés que los padres que crían a sus hijos en circunstancias más favorables (Haddad y Purtilo, 2019).

A pesar de la creciente importancia de atender las necesidades financieras durante el periodo de la parentalidad, actualmente el mercado asegurador chileno carece de una oferta de seguros privados que aborde de manera directa estos desafíos económicos, dejando a las familias sin una protección adecuada durante esta etapa.

5.4.3. Seguros privados en Chile

Los seguros privados voluntarios

La industria de seguros privados voluntarios se caracteriza por su naturaleza descentralizada y su operación fuera del marco de la seguridad social. Esta particularidad la convierte en un ecosistema complejo y dinámico, conformado por diversos actores que interactúan de manera estratégica para intervenir en el mercado. A diferencia de otros sectores, donde los actores se concentran en nichos específicos, la industria de seguros privados voluntarios presenta una alta diversificación. En ella encontramos compañías que no solo se enfocan en un área específica, como los seguros de salud, sino que también participan en el conjunto de la industria de seguros. (Superintendencia de Salud, 2021).

La adquisición de un seguro voluntario de salud en Chile es una decisión compleja, influenciada por una intrincada red de factores económicos, socioculturales, demográficos y estructurales. La autopercepción del estado de salud también juega un papel fundamental en esta decisión. Las personas con una mejor percepción de su salud tienden a considerar que la cobertura del sistema público es suficiente, reduciendo la probabilidad de adquirir un seguro privado. En



cambio, aquellas que se perciben con mayor riesgo de necesitar atención médica, son más propensas a buscar cobertura adicional a través de un seguro privado (Superintendencia de Salud, 2023).

La efectividad de las coberturas financieras ofrecidas por los seguros de salud depende en gran medida del enfoque rector del sistema y de un conjunto de variables contextuales. En países como Estados Unidos, el objetivo principal ha sido ampliar la cobertura pública de la asistencia sanitaria, mientras que en los Países Bajos se ha optado por un mayor control estatal de los sistemas de mercado. En contraste, los países nórdicos, con sólidos estados de bienestar, presentan una menor participación de los seguros privados en la financiación de la salud (Superintendencia de Salud, 2023).

Según Craddock (2023), el panorama asegurador de América Latina se presenta como un terreno fértil para un crecimiento vertiginoso y la implementación de modelos de negocio innovadores. Esta región ostenta el título de mercado regional de seguros con mayor expansión a nivel global, tanto en el segmento de vida como en el de no vida ("nonlife"), posicionándose además entre los más rentables del sector a escala mundial.

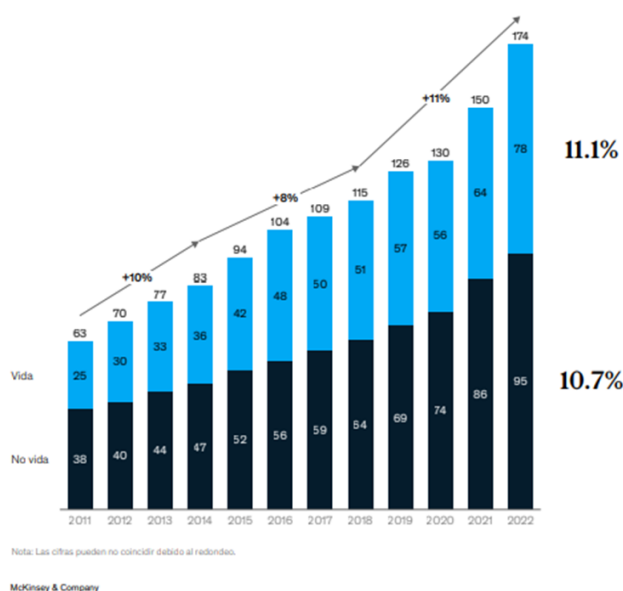
La democratización del acceso a herramientas financieras como cuentas bancarias y teléfonos inteligentes en América Latina está impulsando un crecimiento acelerado y la necesidad de productos de seguros en la región. Ante este panorama, las compañías aseguradoras líderes se encuentran en una constante búsqueda de estrategias innovadoras para satisfacer las demandas de poblaciones históricamente desatendidas, abriendo un abanico de oportunidades para el desarrollo de nuevos productos y modelos de negocio. En 2022, el mercado asegurador latinoamericano alcanzó un volumen de primas emitidas



totales (Gross Written Premium)¹ \$174 mil millones de dólares (Gráfica 1), lo que representa un crecimiento significativo en comparación con la década anterior. El segmento de seguros de no vida experimentó una duplicación en su tamaño, mientras que el segmento de seguros de vida se triplicó con creces durante este período.

Figura 3

Total de primas de seguros emitidas en América Latina, en miles de millones de dólares



5.5. Bases legales

Ley N° 20545

¹ El término "Gross Written Premium" (GWP) en el contexto de las aseguradoras se refiere al total de primas que una compañía de seguros ha suscrito durante un período específico, antes de deducir las primas cedidas a reaseguradores y otros ajustes. Es un indicador clave del volumen de negocios y el crecimiento de una compañía de seguros.



La Ley 20.545, promulgada en 2011, representa un hito en la historia laboral de Chile al ampliar significativamente el período de descanso postnatal para las mujeres trabajadoras y, por primera vez, incluir a los padres en este beneficio. Esta ley no solo busca mejorar la salud y el bienestar de las madres y sus hijos, sino también fomentar la participación masculina en el cuidado parental y la conciliación entre la vida familiar y laboral.

Principales Características:

- *Extensión del permiso postnatal:* Se establece un permiso postnatal parental adicional a los tres meses de postnatal maternal ya existentes. Este permiso puede ser de 12 semanas con jornada completa y pago total de subsidio, o de 18 semanas si la madre opta por trabajar media jornada, recibiendo en este caso la mitad del subsidio. El monto del subsidio tiene un tope de 66 UF, sujeto a descuentos legales.
- *Flexibilidad para las Familias:* La ley ofrece flexibilidad a las familias para adaptar el permiso postnatal a sus necesidades. La madre puede traspasar hasta seis semanas de su permiso al padre a jornada completa, o hasta doce semanas si opta por media jornada. En ambos casos, las semanas utilizadas por el padre deben ubicarse al final del período de permiso y le otorgan derecho a un subsidio basado en sus remuneraciones, con el mismo tope mencionado anteriormente.
- *Ampliación de la cobertura:* La ley amplía el beneficio a las mujeres con trabajos esporádicos, como las temporeras. A partir de 2013, las mujeres sin contrato vigente al momento del prenatal tienen derecho al subsidio por maternidad y permiso postnatal parental, siempre que cumplan con requisitos:



- *Afiliación a una AFP:* La trabajadora debe contar con un mínimo de 12 meses de afiliación a una Administradora de Fondos de Pensiones (AFP) al inicio del embarazo.
- *Cotizaciones mínimas:* Durante los 10 meses previos al embarazo, la trabajadora debe haber realizado cotizaciones al sistema de pensiones.
- *Última cotización antes del embarazo:* Se exige una última cotización al sistema de pensiones dentro de los tres meses anteriores al embarazo.

Las trabajadoras independientes también pueden acceder a este beneficio cumpliendo con los requisitos establecidos.

- *Protección del empleo:* Se mantiene el fuero maternal en sus términos actuales y se otorga fuero al padre que utiliza el permiso postnatal parental por el doble de la duración de su descanso parental, desde diez días antes de su inicio y por un máximo de tres meses si opta por jornada parcial.
- El padre tendrá derecho a un permiso pagado de cinco días en caso de nacimiento de un hijo, el que podrá utilizar a su elección desde el momento del parto, y en este caso será de forma continua, excluyendo el descanso semanal, o distribuirlo dentro del primer mes desde la fecha del nacimiento.

Ley N° 20.891

La Ley N° 20.891, promulgada en 2016, representa un avance significativo en la protección de la maternidad y paternidad en el sector público chileno. Esta ley perfecciona el permiso posnatal parental y el derecho a sala cuna para las funcionarias y funcionarios públicos, buscando garantizar un mayor equilibrio entre la vida laboral y familiar. A continuación, se presenta un cuadro comparativo de ambas leyes:

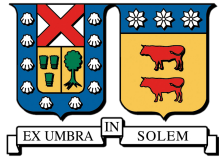
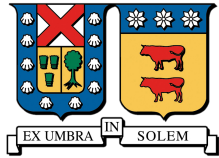


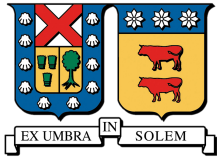
Tabla 2

Análisis comparativo Ley 20545 y Ley 20891

Característica	Ley 20545 (Promulgada en el año 2011)	Ley 20891 (Promulgada en el año 2016)
Objetivo	Ampliar el permiso postnatal para madres y padres trabajadores Se aplica a todas las madres y padres trabajadores, independientemente de su tipo de empleo Tanto para las trabajadoras dependientes e independientes, el monto del subsidio será el promedio de las remuneraciones o rentas obtenidas antes del embarazo, comparadas con el promedio obtenido los tres o seis meses antes de iniciar el prenatal.	Mejorar las condiciones laborales de los funcionarios públicos
Aplicabilidad	El monto del subsidio corresponderá al menor de los dos promedios, que van desde medio ingreso mínimo mensual hasta 73,2 UF como máximo. Asimismo, las mujeres que habitualmente tienen contrato fijo, obra o faena, pero al momento de empezar el prenatal no están trabajando, el monto del subsidio corresponderá al promedio de la renta de los últimos 24 meses, el que puede variar desde medio ingreso mínimo mensual y 73,2 UF, como máximo.	Se aplica solo a los funcionarios públicos
Duración del	12 semanas (extensible a 18 semanas en ciertos casos). El	12 semanas (extensible a 18 semanas en ciertos casos)

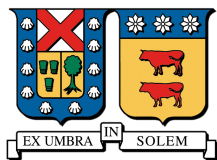


permiso postnatal			permiso postnatal parental tiene varias modalidades
parental			El uso del permiso postnatal parental completo, vale decir, las 12 semanas a tiempo completo. El uso parcial por medio día, el cual lo extiende a 18 semanas a medio subsidio El traspaso de hasta 6 semanas al padre para que haga uso del permiso postnatal parental, en iguales condiciones que una madre, con subsidio del Estado.
Permiso Posnatal Masculino			El padre tendrá derecho a un permiso pagado de cinco días en caso de nacimiento de un hijo, el que podrá utilizar a su elección desde el momento del parto, y en este caso será de forma continua, excluyendo el descanso semanal, o distribuirlo dentro del primer mes desde la fecha del nacimiento.
			El padre tendrá derecho a un permiso pagado de cinco días en caso de nacimiento de un hijo, el que podrá utilizar a su elección desde el momento del parto, y en este caso será de forma continua, excluyendo el descanso semanal, o distribuirlo dentro del primer mes desde la fecha del nacimiento.
Salario durante el permiso postnatal	70% del salario base del empleado	100% del salario base del empleado	
Protección del puesto de trabajo	Los empleados están protegidos contra el despido durante su permiso postnatal. Con el postnatal parental se mantienen los mismos derechos. Es decir, las trabajadoras tienen fuero maternal desde el momento de la concepción hasta que el niño cumpla un año y 84 días de edad. No se toca ningún derecho adquirido en materia de pre y postnatal. Los empleados están protegidos contra el despido durante su permiso postnatal		



Beneficios adicionales	Acceso a guarderías y descansos para amamantar	Acceso a guarderías y descansos para amamantar
-----------------------------------	--	--

Considerando lo mostrado en el cuadro anterior puede decirse que, en cuanto a las similitudes, ambas leyes establecen un permiso postnatal de 12 semanas para los padres trabajadores, amplían el permiso postnatal a 18 semanas en ciertos casos, como nacimientos prematuros o partos múltiples, protegen a los empleados contra el despido durante su permiso postnatal y brindan acceso a guarderías y descansos para amamantar. En cuanto a las diferencias se evidencia que, la Ley 20545 se aplica a todas las madres y padres trabajadores, mientras que la Ley 20891 se aplica solo a los funcionarios públicos. La Ley 20545 se considera que tiene una cobertura mayor que la Ley 20891.



Bases legales aplicables a la actividad aseguradora:

Como entidad técnica, la CMF se encarga de velar por la transparencia y eficiencia del mercado financiero, estableciendo las normas y supervisando su cumplimiento para proteger los intereses de los participantes. En este sentido, hace referencia a las siguientes disposiciones legales aplicables a la actividad aseguradora:

Código de Comercio

El Título VIII del Código de Comercio de Chile se erige como el pilar normativo que regula el contrato de seguro. Este cuerpo legal, a través de una serie de artículos, define la naturaleza, los elementos esenciales y las consecuencias jurídicas inherentes a este tipo de acuerdo.

La esencia del contrato de seguro radica en la transferencia de un riesgo económico de una persona (asegurado) a otra (asegurador) a cambio del pago de una prima. Esta transferencia implica que el asegurador se compromete a indemnizar al asegurado en caso de que se materialice el evento incierto previsto en el contrato. De esta manera, se logra una distribución equitativa de los riesgos económicos, proporcionando seguridad y tranquilidad a los asegurados.

El Código de Comercio establece una serie de requisitos para la validez del contrato de seguro. Entre ellos destacan la existencia de un interés asegurable, es decir, un vínculo económico legítimo entre el asegurado y el objeto del seguro; la determinación del riesgo cubierto; la fijación de la prima a pagar; y la obligación del asegurador de indemnizar en caso de siniestro. Estos elementos, en conjunto, garantizan la transparencia y la seguridad jurídica en las relaciones entre las partes.



Una característica distintiva del contrato de seguro es su naturaleza aleatoria, ya que la ocurrencia del evento asegurado es incierta. Esta aleatoriedad se contrapone a la certeza de la obligación del asegurador de indemnizar en caso de que el evento se materialice. Además, el contrato de seguro es un contrato de buena fe, lo que significa que las partes deben actuar con lealtad y transparencia en todas las etapas de la relación contractual.

El Título VIII también regula las distintas modalidades de seguros, distinguiendo entre seguros de personas y seguros de daños. En cuanto a la resolución del contrato de seguro, establece diversas causales que pueden dar lugar a su extinción, como el incumplimiento de las obligaciones por parte de alguna de las partes, el vencimiento del plazo o la ocurrencia de ciertos eventos que hacen imposible la ejecución del contrato.

Ley N° 20.667. Regula el Contrato de Seguro

La Ley N° 20.667 constituye un marco normativo fundamental para el sector asegurador en Chile. Esta ley establece los principios generales que rigen los contratos de seguro, definiendo los derechos y obligaciones de aseguradores y asegurados. Establece los elementos esenciales del contrato, como el riesgo asegurado, la prima y la suma asegurada. Además, regula las diferentes modalidades de seguros, desde los personales hasta los de daños, y establece mecanismos para la resolución de conflictos. La ley busca proteger los derechos de los consumidores, promoviendo la transparencia y la claridad en las relaciones contractuales.

En este sentido, la ley define el contrato de seguro como un acuerdo en el cual una parte (asegurador) se compromete a indemnizar a otra (asegurado) por los daños causados por un evento incierto a cambio del pago de una prima. Este contrato se caracteriza por su aleatoriedad, consensualidad, onerosidad y



formalidad. Esta ley detalla los siguientes elementos esenciales del contrato de seguro, tales como:

- Riesgo asegurado: El evento incierto que puede causar un daño.
- Prima: La contraprestación económica que paga el asegurado.
- Suma asegurada: El monto máximo que el asegurador se obliga a pagar.
- Póliza: El documento que formaliza el contrato.

De igual manera, establece las obligaciones tanto del asegurador como del asegurado. El asegurador debe pagar la indemnización en caso de siniestro, mientras que el asegurado debe pagar las primas y declarar sinceramente toda la información relevante. Distingue entre seguros de personas y seguros de daños: Los seguros de personas cubren riesgos relacionados con la vida, la salud y la integridad física, mientras que los seguros de daños cubren pérdidas patrimoniales. Las coberturas y exclusiones son definidas en la póliza. El asegurador solo responde por los riesgos expresamente cubiertos y no por aquellos que están excluidos.

La ley establece las causales de resolución del contrato, como el incumplimiento de las obligaciones por parte de alguna de las partes o el vencimiento del plazo. De igual manera, incorpora diversas medidas para proteger los derechos de los asegurados, como la obligación del asegurador de entregar información clara y completa sobre las condiciones del contrato, el derecho a retracto en ciertos casos y la posibilidad de resolver conflictos a través de arbitraje.

Los artículos revisados de la Ley N° 20.667, junto con el Título VIII del Código de Comercio, configuran un marco normativo que permite comprender la naturaleza y el alcance de los contratos de seguro en Chile. En particular, la normativa que regula la responsabilidad del asegurador, la clasificación de los seguros en personales y de daños, así como los requisitos específicos para la contratación de

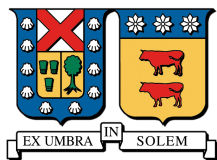


estos, permite analizar la factibilidad de un seguro privado orientado a cubrir los riesgos asociados al inicio de la parentalidad.

Es posible argumentar que un seguro de estas características podría ser categorizado como un seguro de personas, si bien, el nacimiento de un hijo, no constituye un evento inesperado, aleatorio o incierto, y se enmarca dentro de la voluntad de los padres, es necesario considerar la incertidumbre inherente al momento en que se produce la parentalidad, lo que introduce elementos de riesgo que son fundamentales para la estructuración de las pólizas. La viabilidad y éxito de un seguro de estas características dependerán en gran medida de cómo los tribunales interpreten conceptos clave como "daño" e "interés asegurable".

En este contexto, el riesgo asegurado podría incluir aspectos como la salud de la madre, en el caso de una parentalidad biológica tradicional, la salud del bebé, independientemente del tipo de parentalidad, las condiciones laborales prevalecientes al momento de la llegada de la parentalidad, especialmente en casos de parentalidad no planificada, y el impacto financiero que la parentalidad pudiera tener en el hogar. Es importante destacar que, dado que las condiciones en torno a la parentalidad son inherentemente inciertas, la definición y delimitación precisa de estos riesgos resultará determinante para el diseño y la implementación efectiva de este tipo de seguro propuesto. Los factores como la naturaleza del riesgo (cierto pero incierto en cuanto a su fecha), la determinación de la cobertura y la exclusión de riesgos deberán ser evaluados para determinar o no su factibilidad legal.

Analizado lo anterior, si bien la ley ofrece una base legal para la creación de este tipo de seguro de parentalidad, se requieren estudios adicionales para garantizar su viabilidad y eficacia.



DFL 251 Compañías de seguros, Sociedades Anónimas y bolsas de comercio

En esencia, esta norma establece que únicamente las sociedades anónimas nacionales, debidamente autorizadas por la Superintendencia, pueden operar en el mercado asegurador chileno. Asimismo, delimita el alcance de las actividades que pueden realizar estas compañías, priorizando la actividad aseguradora y aquellas estrechamente relacionadas. Respecto a la participación extranjera, se permite la comercialización de ciertos tipos de seguros por parte de compañías extranjeras, pero bajo condiciones específicas y con el objetivo de proteger el mercado nacional. Este artículo, en conjunto con las demás disposiciones del DFL 251, contribuye a garantizar la estabilidad financiera del sector asegurador, proteger los intereses de los asegurados y fomentar la competencia en el mercado.

Dado el marco regulatorio establecido en el DFL 251, específicamente el Artículo 4°, es altamente factible desarrollar un seguro privado enfocado en el inicio de la parentalidad en Chile. El DFL 251, si bien establece restricciones para garantizar la estabilidad y seguridad del mercado asegurador, también permite una cierta flexibilidad para el desarrollo de nuevos productos. La posibilidad de que las compañías de seguros ofrezcan actividades "afines o complementarias" a la actividad aseguradora principal abre una puerta para la innovación y el desarrollo de productos especializados como el seguro propuesto.

Circular N°2180 de la CMF

La Circular N°2180 de la Comisión para el Mercado Financiero (CMF) de Chile establece normas específicas para la comercialización de seguros de vida con un componente de ahorro, también conocidos como seguros de unidad de cuenta

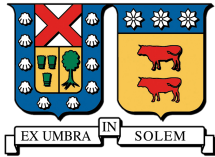


(CUI). El objetivo de esta circular es proteger a los consumidores y garantizar la transparencia en la oferta de estos productos.

Entre sus principales disposiciones, se destaca la obligación de las compañías de seguros de entregar información detallada y comprensible sobre los costos, beneficios y riesgos asociados a estos seguros. Además, prohíbe la imposición de cargos por terminación anticipada o rescate total, y establece plazos máximos para el pago de los rescates parciales.

Asimismo, la circular regula la forma en que se deben calcular las rentabilidades de las inversiones asociadas a estos seguros, así como las alternativas de inversión que pueden ofrecerse a los asegurados. Con el fin de fomentar una asesoría financiera adecuada, la normativa exige que las compañías de seguros y corredores brinden a los clientes toda la información necesaria para tomar decisiones informadas.

Al centrarse en los títulos III y IV, la normativa pone un énfasis especial en garantizar la transparencia y protección del consumidor. Por un lado, el título III establece que las compañías de seguros deben entregar información clara y detallada a los asegurados de manera periódica, permitiendo que estos últimos tengan un control sobre su inversión. Esto incluye estados de cuenta mensuales, informes anuales y acceso a herramientas online para consultar información relevante. Por otro lado, el título IV se enfoca en la calidad de la asesoría que reciben los asegurados, asegurando que la comercialización de estos productos se realice de manera ética y transparente.



5.6. Bases teóricas

Estudio de mercado

Dos Santos (2017) y Arenal (2019) citados en Andrade et al. (2022) coinciden en definir el estudio de mercados como un proceso sistemático y riguroso que, mediante la aplicación del método científico, busca comprender a fondo el comportamiento de los consumidores y las características de los mercados objetivo. Este proceso permite a las empresas tomar decisiones estratégicas informadas para optimizar sus acciones de marketing y expansión.

En el dinámico mundo de los negocios, un estudio de mercado se convierte en una herramienta invaluable para comprender las pulsaciones del mercado y tomar decisiones estratégicas informadas. Como lo indica Andrade et al. (2022), este estudio se encarga de determinar la cantidad de bienes y/o servicios que, en un área geográfica específica y bajo condiciones determinadas, la población estaría dispuesta a adquirir para satisfacer sus necesidades. Este proceso fundamental se compone de diversos elementos:

- **Determinación y clasificación de la demanda:** Se analiza en profundidad la cantidad de bienes y/o servicios que los consumidores están dispuestos a comprar, segmentando la demanda según sus características y preferencias.
- **Análisis de la oferta:** Se evalúa la cantidad de bienes y/o servicios que las empresas están dispuestas a poner a disposición del mercado, considerando factores como la capacidad de producción, los costos y las estrategias competitivas.



- **Análisis de precios:** Se estudian los precios a los que se ofrecen y se demandan los bienes y/o servicios, identificando tendencias, posibles fluctuaciones y oportunidades de mercado.
- **Estudio de la comercialización:** Se examina la forma en que se distribuyen, promocionan y venden los bienes y/o servicios, evaluando la efectividad de las estrategias de marketing y las posibles mejoras.

El análisis de la demanda en un estudio de mercado

El análisis de la demanda es una herramienta fundamental para evaluar la viabilidad de un nuevo proyecto. A través de este análisis, se cuantifica la demanda potencial de un producto o servicio, identificando las necesidades insatisfechas del mercado. Como señala Fernández (2020), este análisis permite determinar las fuerzas de mercado que actúan sobre los requerimientos de los consumidores y, así, establecer las oportunidades de negocio para satisfacer dichas demandas.

La demanda representa una estimación numérica de cuántas personas están dispuestas a adquirir un producto o servicio específico en un período determinado. Esta estimación se basa en los deseos de los consumidores, pero también se ve influenciada por su capacidad de compra y por las estrategias de marketing tanto de una empresa como de la competencia. Es fundamental analizar la demanda considerando factores como el tipo de cliente, el producto, la ubicación geográfica, el momento en el tiempo y si se trata de un producto de consumo directo o de uno que depende de la demanda de otro (Palacios et al., 2020).

Al comprender a profundidad las necesidades y preferencias de los consumidores, así como las tendencias del mercado, las empresas pueden tomar decisiones informadas sobre el desarrollo de productos, la fijación de precios, la selección de canales de distribución y la asignación de recursos. Este análisis permite



identificar oportunidades de negocio, minimizar riesgos, optimizar operaciones y mejorar la satisfacción del cliente, contribuyendo así a un mayor crecimiento y rentabilidad (Pitiziaca, 2024).

Teoría del comportamiento del consumidor

El comportamiento del consumidor es el estudio de los procesos mentales y físicos que las personas experimentan antes, durante y después de realizar una compra. En otras palabras, es analizar por qué las personas compran lo que compran, cómo lo hacen y qué factores influyen en sus decisiones. Es un proceso que involucra la búsqueda, compra, evaluación y disposición de productos para satisfacer necesidades. Para entenderlo, es necesario identificar al consumidor, sus fuentes de abastecimiento, su consumo y el uso que le da a los productos. El análisis generacional es fundamental para segmentar al mercado y comprender las decisiones de compra, ya que los estilos de vida evolucionan constantemente (Contreras y Vargas, 2021).

El comportamiento del consumidor engloba todas las acciones, pensamientos y sentimientos que influyen en el proceso de decisión de compra de un individuo desde la identificación de una necesidad hasta la elección final del producto o servicio. En este sentido, abarca todas las etapas que llevan a una transacción desde las percepciones sobre el diseño del producto, su precio y la información que recibe a través de anuncios, hasta la evaluación de cómo satisface sus necesidades y deseos (Centeno y Napán, 2021). En este sentido, comprende:

- *Proceso de decisión:* Desde la identificación de una necesidad hasta la evaluación post-compra, el comportamiento del consumidor abarca todas las etapas del proceso de decisión.
- *Factores influyentes:* Se analizan factores internos (como la personalidad, las actitudes, las motivaciones) y externos (como la cultura, la sociedad, el marketing) que influyen en las decisiones de compra.



- *Segmentación de mercado:* Permite dividir el mercado en grupos más pequeños con características y necesidades similares, lo que facilita la creación de estrategias de marketing más efectivas.

Según Kursan (2021), el proceso de compra sigue una secuencia de pasos bien definidos, que describen cómo los consumidores toman decisiones. Wang et al. (2021) complementan esta visión al destacar que en cada etapa de este proceso, los consumidores se ven influenciados por diversos factores. Desde los medios de comunicación que captan su atención, hasta las redes sociales que influyen en sus decisiones finales, cada etapa del proceso de compra está moldeada por un conjunto de estímulos y experiencias.

Al respecto, Kim (2021) señala que, el proceso de compra del consumidor, involucra una secuencia de etapas que van desde el reconocimiento inicial de una necesidad hasta la valoración posterior a la compra. En este recorrido, los consumidores buscan activamente información en línea, comparan alternativas y finalmente adquieren el producto o servicio. La experiencia de consumo, ya sea en línea o en un entorno físico, juega un papel fundamental en la formación de opiniones y en la decisión de compartirlas con otros.

La Covid-19 aceleró un cambio radical en el comportamiento del consumidor, obligando a las empresas a adaptarse rápidamente a nuevas tendencias y expectativas. Inicialmente, estos cambios fueron impulsados por la necesidad de satisfacer las demandas de los consumidores durante el confinamiento, pero rápidamente se consolidaron como la nueva normalidad. Los clientes, ahora más empoderados, han pasado a ser los principales impulsores del mercado, dictando las reglas del juego y exigiendo soluciones personalizadas y eficientes. El auge del comercio electrónico es un claro ejemplo de cómo las empresas han aprovechado esta transformación para satisfacer las necesidades de los consumidores de manera más rápida y efectiva (Bustamante et al., 2022).



Seguros privados voluntarios

Estos seguros privados, en su mayoría de naturaleza complementaria, amplían las coberturas existentes, cubriendo la porción de los gastos que no son asumidos por el sistema de seguridad social al que la persona está afiliada. Representan un complemento invaluable al sistema de salud obligatorio, proporcionando una red de seguridad financiera más amplia y robusta para los individuos y grupos que buscan una mayor protección frente a los gastos inesperados (González et al., 2019). El mercado de seguros voluntarios ha experimentado un notable crecimiento en los últimos años, impulsado principalmente por dos tipos de pólizas:

- *Seguros colectivos complementarios:* Estos seguros están diseñados para proteger a grupos específicos, como los empleados de una empresa, brindándoles una cobertura adicional a la que ofrece el plan de salud obligatorio de la compañía.
- *Seguros individuales catastróficos:* Estos seguros se enfocan en enfermedades de alto costo y baja frecuencia, ofreciendo una cobertura significativa en caso de un evento médico grave. A diferencia de otros tipos de seguros, estos suelen incluir un deducible relativamente alto.

En contraste con otros sectores donde las empresas se concentran en nichos específicos, la industria de seguros privados voluntarios se caracteriza por su alta diversificación. A diferencia de la especialización habitual en otros rubros, este sector alberga compañías que no solo se enfocan en un área específica, como los seguros de salud, sino que abarcan un amplio espectro de la industria de seguros en su conjunto (Superintendencia de Salud, 2021).

El mercado de seguros complementarios en Chile ha experimentado un crecimiento notable en las últimas décadas, posicionándose como una alternativa



cada vez más atractiva para complementar la cobertura ofrecida por el sistema de salud público. A pesar de este crecimiento, la información y análisis sobre este sector aún son limitados. En un informe publicado por la Superintendencia de Valores y Seguros, entidad encargada de supervisar este tipo de seguros, se revela que a diciembre de 2013 operaban 28 compañías en este rubro. Entre ellas, cuatro empresas concentraban la mayor participación del mercado: MetLife (21,3%), Euroamérica (12,5%), SURA (10,5%) y BICE (10,1%) (González et al., 2019).

Según el reciente ranking de Rankingslatam (2024), el sector asegurador chileno experimentó un crecimiento en 2023, con un incremento del 17% en las primas directas, alcanzando los 13,3 billones de pesos chilenos. En el segmento de seguros de vida, la compañía MetLife logró consolidarse como líder del mercado, alcanzando una participación significativa del 18,6%. Esta posición de liderazgo fue seguida por Consorcio Nacional, con una participación del 17,1%, y por Penta, que alcanzó un 13,8%. En el ámbito de los seguros generales, BCI Seguros ocupó el primer lugar con una participación del 12,4%, seguido por Suramericana con un 12,1% y HDI con un 10,5%.

En cuanto al segmento de seguros no-vida, Chubb demostró un crecimiento destacado, con un aumento de 0,90 puntos porcentuales, posicionándose como líder en este ámbito. Esta compañía fue seguida por Suramericana, que experimentó un crecimiento de 0,87 puntos porcentuales, mientras que otras aseguradoras como Everest Generales, Zurich Santander y Orion Seguros también mostraron resultados positivos, con incrementos de 0,84, 0,71 y 0,13 puntos porcentuales, respectivamente. Este comportamiento evidencia una tendencia de crecimiento sostenido y una competitividad creciente en el segmento de seguros no-vida, de acuerdo con el informe de Rankingslatam (2024)



Según el Informe Financiero del Mercado Asegurador del cuarto trimestre de 2023, elaborado por la Comisión para el Mercado Financiero (CMF, 2024), el sector de seguros generales experimentó un crecimiento positivo durante el año, con un aumento real de las ventas del 3,7% en comparación con el mismo período del año anterior. Al cierre de diciembre de 2023, este rubro alcanzó un total de MMUS\$ 5.634 en primas directas, donde los seguros de Garantía y Crédito aportaron el 4,1% a las ventas totales.



6. METODOLOGÍA

6.1. Métodos de investigación

Dado el propósito de este estudio, se adoptará una perspectiva investigativa que combina los enfoques cuantitativo y cualitativo. Esta decisión se fundamenta en la convicción de que ambos paradigmas ofrecen herramientas para comprender de manera total el fenómeno en cuestión. Por un lado, se utilizará la metodología cuantitativa, caracterizada por su objetividad, para contrastar los datos empíricos con las teorías existentes. En línea con Castañeda (2022), se asume que el conocimiento científico es objetivo y busca generalizar los hallazgos a partir de la observación de los hechos. Adicionalmente, este estudio adopta un enfoque cualitativo, el cual busca comprender en profundidad las experiencias y perspectivas de los participantes. A través de la recolección de datos cualitativos, se pretende capturar la riqueza y complejidad de la realidad social, tal como lo plantea Guzmán (2021).

6.2. Tipo, nivel y diseño de investigación

6.2.1 *Tipo de investigación*

De acuerdo con Álvarez (2020), la investigación básica se caracteriza por su enfoque sistemático en la búsqueda de conocimiento. En este sentido, el presente estudio se alinea con esta definición, ya que busca comprender un fenómeno específico a través de un proceso de investigación. Los resultados obtenidos contribuirán a enriquecer el cuerpo teórico existente en el campo de los estudios de mercado de seguros privados voluntarios.



6.2.2. Nivel de investigación

Este estudio tiene un carácter descriptivo y se centra en analizar el mercado de Chile para un nuevo producto financiero: un seguro privado con ahorro al inicio de la parentalidad para enfrentar los desafíos financieros. Se busca identificar las necesidades, preferencias y disposición a pagar de los potenciales clientes de este tipo de seguro. Para lograr este objetivo, se emplearán métodos científicos que permitan obtener una descripción detallada y precisa del mercado (Guevara et al., 2020).

6.2.3. Diseño de investigación

Siguiendo la clasificación propuesta por Calle (2023), este estudio corresponde a un diseño de investigación no experimental. En este tipo de diseño, los fenómenos se observan tal como ocurren en su entorno natural, sin intervención del investigador.

6.3. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Se empleó la entrevista semiestructurada como instrumento de recolección de datos cualitativos. Esta entrevista se basó en una guía que contiene preguntas abiertas, diseñadas para explorar en profundidad las experiencias y perspectivas de los participantes. Esta técnica, según Ponte (2022), permite una mayor flexibilidad en la exploración de temas emergentes, a la vez que garantiza un cierto grado de estructuración en la recolección de datos.

Para recolectar los datos cuantitativos se utilizó la técnica de la encuesta que consiste en una serie de preguntas diseñadas para medir las opiniones, percepciones y experiencias de los participantes sobre el tema de estudio. A través de un cuestionario con una escala Likert de cinco puntos, se busca obtener información precisa y confiable sobre la variable de interés, siguiendo las recomendaciones de Arias y Covinos (2021).

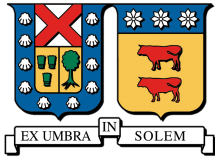


6.4. Operacionalización de variables

Tabla 3

Dimensiones estudio de mercado

Variables	Dimensiones	Indicadores
Estudio de mercado	- Oferta actual de seguros privados en Chile - Necesidades y expectativas - Demanda	- Características
		- Coberturas
		- Costos
		- Requisitos
Estudio de mercado	- Demanda	- Necesidades
		- Expectativas
		- Tipos de pólizas - Segmentos



6.5. Población y muestra

6.5.1. Población

Una población, según Arias et al. (2022) y Polanía et al. (2022), es un grupo definido de individuos que comparten características comunes. Ya sea un pequeño grupo o una gran multitud, la población es el universo al que los investigadores buscan generalizar sus hallazgos. Al delimitar una población en términos de tiempo y espacio, los investigadores pueden enfocar sus estudios y obtener resultados confiables.

6.5.2 Muestra

Hadi et al. (2023) definen una muestra como una porción representativa de una población. Esta muestra se elige de tal manera que asegure que sus características sean similares a las de la población total. De esta forma, los resultados obtenidos a partir de la muestra pueden generalizarse a toda la población. Para determinar el número de participantes en este estudio en el análisis cuantitativo, se utilizará la fórmula estadística diseñada para calcular el tamaño de muestra óptimo cuando se trabaja con poblaciones de tamaño conocido:

$$n = \frac{Z^2 N p q}{(N - 1) e^2 + Z^2 p q}$$

Donde:

n= es el tamaño de la muestra

N= población

p= probabilidad de éxito= 0.5



q = probabilidad de fracaso= 0.5

z = nivel de confianza= 1.96

e = error muestral= 0.06

6.5.3. Muestreo

Se utilizará un método de muestreo por conveniencia, el cual es un método de muestreo no probabilístico, el cual es definido como aquel que se enfoca en seleccionar solo aquellos elementos de la población que den cumplimiento a determinados criterios prácticos. La selección de participantes en un estudio implica la definición de criterios que permitan identificar a los individuos más adecuados para aportar información valiosa a la investigación. Estos criterios pueden variar según la naturaleza del estudio, pero en general, se busca incluir a aquellos participantes que: estén disponibles para participar, sean fácilmente accesibles y se encuentren en la zona geográfica de interés (Reales et al., 2022).

El presente método de muestreo prioriza la practicidad y la eficiencia en la selección de la muestra. En este sentido se decidió emplear este método dado que el tiempo y los recursos son limitados, la población está dispersa geográficamente y se requiere la colaboración voluntaria de los participantes.



6.6. Análisis de datos

Para el análisis cualitativo, se realizan entrevistas semiestructuradas con 5 expertos en áreas relacionadas con la parentalidad y los seguros. A partir de estas entrevistas, se identificarán y codificarán categorías emergentes que facilitaran la comprensión de las temáticas.

En cuanto al análisis cuantitativo, se utilizará el software estadístico IBM SPSS Statistics 28. Se analizarán las frecuencias y porcentajes de las variables sociodemográficas y se aplicarán pruebas estadísticas como Mann-Whitney U, Kruskal-Wallis y chi-cuadrado (χ^2) para evaluar las diferencias y asociaciones entre grupos. Los estadísticos U para Mann-Whitney y H para Kruskal-Wallis serán empleados para medir las diferencias en distribuciones entre las variables categóricas, mientras que el V de Cramér se usará para estimar el tamaño del efecto en las pruebas de asociación. Se utiliza un nivel crítico de 0.05 para aceptar o rechazar las hipótesis nulas. Además, se realizará un análisis de clúster jerárquico para identificar patrones de comportamiento entre los grupos de la población seleccionada.



7. ESTUDIO DE MERCADO

7.1 Aplicación de la Metodología

7.1.1 Población

La población de este estudio está compuesta por hombres y mujeres residentes en Chile, de entre 20 y 34 años de edad. Se incluyen personas solteras y aquellas que están en pareja, casadas o en unión civil, sin importar su situación socioeconómica actual. Si bien la parentalidad tiende a ocurrir a edades más avanzadas, el límite de 34 años para ingresar al seguro se establece de forma preliminar para garantizar un tiempo suficiente de acumulación de ahorro antes de esa etapa. Esto permitiría a los asegurados generar un capital significativo para afrontar los costos relacionados con el inicio de la parentalidad.

Según las estadísticas territoriales de la Biblioteca del Congreso Nacional de Chile (2024), la población total en este rango etario asciende a 4.155.609 personas, distribuidas de la siguiente manera:

Tabla 4

Población 20-34 años Chile

	Hombres	Mujeres
20-24	702.706	685.116
25-29	742.265	731.885
30-34	645.359	648.278
Total		



2.090.330 2.065.279

4.155.609

Para complementar la investigación, se entrevistará a cinco informantes clave del sector: dos expertos en seguros, una asesora de lactancia, una psicóloga perinatal y un abogado especialista en seguros. Estos expertos proporcionarán una visión cualitativa sobre las necesidades y expectativas de este grupo poblacional, enriqueciendo así los hallazgos cuantitativos obtenidos de la población general.

7.1.2 Muestra

La muestra obtenida son 267 personas, a través de la siguiente formula que considera un 95% de nivel de confianza y un 6% margen de error:

$$n = \frac{1.96^2(4.155.609)(0.5)(0.5)}{(4.155.609 - 1) 0.06^2 + 1.96^2(0.5)(0.5)} = 267$$

7.2 Análisis Cualitativo

Las entrevistas realizadas con especialistas de diversas áreas han proporcionado una visión multifacética sobre el seguro propuesto. A continuación, se presenta un análisis cualitativo utilizando un esquema de codificación que agrupa las respuestas en diferentes categorías, identificando las perspectivas que cada especialista aporta según su opinión personal y campo de experticia.



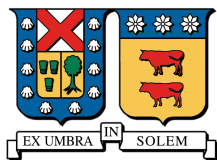
7.2.1 Según Opinión Personal

Necesidades Financieras Inmediatas (NFI)

Las necesidades financieras inmediatas se centran en asegurar que las familias tengan acceso a los recursos necesarios para cubrir los costos médicos y de cuidado del recién nacido. Estas necesidades varían según la situación específica de cada familia, pero hay ciertos patrones comunes que emergen de las entrevistas.

Cobertura de Costos Médicos Generales: Todos los entrevistados coinciden en que es necesario contar con recursos financieros suficientes para cubrir los costos médicos básicos y emergentes relacionados con el recién nacido. El especialista en seguros de MAPFRE señala la importancia de garantizar que estos recursos estén disponibles desde el inicio: *"Es necesario contar con recursos suficientes para cubrir los costos médicos y de cuidado del recién nacido"*. Camila Schneider además agrega *"Poder contar con los recursos necesarios que sean requeridos"*

Alimentación Especial y Necesidades Específicas: Un punto destacado por Gianfranco Gucciana es la necesidad de cubrir costos específicos como la alimentación especial en casos de alergias. Esto representa una necesidad financiera inmediata y crítica para muchas familias: *"Cada vez son más comunes las necesidades especiales por alergias. Las leches son bastante caras, las que son especiales para guagüitas con alergias. Esos son costos ... contar con herramientas financieras disponibles en caso de cualquier percance que pueda ocurrir en los primeros meses de vida, como cualquier otro tipo de enfermedad que se manifieste, por ejemplo"*.



Sistemas de Soporte Emocional (SSE)

El apoyo emocional y la orientación parental son aspectos fundamentales para asegurar que las familias puedan manejar la ansiedad y la incertidumbre que acompañan la llegada de un bebé. Las respuestas de los entrevistados subrayan la importancia de contar con redes de apoyo estructuradas y accesibles.

Apoyo Psicológico y Reducción de la Ansiedad: Tanto Camila Schneider como Pamela Castillo destacan la importancia de incluir apoyo psicológico en el seguro, especialmente para las madres durante los inicios de la parentalidad. Este apoyo no solo ayuda a manejar la ansiedad, sino que también ofrece orientación en momentos críticos: *" Por el lado de las necesidades emocionales, me imagino que principalmente en temas de comprensión de lo que está sucediendo, pensando que no siempre sabrán interpretar qué es lo que el menor requiere ... Poder contar con telemedicina 24/7 y asesoramiento psicológico. "*, menciona Camila Schneider.

Redes de Apoyo y Educación Parental: El especialista en seguros de MAPFRE destaca la necesidad de redes de apoyo y educación parental para ayudar a las familias a enfrentar los desafíos emocionales: *" La incertidumbre sobre cómo cuidar adecuadamente a un recién nacido y la falta de apoyo emocional pueden generar una gran ansiedad. Es esencial que tengan acceso a redes de apoyo, educación parental y servicios que los orienten durante esta etapa."*



Ahorro Estratégico (AE)

El ahorro previo a la llegada del bebé es visto por algunos entrevistados como una estrategia clave para enfrentar los costos inesperados.

Planificación Financiera y Ahorro: Paula Campos resalta que planificar la llegada de un hijo puede implicar generar un ahorro previo, lo que permite a las familias afrontar gastos no cubiertos por los sistemas de salud tradicionales: *"En el caso de muchas familias, el planificar la llegada de un hijo les puede significar generar un ahorro previo de dinero, con el fin de asumir gastos que no siempre están cubiertos por los sistemas de salud"*.

Preparación para Eventualidades: Aunque Camila Schneider no menciona directamente el ahorro, destaca la necesidad de estar financieramente preparados para cualquier eventualidad médica: *"Poder contar con los recursos necesarios que sean requeridos en la primera infancia... cualquier eventualidad que pueda surgir en el lado médico"*.

Coberturas Valoradas (CV)

Las coberturas que los entrevistados consideran más valoradas incluyen aspectos de salud, apoyo emocional y otros beneficios. Todos coinciden en la importancia de incluir coberturas que aseguren tanto la salud física del bebé y la madre, en el caso que sea maternidad por parto, como el bienestar emocional de los padres y madres en todos los casos.

Cobertura de Salud: La cobertura de salud es fundamental para todos los entrevistados. Gianfranco Gucciana subraya la necesidad de cubrir enfermedades que surgen después del nacimiento, como malformaciones no detectadas durante el embarazo y alergias alimentarias: *"Yo creo que las más valoradas serían las de salud por enfermedades que aparecen en los"*



primeros meses, sobre todo por el tema de las alergias alimentarias o problemas congénitos". Pamela Castillo destaca la hospitalización como una cobertura crítica, considerando los riesgos subestimados : " Luego, ¿qué ocurre? El bebé con ictericia termina en urgencias, ¿me entiendes?. Entonces, la única opción para una persona con ingresos bajos sería llevarlo al hospital público y no a una clínica. También puede ser por otras causas, como rotavirus. A un bebé pequeño, de 3 meses, te lo van a hospitalizar si llegas con fiebre; lo van a hospitalizar, exacto, aunque sea un resfriado menor. Pero tu bebé va a terminar hospitalizado si tiene fiebre y tú llegaste a urgencias con un bebé pequeño. La cobertura de hospitalización, accidentes debería ser parte del seguro."

Acompañamiento Psicológico: Todos los entrevistados destacan la importancia de incluir apoyo psicológico para las madres principalmente durante los inicios de la parentalidad. Pamela Castillo afirma: *" Una sesión psicológica mensual, o idealmente yo creo dos sesiones psicológicas, para diferenciarlo con lo que ocurre en la salud pública que es solo 1 al mes. Semana por medio, sí podríamos asegurar un ritmo en cuanto a tener asistencia psicológica pero una vez al mes es poco. De hecho yo tengo también a muchas mamás que vienen del sistema público, y hay una tendencia dónde sienten que el especialista en salud mental no fue empático hacia ellas."*

Otras Coberturas: Paula Campos destaca algunas coberturas que no fueron mencionadas por otros especialistas, como la cobertura de vacunación para aquellas vacunas que no estén consideradas en el programa nacional de inmunizaciones, además de otras coberturas en kinesiología y fonoaudiología, las cuales son comunes en bebés recién nacidos y recuperación de las madres que inician la parentalidad por parto,



además de coberturas por asesorías de lactancia, dónde se especificará con detalle en el análisis cualitativo por expertiz.

Expectativas de Flexibilidad y Personalización (EFP)

Las expectativas de las familias respecto a los seguros privados se centran en la necesidad de flexibilidad, personalización y transparencia. Los entrevistados destacan la importancia de ofrecer productos que se adapten a las necesidades individuales de cada familia, evitando la "letra chica" que puede generar desconfianza.

Personalización y Transparencia: Camila Schneider menciona que la "letra chica" en los contratos puede ser un obstáculo para la confianza de los clientes: *" Piensa que hay una letra chica que no se explica bien y puede que no me sirva al 100%, lo ven como productos genéricos que no se acomodan a las reales necesidades, siendo que sí existen."*, por otra parte Gianfranco Guggiana agrega: *" Que se cumpla con eso, con la información que se dio al principio y lo que la persona entendió de buena fe que era lo que estaba comprando. La expectativa de que cumpla y también que, ojalá al momento de contratarse, el seguro esté, ojalá lo más hecho a la medida personal del cliente, independiente de las cláusulas generales, pero que tenga particularidades que sean precisas para la persona."*. El especialista de seguros Mapfre refuerza esta idea, señalando que: *"La personalización es clave: desde ajustar las primas hasta seleccionar coberturas específicas. En cuanto al servicio al cliente, las familias buscan claridad y transparencia. Quieren sentir que están respaldadas por un equipo que entiende sus necesidades, que no les oculta información con "letra chica" y que está disponible para resolver cualquier duda o problema de forma rápida y eficiente. "*



Flexibilidad: Los entrevistados destacan la importancia de que el seguro se adapte a las necesidades de los clientes, permitiendo opciones de reembolso en caso de no uso y flexibilidad en los pagos. Paula Campos destaca una necesidad que ningún otro entrevistado mencionó respecto a el retardo de reembolsos o retardo en pago de licencias parentales, tanto en el sistema público como en el privado, sugiriendo: *"apoyo a los retrasos en las coberturas de pagos de licencias médicas"*. Además Guggiana comenta: *"Por ejemplo, si son gastos de medicamentos, bueno que puedan irse pagando cada vez que se va comprando; si son gastos hospitalarios por algún tipo de emergencia, que se pague todo de una vez. Y que opere de forma rápida, eso es lo que importa, que sea rápido y que no haya necesidad de estar haciendo mucho trámite ni burocracia al momento de querer que el seguro aplique. Y sobre todo, si son gastos altos, que el seguro primero cubra, y que no sea con un pago de la parte asegurada que después haya que pedir el reembolso, sino que el seguro se aplique de forma primaria"*.

Disposición a Pagar (DAP)

La disposición a pagar por un seguro de este tipo varía entre los entrevistados, con una preferencia general por un rango que oscila entre 1 y 3 UF mensuales, dependiendo del nivel de cobertura y los beneficios adicionales incluidos.

Rango de Precios: Paula Campos sugiere que 2 UF es un precio accesible para las familias: *"Un máximo de 2 UF mensuales"*. El experto de seguros Mapfre propone un rango de 0,6 UF a 2,5 UF, dependiendo de la amplitud de la cobertura: *"Más que un precio máximo, lo que importa es la percepción de valor. Las familias están dispuestas a pagar más si sienten que el seguro realmente les ofrece la protección y el apoyo que necesitan. Sin embargo, en general, los planes deben ser accesibles, con un costo*



mensual que no represente una carga significativa en el presupuesto familiar. Ofrecer diferentes niveles de cobertura, con la posibilidad de agregar beneficios adicionales según las necesidades de cada familia, puede ser una forma efectiva de atraer a un amplio rango de clientes. Un rango razonable podría comenzar desde 0,6 UF hasta 2,5 UF mensuales, a priori sin ponerle mucho estudio, dependiendo del nivel de cobertura y beneficios adicionales que se ofrezcan. Lo que es clave, es que el costo no represente una carga significativa para el presupuesto familiar, pero que al mismo tiempo refleje el valor de la protección que se está ofreciendo".

Percepción de Valor: Se infiere de las respuestas de los entrevistados que lo importante es la percepción de valor que el seguro ofrece, deduciendo que las familias están dispuestas a pagar más si sienten que el seguro realmente les proporciona la protección y el apoyo que necesitan.

Puntos Clave a destacar

El seguro propuesto para los inicios de la parentalidad, debería ser flexible para cubrir tanto necesidades financieras generales como específicas, como los costos médicos básicos, la alimentación especial, apoyo psicológico, clínicas de lactancia, y otras especialidades relacionadas al bienestar de la familia. Es necesario que se contemple ajustar las coberturas a las necesidades individuales de cada familia. Además, debe ofrecer un apoyo completo, que incluya ayuda financiera, acceso a servicios de orientación emocional, educación parental y redes de apoyo.

El apoyo emocional es percibido de diferentes maneras; algunos lo ven como comprensión y orientación, mientras que otros enfatizan la necesidad de un acompañamiento tangible. La preparación financiera es un gran punto clave, aunque no todos mencionan explícitamente el ahorro, se considera una estrategia clave para asegurar la estabilidad financiera. Incluir componentes de ahorro en el seguro podría atraer a familias que buscan asegurar su riqueza para los riesgos



del inicio de la parentalidad, para el futuro, ofreciendo coberturas que reduzcan la necesidad de ahorro excesivo y cubriendo esos riesgos.

En cuanto a las coberturas, es fundamental que el seguro aborde riesgos “comunes” como riesgos menos previsibles. La inclusión de apoyo psicológico es un diferenciador que podría aumentar la percepción de valor del seguro. La personalización y la claridad en los términos son esenciales para construir confianza con los clientes, evitando la "letra chica".

Las percepciones sobre la disposición a pagar varían, influenciadas por la amplitud de la cobertura y los beneficios adicionales. Es importante que el precio refleje el valor de la protección ofrecida, asegurando accesibilidad sin comprometer la percepción de calidad.

7.2.2 Según área de expertiz

Entrevistado 01: Especialista en Seguros MAPFRE (Anónimo)²

El análisis de la entrevista realizada al Especialista en Seguros MAPFRE revela una oportunidad de mercado significativa para un seguro especializado en los inicios de la parentalidad en Chile; sin embargo, existen desafíos relacionados con el diseño del producto, la regulación y la educación financiera. A continuación, se detallan dichos aspectos:

Estado actual del mercado (EAM)

De acuerdo con el entrevistado, el mercado chileno de seguros ha experimentado un crecimiento considerable en los últimos años, pero aún presenta brechas en comparación con mercados más maduros. La competencia es intensa, con una oferta diversificada, pero también con desafíos en términos de calidad y

² El entrevistado por situación personal en relación con su trabajo actual solicita no revelar su identidad.



estandarización. La normativa vigente, si bien busca proteger a los consumidores, puede limitar la innovación y el desarrollo de nuevos productos.

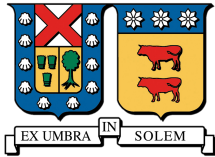
Madurez del mercado: El entrevistado señala que el mercado chileno de seguros ha crecido significativamente pero aún se encuentra en una etapa de desarrollo en comparación con otros países. En este sentido, señala que: *"En comparación con mercados más maduros como el europeo..., todavía tenemos un largo camino por recorrer... Por ejemplo, en Europa, la penetración de seguros supera el 7% del PIB, mientras que en Chile apenas ronda el 4,5%. Esto refleja que, si bien hemos avanzado, todavía existe una brecha en términos de acceso y educación financiera en el país."*

Diversidad de la oferta: La entrada de nuevos actores ha aumentado la competencia y la diversidad de productos, pero también ha generado desafíos en términos de calidad y estandarización. Al respecto señala que *"La entrada de nuevos actores, como bancos y retailers, ha hecho que el mercado sea más competitivo y accesible."*

Desafíos regulatorios: La normativa vigente puede limitar la innovación y el desarrollo de nuevos productos. Enfatiza en que *"Según la Ley de Seguros, es necesario definir claramente cuáles son los factores de riesgo que se cubrirán y los intereses que se asegurarán."*

Necesidades y expectativas de los consumidores (NEC)

De acuerdo con el entrevistado, los consumidores chilenos buscan productos aseguradores flexibles y personalizados que se adapten a sus necesidades específicas. La transparencia y la confianza en la aseguradora son factores determinantes en la decisión de compra, sin embargo, existe una necesidad de mejorar la educación financiera.



Personalización: Los consumidores buscan productos adaptados a sus necesidades específicas y a diferentes etapas de la vida. Afirma que: *"Los consumidores valoran la relación costo-beneficio, asegurándose de que el seguro cubra sus necesidades específicas."*

Transparencia: La claridad en los términos y condiciones del contrato es fundamental para generar confianza en los consumidores. Señala que *"La confianza en la compañía aseguradora y la claridad en los términos del contrato son factores determinantes en la decisión de compra."*

Educación financiera: Existe una necesidad de mejorar la educación financiera de los consumidores para que puedan tomar decisiones informadas. En este sentido, refiere que: *"Ahora, pensando en este seguro, lo ideal es que identifiquen esa necesidad cuanto antes, va mucho con la educación."*

Oportunidades de mercado (OM)

El sector asegurador presenta un nicho de mercado sin explotar para desarrollar productos especializados en la etapa de la parentalidad, los cuales satisfagan las necesidades particulares de las familias en este momento. La incorporación de servicios complementarios, como orientación psicológica o asesoría financiera, puede enriquecer la oferta y diferenciar los productos en un mercado cada vez más competitivo. Además, los canales digitales brindan una plataforma ideal para llegar a un público más amplio y ofrecer experiencias personalizadas

Seguros especializados: El mercado presenta una oportunidad para desarrollar productos específicos para la parentalidad que cubran las necesidades únicas de las familias en esta etapa. El entrevistado enfatiza que *" Pienso, que existe una oportunidad en el desarrollo de seguros que*



cubran de manera completa las necesidades de las familias al inicio de la parentalidad."

Servicios complementarios: La inclusión de servicios adicionales puede diferenciar un producto y aumentar su atractivo para los consumidores. Agrega que: *"La inclusión de servicios adicionales como asesoramiento psicológico o financiero podría hacer que este producto se destaque".*

Canales digitales: Los canales digitales ofrecen una oportunidad para llegar a un público más amplio y personalizar la experiencia del cliente. Al respecto señala que: *"Los canales digitales han cobrado una gran importancia, especialmente en un mundo post-pandemia."*

Desafíos para el desarrollo de nuevos productos (DDNP)

El desarrollo de un seguro para la parentalidad implica un delicado equilibrio entre la protección integral de los riesgos y la sostenibilidad financiera del negocio. El entorno competitivo del mercado asegurador, sumado a las regulaciones existentes, añade complejidad al proceso. La educación financiera de los consumidores emerge como un factor determinante, pues un producto por muy innovador que sea, requiere de un público informado para su adopción.

Sostenibilidad financiera: El diseño de un producto debe garantizar su viabilidad económica a largo plazo. Agrega en este orden que: *"La necesidad de encontrar un equilibrio entre la cobertura de riesgos y la sostenibilidad financiera del producto."*

Riesgos asociados a la parentalidad: Es necesario identificar y cuantificar los riesgos específicos asociados a la parentalidad para diseñar una cobertura adecuada.



Competencia: La competencia en el mercado de seguros puede dificultar la diferenciación de nuevos productos.

Entrevistado 02: Especialista en Seguros, Camila Schneider MetLife

El análisis de la entrevista con Camila Schneider revela un panorama complejo y dinámico del mercado asegurador chileno, con un particular enfoque en las oportunidades y desafíos asociados a la parentalidad. A continuación, se detallan dichos aspectos:

Estado actual del mercado (EAM)

El entrevistado señala que el nivel de información de los consumidores chilenos respecto a los seguros es desigual. La demanda de estos productos suele ser reactiva, es decir, surge como respuesta a eventos o experiencias concretas. La intensificación de la competencia en el mercado, producto de la entrada de nuevos participantes, ha resultado en una oferta más amplia pero menos homogénea en términos de calidad. Esta mayor competencia ha ejercido una presión a la baja sobre los precios, lo que, en algunos casos, ha significado una disminución en la calidad de las coberturas ofrecidas.

Desconocimiento y reacción a eventos: Los consumidores chilenos suelen adquirir seguros reactivamente, motivados por experiencias cercanas. Agrega que *"las personas le toman más peso a la cobertura cuando a algún cercano les ocurre algo"*.

Proliferación de productos y competencia: El mercado se ha diversificado con la entrada de nuevos actores, pero la calidad y la especialización de los productos pueden variar. Enfatiza que *"hoy es común ver como un supermercado... va a poder ayudarte a siniestrar una cuenta clínica millonaria"*



Desventajas de la competencia: La competencia ha llevado a una reducción en los precios, pero también a una disminución en la calidad de las coberturas. En este sentido señala: *"Pero siguen teniendo muchas más desventajas que no hacen que sean fuertes competidores."*

Necesidades y expectativas de los consumidores (NEC)

Los consumidores chilenos demandan productos aseguradores que se ajusten a sus particularidades y les proporcionen tranquilidad en situaciones adversas. No obstante, el costo de estos productos constituye un factor decisivo en su adquisición

Productos personalizados: Los consumidores buscan productos que se adapten a sus necesidades específicas. Enfatiza en este sentido: *"que sienta que responda a sus propias necesidades"*.

Beneficios tangibles: Los consumidores valoran los beneficios directos que un seguro puede brindar, como la protección financiera en momentos de dificultad. Refiere *"que lo ayude en momentos de dificultad"*

Accesibilidad económica: El costo del seguro es un factor determinante en la decisión de compra. Afirma: *"la mantención de este tipo de productos requiere un capital que la verdad no es alto"*

Oportunidades de mercado (OM)

Existe un nicho de mercado sin explotar para seguros especializados en parentalidad. Los canales digitales y el marketing de boca a boca ofrecen un gran potencial para llegar a un público más amplio y personalizar la experiencia del cliente.



Seguros especializados en parentalidad: Existe una oportunidad para desarrollar productos que aborden las necesidades específicas de las familias en esta etapa. Al respecto enfatiza que: *"No existe un seguro como tal que ayude a las personas que atraviesan todas estas interrogantes del inicio de la parentalidad".*

Canales de distribución digital: Los canales digitales y el marketing de boca a boca son efectivos para comercializar productos de seguros. Por ello agrega que: *"Hoy toma bastante fuerza el uso de las redes y medios digitales"*

Desafíos para el desarrollo de nuevos productos (DDNP)

El desarrollo de seguros para la parentalidad implica desafíos relacionados con la sostenibilidad financiera, debido a los riesgos inherentes a este segmento. Además, la educación financiera de los consumidores es esencial para garantizar la adopción de estos productos, ya que los clientes deben estar informados sobre los beneficios y características de las pólizas.

Sostenibilidad financiera: Los seguros para la parentalidad pueden presentar mayores riesgos de siniestralidad, lo que implica desafíos en términos de rentabilidad. En este sentido señala que, *"Existen varios riesgos asociados a integrar un seguro de este tipo... podría ser más costo que ganancia".*

Educación financiera: Los consumidores necesitan comprender los beneficios de los seguros para tomar decisiones informadas. Enfatiza que: *"si los beneficios que entrega permiten cubrir las necesidades que se generan"*



Entrevistado 03: Nutricionista y Asesora de Lactancia Paula Campos

La entrevista con Paula Campos revela una demanda insatisfecha por seguros que aborden de manera integral las necesidades de las madres lactantes. Si bien, existen desafíos asociados al desarrollo de este tipo de producto, las oportunidades de mercado son significativas.

Estado Actual del Mercado (EAM)

La entrevistada ha puesto de manifiesto una carencia significativa en los seguros vigentes, los cuales se limitan en gran medida a la cobertura de los cuidados médicos esenciales durante la gestación y el alumbramiento.

Brecha en la oferta actual: Paula Campos señala que los seguros de maternidad actuales se centran principalmente en la cobertura médica básica, dejando de lado aspectos fundamentales como la lactancia. En este sentido agrega: *"Si lo puede apoyar, sería ideal que parte de las coberturas del seguro de maternidad incluyan este tipo de prestaciones como las consultas o clínicas de lactancia..."* Esta brecha representa una oportunidad para desarrollar un producto diferenciado. Esta declaración evidencia una clara necesidad no cubierta por los seguros actuales, centrándose principalmente en los aspectos médicos básicos del embarazo y parto.

Necesidades y Expectativas de los Consumidores (NEC)

Las mujeres de hoy buscan una atención integral que vaya más allá de los cuidados básicos durante el embarazo y el parto. La lactancia, la salud mental materna y el desarrollo integral del bebé son aspectos fundamentales que requieren una cobertura adecuada.

Atención integral en lactancia: La entrevistada, especifica la necesidad de atención personalizada y seguimiento en el proceso de lactancia, más



allá de una simple cobertura médica. Enfatiza: "Las coberturas debiesen incluir al menos 2 sesiones: 1 ingreso + 1 control por concepto de consulta de lactancia."

Salud mental: Esta necesidad, mencionada por Campos, refleja la importancia de abordar el bienestar emocional de las madres durante y después del parto. En este sentido señala: "Atención de salud mental para madres que estén con diagnósticos o sintomatología sugerente a enfermedades de origen de salud mental."

Cuidado integral del bebé: La entrevistada destaca la importancia de una atención integral del recién nacido, que incluya no solo los controles médicos básicos, sino también terapias complementarias: *"Atención de salud pediátrica por concepto de controles de niño sano... Atención de salud por otros profesionales de salud para tratamiento o rehabilitación (Kinesiólogo, terapeuta ocupacional, fonoaudiología)."*

Oportunidades de Mercado (OM)

De acuerdo con la entrevistada, el mercado de seguros presenta una oportunidad única para ofrecer productos diferenciados que satisfagan las necesidades específicas de las madres lactantes.

Producto diferenciado: Esta exigencia de calidad en la atención abre una oportunidad para desarrollar un producto que se diferencie por la excelencia de sus servicios. Al respecto la entrevistada señala que: *"Las prestaciones debiesen ser otorgadas por profesionales de la salud capacitados, reconocidos por la superintendencia de salud."*

Fidelización de clientes: Al ofrecer una gama completa de servicios, las aseguradoras podrían generar una mayor lealtad entre sus clientes.



"También la aseguradora en cuestión podría tener convenios de salud con centros de salud o empresas privadas que presten este servicio..."

Desafíos para el Desarrollo de Nuevos Productos (DDNP)

El mercado de productos para madres y bebés es altamente dinámico y exigente. La creciente demanda de soluciones integrales y personalizadas, sumada a la complejidad de las necesidades identificadas, requiere una constante innovación. Sin embargo, el desarrollo de nuevos productos se enfrenta a obstáculos como la diversidad de las necesidades, así como la gestión de los costos asociados.

Complejidad de la oferta: La diversidad de necesidades identificadas por Campos plantea un desafío en términos de diseño del producto y gestión de proveedores: *"Los desafíos en el post parto son variados, dentro del espectro estos se dividen en necesidades de la madre y necesidades del bebé o recién nacido."*

Costos: La entrevistada sugiere que la inclusión de nuevos servicios podría implicar un aumento en los costos de los seguros: *"Dependiendo del plan del asegurado que incluya pago total o parcial o lo que no logra cubrir otros seguros, Isapre o Fonasa en modalidad de libre elección."*

Entrevistado 04: Abogado especialización Seguros Gianfranco Guggiana

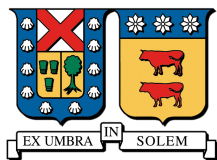
A través del análisis de la entrevista con el abogado especialista en seguros Gianfranco Guggiana, se exploraron las diversas dimensiones que influyen en la viabilidad y el diseño de un seguro privado para la parentalidad en Chile. Se utilizó un enfoque categórico para estructurar el análisis, considerando aspectos regulatorios, diseño del producto, tendencias del mercado y desafíos a superar. A continuación, se presentan dichos aspectos:



Marco Regulatorio (MR)

La regulación juega un papel fundamental en la estructuración y comercialización de productos aseguradores. En el caso de los seguros, el marco regulatorio chileno establece los límites y las oportunidades para el desarrollo de este tipo de producto.

Legislación Específica: El Código de Comercio constituye el pilar fundamental de la regulación aseguradora en Chile. Sin embargo, es esencial considerar la interacción de esta norma con otras leyes y decretos que puedan tener un impacto directo en los seguros, como aquellos relacionados con la protección al consumidor o la salud. En este sentido, el entrevistado señala: *"Las normas principales que regulan el seguro están en el Código de Comercio, del artículo 512 en adelante hasta el 601...", "aparte del Código de Comercio, que es la norma principal que regula los seguros, también está lo que mencionabas, el decreto con fuerza de ley 251 de 1931, que regula la forma en que pueden funcionar las compañías de seguros, cómo están regulados los corredores y los liquidadores, son normas específicas para estos actores del mercado de seguros que están regulados ahí, ya en ese decreto 251 de 1931. También se aplicaría lo que sea correspondiente, lo que no esté regulado específicamente por estas normas, se aplicaría de forma subsidiaria la norma de protección de los derechos del consumidor porque los asegurados son consumidores básicamente. Así que se aplica a todo lo que no esté regulado de forma específica en la ley de seguros, y el resto son cuestiones circulares y norma de la superintendencia que hoy día es la CMF. Ahí está el Decreto Supremo 1055 del 2012, que regula a los liquidadores y el procedimiento de las liquidaciones; está la que te comenté antes, la 2180, hay varias, esas son las principales"*



Contratos de Adhesión: El entrevistado destaca la naturaleza contractual de los seguros en Chile, donde las aseguradoras tienen una posición dominante. Esto sugiere que la regulación existente puede limitar la flexibilidad para crear productos personalizados y adaptados a las necesidades específicas de los futuros padres. En este sentido, señala que: "Los seguros son, técnicamente hablando, un contrato de adhesión. Esto significa que las partes no negocian los términos como si fueran dos personas cualesquiera en iguales condiciones..."

Protección al Consumidor: La normativa de protección al consumidor establece derechos y obligaciones para las aseguradoras, garantizando la transparencia y la claridad en la información proporcionada a los asegurados. En este sentido el entrevistado enfatiza que *"hay una parte que es la dominante, la que tiene toda la estructura y el conocimiento de la materia, que sería la compañía de seguro, y la parte débil, que es el consumidor de este producto o servicio"*. Es fundamental analizar cómo se aplicaría esta normativa en el contexto del seguro propuesto, especialmente en lo que respecta a la claridad de las coberturas, las exclusiones y las condiciones generales del contrato.

Diseño del Producto (DP)

El diseño del producto es un aspecto crucial para el éxito. Es necesario definir las características del producto que lo hagan atractivo y relevante para los futuros padres.

Cláusulas Contractuales: Las cláusulas contractuales son elementos fundamentales del diseño del producto. Es necesario analizar qué cláusulas son más adecuadas para un seguro en los inicios de la parentalidad, considerando tanto los intereses de los asegurados como de las



aseguradoras. En este sentido señala: " Yo creo que podrían ser, por ejemplo, cláusulas de póliza saldada. Por ejemplo, cuando se llega al final del plazo que se fije para el seguro, se puede establecer qué parte de la prima pagada no se consumió porque no hubo cobertura del riesgo..."

Estructura del Ahorro: El componente de ahorro es una característica atractiva para muchos seguros, ya que, en el caso del seguro propuesto, permitiría a los padres tener un respaldo económico al momento de enfrentar la parentalidad. La estructura de este ahorro puede variar significativamente y tendrá un impacto directo en la rentabilidad y flexibilidad del producto. Al respecto enfatiza que: "Hay también primas únicas, donde pagas la prima de inmediato o hay prima esporádica, donde una cantidad va al ahorro y la otra va a la propiedad de la compañía, también puede ser que vaya toda la prima a la cuenta única de ahorro, etc., esa cuenta única está también sujeta a la reducción de los gastos que estén pactados en la póliza, gastos por manutención, por funcionamiento, etc."

Riesgos Asegurables: La identificación de los riesgos asegurables relevantes para la parentalidad es esencial para definir las coberturas del seguro. Estos riesgos pueden ser tanto de naturaleza médica como financiera y social. En este sentido, el entrevistado explica que: *"El objeto del seguro es, en definitiva, una cuestión que queda entregada a la parte del asegurado, independientemente de que no sea planificado. Es difícil saber cuándo fue planificado y cuándo no. La compañía no podría tener ese control, entonces podría haber algún tipo de problema con eso. Creo que la compañía estaría asegurando algo que el asegurado ya tiene en mente hacerlo. Así que creo que tiene que ir acompañado de alguna cosa que sea un riesgo que alguien no sepa, en el fondo, por ejemplo, una enfermedad congénita o una enfermedad que se desconozca al momento del parto, cosas que sean realmente cuestiones que no se sabían, que sean riesgos*



tal cual.". Este extracto plantea la complejidad de definir los riesgos asegurables en el contexto de la parentalidad. Es necesario identificar aquellos riesgos que son más probables y que generan mayor impacto económico para las familias. Además, se debe considerar la viabilidad técnica y comercial de asegurar estos riesgos.

Tendencias y Desafíos (TYD)

El mercado de los seguros está en constante evolución, y las tendencias regulatorias y los desafíos del mercado tienen un impacto directo en el desarrollo de nuevos productos.

Tendencias Regulatorias: Las tendencias regulatorias en el sector asegurador están orientadas hacia una mayor protección al consumidor, la promoción de la competencia y la innovación. Es importante analizar cómo estas tendencias impactarán en el desarrollo del seguro propuesto, especialmente en términos de requisitos de información, transparencia y personalización de los productos.

Desafíos del Mercado: Se destaca la complejidad del marco regulatorio y la diversidad de actores involucrados en el mercado de seguros. Los desafíos del mercado de un seguro al inicio de la parentalidad incluyen la necesidad de educar a los consumidores sobre los beneficios de este tipo de producto, la competencia con otros productos financieros y la adaptación a las necesidades cambiantes de las familias. En este sentido el entrevistado señala que: *"aparte del Código de Comercio, [...] también está lo que mencionabas, el decreto con fuerza de ley 251 de 1931, [...] también se aplicaría lo que sea correspondiente, lo que no esté regulado específicamente por estas normas, se aplicaría de forma subsidiaria la*



norma de protección de los derechos del consumidor"...."corredores y los liquidadores, son normas específicas para estos actores del mercado de seguros"... "me parece que habría que ver bien la figura en el sentido de que sea un seguro de vida con ahorro o de sobrevivencia con ahorro"... "si tengo 20-30 años y no puedo hacer ningún rescate hasta los 50, y recién ahí puedo, sería como un seguro de sobrevivencia"... "Yo creo que podrían ser, por ejemplo, cláusulas de póliza saldada"

Entrevistado 05: Sicóloga Perinatal Pamela Castillo

La entrevista a la sicóloga perinatal Pamela Castillo aporta una perspectiva sobre las necesidades emocionales y psicológicas que experimentan los padres durante el inicio de la parentalidad. A partir de sus respuestas, se puede identificar varios aspectos que podrían ser abordados en un seguro como el propuesto:

Salud Mental (SM)

Esta categoría se centra en cómo un seguro en los inicios de la parentalidad puede contribuir a mejorar la salud mental y emocional de los padres durante esta etapa.

Ansiedad y Estrés Reducidos: La posibilidad de elegir entre diferentes opciones de atención médica y servicios reduce la ansiedad y el estrés asociados a la toma de decisiones en un momento de gran vulnerabilidad. En sentido la entrevistada agrega que: *"Más opciones te da más tranquilidad, exacto."*

Apoyo Emocional Especializado: La oferta de servicios de salud mental, como terapia o coaching, puede ayudar a los padres a gestionar las emociones, resolver conflictos y establecer relaciones más saludables con sus bebés. Al respecto señala: *"También es esencial la atención psicológica, y si no hay depresión postparto, algo como consultoría o*



coaching de maternidad donde ellas puedan compartir su experiencia y no se sientan tan solas respecto a la maternidad."

Educación y Empoderamiento (EYE)

La educación y el empoderamiento son elementos clave para una parentalidad exitosa. Un seguro en los inicios de la parentalidad puede proporcionar los recursos necesarios para que los padres se sientan más preparados y confiados.

Educación Parental: La educación sobre temas como el embarazo, el parto, la lactancia materna y el cuidado del bebé puede empoderar a los padres y mejorar su confianza en sus habilidades parentales. Enfatiza la entrevistada que: *"En la parentalidad, creo que sería bueno cubrir cierta educación... no les enseñan que el parto es una operación, que la lactancia puede doler."*

Apoyo a la Lactancia Materna: El apoyo a la lactancia materna, ya sea a través de asesoría personalizada o el reembolso de servicios asociados a clínicas o asesorías de lactancia, puede mejorar la experiencia de las madres y fortalecer el vínculo con sus bebés. Al respecto enfatiza: *"Uno de los síntomas más frecuentes es sentirse sola; muchas mamás experimentan el baby blues, que no es depresión post parto, pero sí necesita acompañamiento. Un coaching se podría incluir, alguien que te acompañe en el puerperio, la lactancia, en los cambios físicos y psicológicos que sufre la madre para enfrentar los desafíos"*.



Dinámica Familiar (DF)

Las relaciones interpersonales se transforman significativamente con la llegada de un hijo. Un seguro en los inicios de la parentalidad puede ayudar a fortalecer los vínculos familiares y mejorar la calidad de vida de toda la familia.

Fortalecimiento de la Relación de Pareja: Un seguro que incluya servicios de terapia de pareja puede ayudar a fortalecer la relación y mejorar la comunicación entre los padres, lo que a su vez beneficia el bienestar del bebé. La entrevistada en este sentido agrega que: *"Uno es que las parejas suelen alejarse... Otro desafío tiene que ver con que muchas madres no se sienten como ellas mismas."*

Reducción de la Carga Financiera: La reducción de la carga financiera permite a las familias centrarse en el cuidado de sus hijos y disfrutar de esta nueva etapa, disminuyendo el estrés y las tensiones relacionadas con el dinero. La entrevistada señala que: *"El solo hecho de que haya más dinero, como te mencionaba, puede hacer una gran diferencia."*

7.3 Análisis Cuantitativo

El siguiente análisis cuantitativo se llevó a cabo utilizando el software IBM SPSS Statistics 28 (Statistical Package for the Social Sciences), herramienta para el análisis estadístico que permite examinar grandes volúmenes de datos y obtener información a partir de ellos.

En este caso, se utilizaron diferentes variables para identificar patrones y tendencias, en búsqueda de la comprensión de las necesidades y expectativas del mercado objetivo. Para realizar el análisis, se establecieron preguntas filtro basadas en las variables residencia y situación respecto a la parentalidad,



seleccionando únicamente a los encuestados que residen en Chile y que ya han iniciado la parentalidad o planean hacerlo en el futuro.

Con respecto a las propiedades del análisis cuantitativo, se evidenció que el 98.706% de los encuestados provino de Chile ($n=305$), en contraparte, 1.294% de los participantes contestó la encuesta desde un lugar diferente a Chile ($n=4$).

Según la situación parental, hubo una proporción de 1.294% valores perdidos ($n=4$) derivados de la región de origen del encuestado o encuestada, 5.825% participantes manifestó que “No tengo interés en ser padre/madre” ($n=18$), 12.298% encuestados señaló que “Planeo ser padre/madre en el futuro” ($n=38$) y 80.583% de los participantes manifestó “Ya soy padre / madre” ($n=249$).

Con estos criterios mencionados, se seleccionaron 287 casos para los análisis que se presentan a continuación.

7.3.1. Perfil demográfico

En relación al perfil sociodemográfico de los participantes, se analizó la situación parental, género, edad y ocupación. En concordancia a la situación parental, la mayoría de los encuestados (86.8%) ya son padres o madres, lo que refleja un nivel de responsabilidad familiar dentro del grupo y un 13.2% planea ser padre o madre en el futuro, lo que puede sugerir la presencia de un plan o proyecto de vida con respecto a su situación parental.

En cuanto al género, muestra que el 85.4% de los encuestados son mujeres, mientras que el 14.6% son hombres, esta disparidad sugiere que el grupo de estudio está conformado principalmente por mujeres, lo que puede influir en los resultados y análisis de otras variables.

En cuanto a la edad, el grupo más representativo tiene más de 34 años (51.2%), seguido de aquellos entre 30 y 34 años (27.2%), las personas entre 25 y 29 años



representan el 17.4%, mientras que el grupo más joven, entre 20 y 24 años, solo constituye el 4.2%. La distribución de edad señaló que la mayoría de los encuestados son adultos mayores de 30 años, lo que podría estar relacionado con la situación parental previamente descrita.

En lo que respecta a la ocupación, casi la mitad de los encuestados (48.8%) trabaja en el sector privado, mientras que el 21.3% son empleados públicos, los trabajadores independientes formales representan el 10.1%, mientras que los independientes informales constituyen solo el 8.4% y un 7.1% de los encuestados se encuentra desempleado, y un pequeño porcentaje (4.2%) se clasifica en la categoría "Otros".

Tabla 5

Análisis sociodemográfico de los encuestados

Datos sociodemográficos	f	%	% acumulada
Situación parental			
Ya soy padre/madre	249	86.8	86.8
Planeo ser padre/madre en el futuro	38	13.2	
Género			
Femenino	245	85.4	85.4
Masculino	42	14.6	
Edad			
Entre 20 y 24 años	12	4.2	4.2
Entre 25 y 29 años	50	17.4	21.6
Entre 30 y 34 años	78	27.2	48.8
Más de 34 años	147	51.2	
Ocupación			
Empleado público	61	21.3	21.3
Empleado privado	140	48.8	70
Independiente formal	29	10.1	80.1
Independiente informal	24	8.4	88.5



Desempleado	21	7.3	95.8
Otros	12	4.2	

En cuanto al ingreso familiar, el mayor porcentaje de los encuestados (30%) tiene un ingreso familiar que oscila entre \$500.000 y \$1.000.000, seguido por un 25.4% que gana entre \$1.500.001 y \$2.500.000. Aquellos con ingresos entre \$1.000.001 y \$1.500.000 representan un 19.2%, mientras que un 23.3% tiene ingresos superiores a \$2.500.001. De esta manera, solo un pequeño porcentaje (2.1%) reporta ingresos "perdidos" o no especificados. La distribución muestra una mayor concentración de ingresos en los rangos medios-altos.

La modalidad de ingresos se divide en dos categorías: un 61% de los encuestados tiene ingresos fijos, mientras que el 39% tiene ingresos variables, lo que refleja una situación laboral y financiera más estable para la mayoría, aunque una porción significativa depende de ingresos no constantes.

En cuanto al estado relacional, el 47.7% de los encuestados está en una relación de pareja, mientras que un 34.5% está casado. Las personas sin pareja constituyen el 14.6% del grupo, y solo un 3.1% reporta estar en una unión civil. Esto indica que la mayoría de los encuestados están en relaciones estables, ya sea de pareja, matrimonio o unión civil.

En relación con la disposición a pagar, el 44.9% de los encuestados tienen una disposición a pagar que oscila entre 0.5 UF y 1 UF mensual, siendo este el grupo más grande. Un 38.7% tiene una disposición a pagar de menos de 0.5 UF, mientras que el 16% tiene una disposición a pagar entre 1 UF y 3 UF mensuales. Solo un 0.3% tiene una disposición a pagar superior a 3 UF, lo que sugiere que la



mayoría de los encuestados optaría por pólizas de seguro de bajo o mediano valor.

Tabla 6

Análisis de las características familiares de los encuestados

Características familiares	f	%	% acumulada
Ingreso familiar			
Entre \$500.000 y \$1.000.000	86	30.0	30
Entre \$1.000.001 y \$1.500.000	55	19.2	49.2
Entre \$1.000.501 y \$2.500.000	73	25.4	74.6
Más de \$2.500.001	67	23.3	97.9
Perdidos	6	2.1	
Modalidad de ingresos			
Fijos	175	61	61
Variable	112	39	
Estado relacional			
Persona sin pareja	42	14.6	14.6
Persona con pareja	137	47.7	62.4
Unión civil	9	3.1	65.5
Casado	99	34.5	
Disposición a Pagar			
Menos de 0,5 Uf	111	38.7	38.7
Entre 0,5 Uf y 1 Uf mensual	129	44.9	83.6
Entre 1 Uf y 3 Uf mensual	46	16	99.7
Más de 3 Uf	1	0.3	

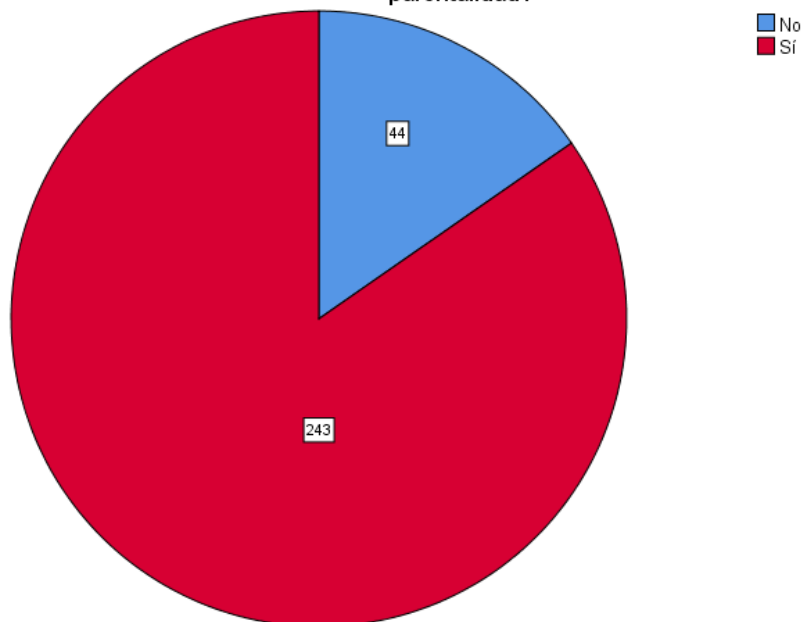
De acuerdo con la figura 4, se señaló que el 84.7% de los encuestados estuvieron a favor de ceder parte de su ingreso mensual para el seguro. En contraparte, el 15.3% de los encuestados no estuvo de acuerdo a ceder parte de su ingreso mensual para el seguro.



Figura 4

Análisis de la disposición a ceder parte de su ingreso mensual para el seguro

¿Estaría dispuesto (a) a ceder parte de su ingreso mensual para asegurar un nivel de riqueza durante la parentalidad?

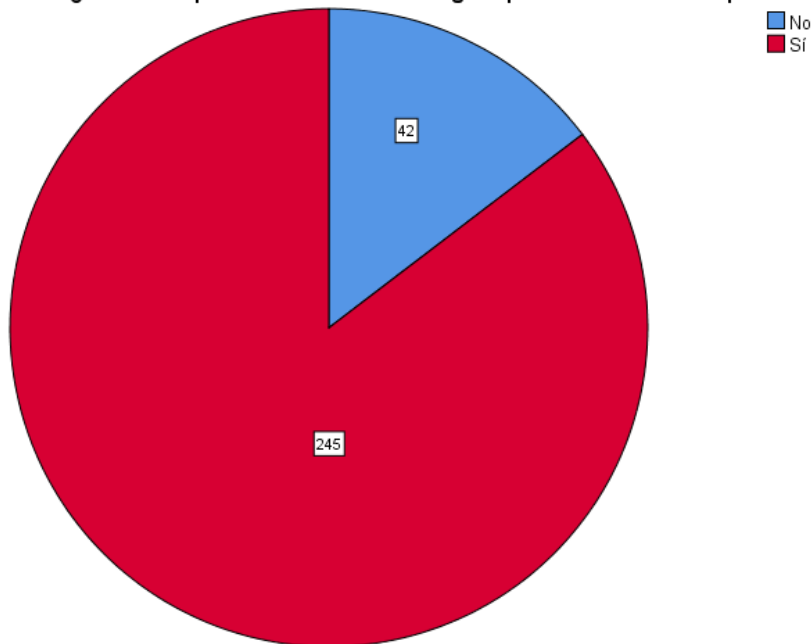


Según el análisis de la encuesta, el 85.4% de los participantes señalaron mayor disposición a contratar un seguro para los inicios de la parentalidad. Por el contrario, el 14.6% de los participantes señaló que no estaría dispuesto a contratar un seguro para inicios de la parentalidad.

Figura 5 *Análisis de la disposición a contratar el seguro*



¿Estaría dispuesto a contratar un seguro para los inicios de la parentalidad?



7.3.2. Análisis de la demanda

El análisis de la demanda se estimó a partir de los resultados de la encuesta de la dimensión demanda según las variables sociodemográficas y familiares.

En relación a la comparación de la demanda según género, el rango promedio para los hombres es de 147.29, mientras que el de las mujeres es ligeramente inferior, con un valor de 143.44. La suma de rangos acumulada para los hombres es de 6186, y para las mujeres es de 35142. El valor del estadístico U es 5007, con un valor p de 0.781. Este valor p es mayor que el nivel de significancia común ($p=0.05$), lo que indica que no hay una diferencia estadísticamente significativa en la demanda entre hombres y mujeres. De esta manera, el tamaño de efecto fue moderado dado que se estableció en $PS=0.486$.

**Tabla 7**

Comparación de la demanda según sexo.

Género	n	Rango Promedio	Suma de rangos	U	p	PS
Hombres	42	147.29	6186	5007	0.781	0.486
Mujeres	245	143.44	35142			

Con respecto a la demanda según modalidad de ingresos, el rango promedio para los individuos con ingresos fijos es de 143.52, mientras que para los que tienen ingresos variables es de 144.75, lo que indica una pequeña diferencia entre ambos grupos. La suma de rangos acumulada para los ingresos fijos es de 25115.5, y para los ingresos variables es de 16212.5. El valor del estadístico U es 9715, con un valor p de 0.902. Dado que el valor p es mayor que el nivel de significancia típico (0.05), no se encuentran diferencias significativas en la demanda entre las personas con ingresos fijos y las personas con ingresos variables. Por consiguiente, el tamaño de efecto fue moderado en la medida que se estableció en PS=0.496.

Tabla 8

Comparación de la demanda según modalidad de ingresos.

Modalidad	n	Rango Promedio	Suma de rangos	U	p	PS
Fijos	175	143.52	25115.5	9715	0.902	0.496
Variable	112	144.75	16212.5			

Con respecto a la demanda según situación parental, el grupo que planea ser padre o madre en el futuro está compuesto por 38 personas, con un rango promedio de 162.21 y una suma de rangos de 6164. El grupo que ya es padre o madre incluye 249 personas, con un rango promedio de 141.22 y una suma de



rangos de 35164. De esta manera, el valor del estadístico U es de 4039, mientras que el valor p es 0.146, lo que indica que no hay una diferencia estadísticamente significativa entre los dos grupos en cuanto a la demanda, ya que el valor p es mayor que el nivel de significancia típico (0.05). En consecuencia, el tamaño de efecto fue “mínimo” con un valor de PS=0.427.

Tabla 9

Comparación de la demanda según situación parental.

Situación parental	n	Rango Promedio	Suma de rangos	U	p	PS
Planeo ser padre/madre en el futuro	38	162.21	6164	4039	0.146	0.427
Ya soy padre/madre	249	141.22	35164			

Con respecto a la comparación de la demanda según los rangos de edad, el grupo más joven, de 20 a 24 años, está compuesto por 12 personas, mientras que el grupo de 25 a 29 años tiene 50 individuos. El grupo de 30 a 34 años incluye 78 personas, y el grupo de más de 34 años es el más numeroso, con 147 individuos. El valor de H es 11.629 con 3 grados de libertad (GL), lo que indica que se ha realizado una comparación entre los cuatro grupos de edad. El valor de p es 0.009, lo que sugiere que hay una diferencia estadísticamente significativa en la demanda entre los distintos grupos de edad, ya que el valor p es menor que el umbral común de significancia ($p=0.05$).

Tabla 10

Comparación de la demanda según rangos de edad.

Edad	n	H	gl	P
Entre 20 y 24 años	12	11.629	3	0.009
Entre 25 y 29 años	50			



Entre 30 y 34 años	78
Más de 34 años	147

En el rango de edad "Entre 20 y 24 años", se observa una caja más compacta, lo que indica que la variabilidad en la demanda es menor, por lo tanto, la mediana de este grupo está cercana a los 85-90, lo que sugiere una demanda más alta en comparación con otros grupos. No se identifican valores atípicos visibles en este grupo, lo que refuerza la estabilidad de los datos en esta categoría de edad.

El grupo de edad "Entre 25 y 29 años" muestra una distribución ligeramente más dispersa en la demanda, con una mediana cercana a 85, aunque el rango intercuartil es similar al del grupo más joven, se observan algunos valores atípicos menores, que están por debajo de 60, lo que sugiere que algunos individuos de este grupo presentan una demanda significativamente más baja que el promedio del grupo.

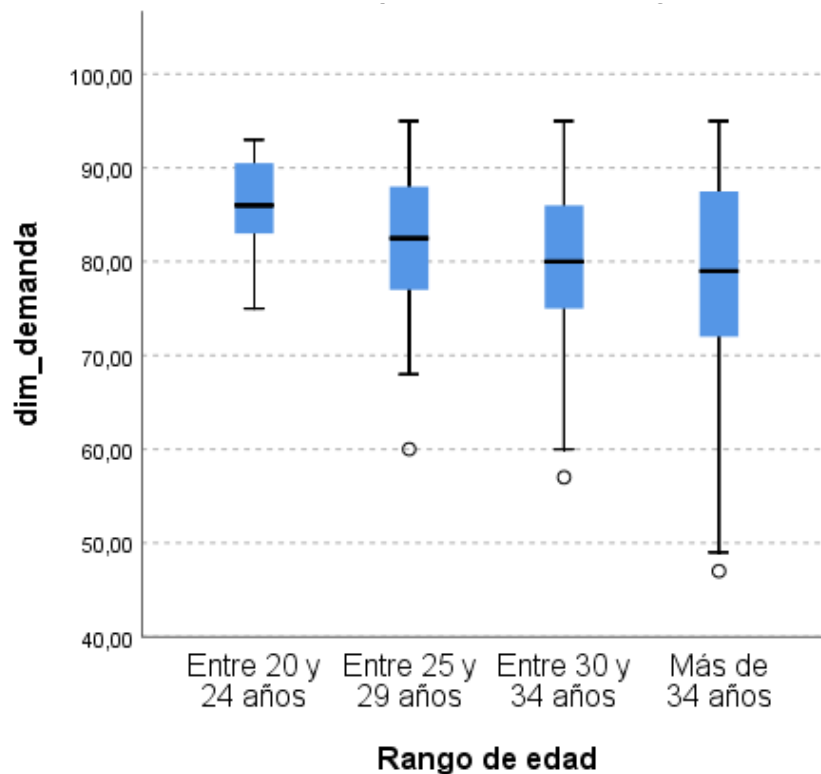
En el rango de edad "Entre 30 y 34 años", la caja es más amplia, lo que indica una mayor variabilidad en la demanda dentro de este grupo, la mediana está más cercana a 80, lo que refleja una leve disminución en la demanda en comparación con los grupos más jóvenes. Además, se observan algunos valores atípicos más bajos que indican que hay individuos dentro de este grupo con una demanda considerablemente menor.

En el grupo "Más de 34 años" muestra la mayor dispersión de todos, con un rango intercuartil más amplio, la mediana también está cercana a 80, pero se observan algunos valores atípicos en el extremo inferior, por debajo de 50, lo que sugiere una variabilidad mayor en la demanda en este grupo, con algunos casos de demanda muy baja.



Figura 6

Diagrama de cajas de la demanda según rangos de edad.



El primer par comparado es "Más de 34 años" y "Entre 30 y 34 años", donde el estadístico de prueba es 3.730 con un desvío estándar de 11.617 y un valor de significación ajustada de 1.000, indicando que no hay diferencias significativas en la demanda entre estos dos grupos.

En la comparación entre "Más de 34 años" y "Entre 25 y 29 años", el estadístico de prueba es 31.052, con un desvío estándar de 13.577 y un valor de significación ajustada de 0.133, aunque el valor del estadístico es mayor que en el primer par, el nivel de significación no alcanza el umbral común de 0.05, lo que indica que no hay una diferencia significativa entre estos grupos.



El tercer par comparado es "Más de 34 años" y "Entre 20 y 24 años", con un estadístico de prueba de 67.887 y un desvío estándar de 24.899. El valor de significación ajustada es 0.038, lo que sugiere que existe una diferencia significativa entre estos dos grupos de edad, indicando que las personas mayores de 34 años tienen una demanda significativamente diferente en comparación con los individuos de 20 a 24 años.

De acuerdo al par "Entre 30 y 34 años" y "Entre 25 y 29 años", el estadístico de prueba es 27.322 con un desvío estándar de 15.024, pero el valor de significación ajustada es 0.414, lo que indica que no hay una diferencia significativa en la demanda entre estos dos grupos.

En la comparación entre "Entre 30 y 34 años" y "Entre 20 y 24 años", el estadístico de prueba es 64.157 y el desvío estándar es 25.716, con un valor de significación ajustada de 0.076, aunque este valor es cercano a la significancia, no alcanza el umbral de 0.05, por lo que no se puede concluir que exista una diferencia estadísticamente significativa.

En el par "Entre 25 y 29 años" y "Entre 20 y 24 años", el estadístico de prueba es 36.835 con un desvío estándar de 26.659, y el valor de significación ajustada es 1.000, indicando que no hay diferencias significativas en la demanda entre estos grupos.

**Tabla 11**

Comparación intragrupal de la demanda según rangos de edad.

Sample 1-Sample 2	Estadístico de prueba	Desv. Error	Desv. Estadístico de prueba	Sig. ajustada ^a
Más de 34 años-Entre 30 y 34 años	3.730	11.617	0.321	1.000
Más de 34 años-Entre 25 y 29 años	31.052	13.577	2.287	0.133
Más de 34 años-Entre 20 y 24 años	67.887	24.899	2.727	0.038
Entre 30 y 34 años-Entre 25 y 29 años	27.322	15.024	1.819	0.414
Entre 30 y 34 años-Entre 20 y 24 años	64.157	25.716	2.495	0.076
Entre 25 y 29 años-Entre 20 y 24 años	36.835	26.659	1.382	1.000

El nodo con el valor más alto de rango promedio es el grupo "Entre 20 y 24 años", que tiene un valor de 202.63, lo que indica que este grupo presenta el nivel más alto de demanda en comparación con los otros grupos. De tal manera, el nodo está conectado con el grupo "Más de 34 años", que tiene el rango promedio más bajo de 134.74, indicando una notable diferencia en la demanda entre estos dos grupos.

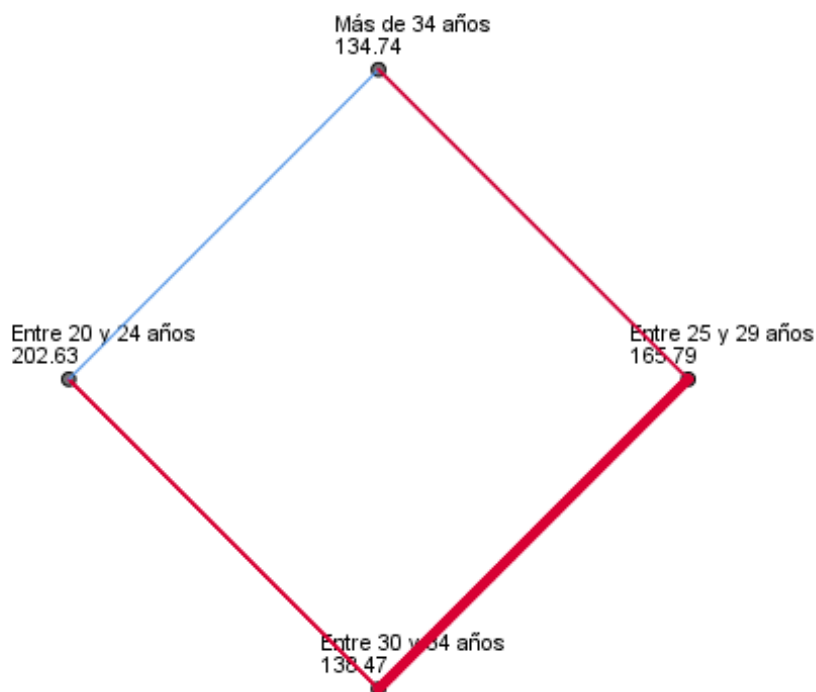
El grupo "Entre 25 y 29 años" tiene un rango promedio de 165.79, que es intermedio en comparación con los otros grupos de edad mientras que está conectado tanto con el grupo de "Entre 20 y 24 años" como con el grupo de "Más de 34 años", sugiriendo que presenta una demanda mayor que las personas mayores de 34 años, pero menor que las de 20 a 24 años.

El grupo de edad "Entre 30 y 34 años" tiene un rango promedio similar al de los mayores de 34 años, con un valor de 133.47, lo que indica una demanda relativamente baja en comparación con los otros grupos más jóvenes. En ese sentido, este grupo está conectado a los otros tres, lo que resalta su posición intermedia entre los extremos en términos de demanda.



Figura 7

Diagrama de cajas de la demanda según rangos de edad.



Cada nodo muestra el rango promedio de la muestra de Rango de edad.

En relación a la comparación de la demanda según ocupación laboral, el número de personas (n) en cada categoría varía: hay 61 empleados públicos, 140 empleados privados, 29 trabajadores independientes formales, 24 independientes informales, 21 desempleados y 12 personas en la categoría "otros". De acuerdo con el valor del estadístico H es 3.677 con 5 grados de libertad (gl), en ese sentido, el valor p asociado a este estadístico es 0.597 mientras que este valor de p es mayor que el umbral de significancia ($p=0.05$), no se encuentran diferencias estadísticamente significativas en la demanda entre los distintos tipos de ocupación laboral.

**Tabla 12**

Comparación de la demanda según ocupación laboral.

Ocupación laboral	n	H	gl	P
Empleado público	61	3.677	5	0.597
Empleado privado	140			
Independiente formal	29			
Independiente informal	24			
Desempleado	21			
Otros	12			

Con respecto al diagrama de caja de bigotes de la demanda según ocupación laboral, las líneas dentro de las cajas indican la mediana de la demanda en cada grupo, mientras que los extremos de las cajas representan el rango intercuartil (Q1-Q3), mostrando la variabilidad de los datos de cada categoría del sector ocupacional.

Los independientes formales muestran una mediana también cercana a 80, con una dispersión moderada de los datos, lo que sugiere consistencia en la demanda dentro de este grupo, por lo cual, los independientes informales tienen una variabilidad un poco mayor, aunque la mediana sigue siendo similar a los otros grupos.

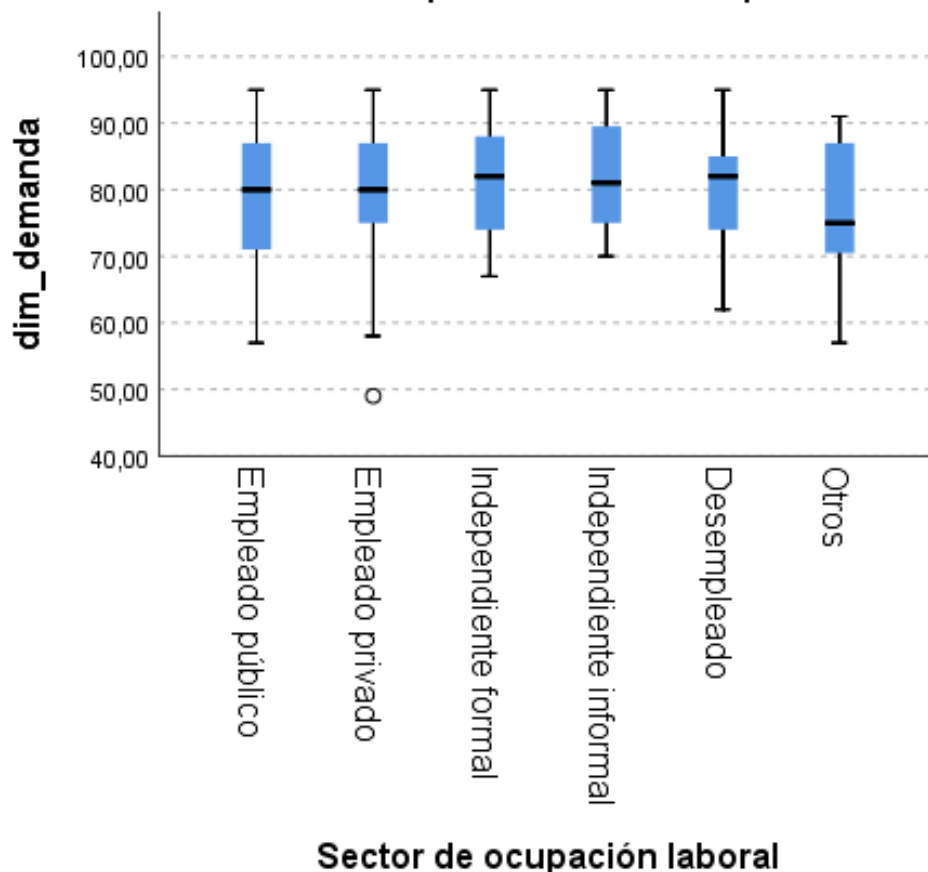
En el grupo de los desempleados, la mediana se mantiene alrededor de 80, pero se observa una mayor dispersión en los datos, con algunos valores mínimos cercanos a 50. De esta manera, el grupo clasificado como otros también presenta una mediana cercana a 80, pero muestra una mayor variabilidad, lo que indica una distribución más dispersa de los datos en términos de demanda.



Figura 8

Diagrama de cajas de la demanda según ocupación laboral.

Prueba de Kruskal-Wallis para muestras independientes



De acuerdo al análisis de la demanda según ingreso familiar mensual, el número de encuestados en cada grupo varía, con 86 personas en el grupo con ingresos entre \$500.000 y \$1.000.000, 55 personas en el grupo con ingresos entre \$1.000.001 y \$1.500.000, 73 personas con ingresos entre \$1.500.001 y \$2.500.000, y 67 personas con ingresos superiores a \$2.500.001.

El valor del estadístico H es 2.212 con 3 grados de libertad (gl), lo que significa que se han comparado los cuatro grupos. El valor de P asociado a este estadístico



es 0.530, lo que indica que no hay una diferencia estadísticamente significativa en la demanda entre los distintos grupos de ingresos familiares, ya que el valor P es mayor que el nivel de significancia ($p=0.05$).

Tabla 13

Comparación de la demanda según ingreso familiar mensual.

Ingreso familiar mensual	n	H	gl	P
Entre \$500.000 y \$1.000.000	86	2.212	3	0.530
Entre \$1.000.001 y \$1.500.000	55			
Entre \$1.000.501 y \$2.500.000	73			
Más de \$2.500.001	67			

De acuerdo con el diagrama de cajas de la demanda según ingreso familiar mensual, el grupo con ingresos entre "\$500.000 y \$1.000.000", tiene una mediana de 80, se observa una dispersión de los datos, con bigotes que se extienden desde 60 hasta 90.

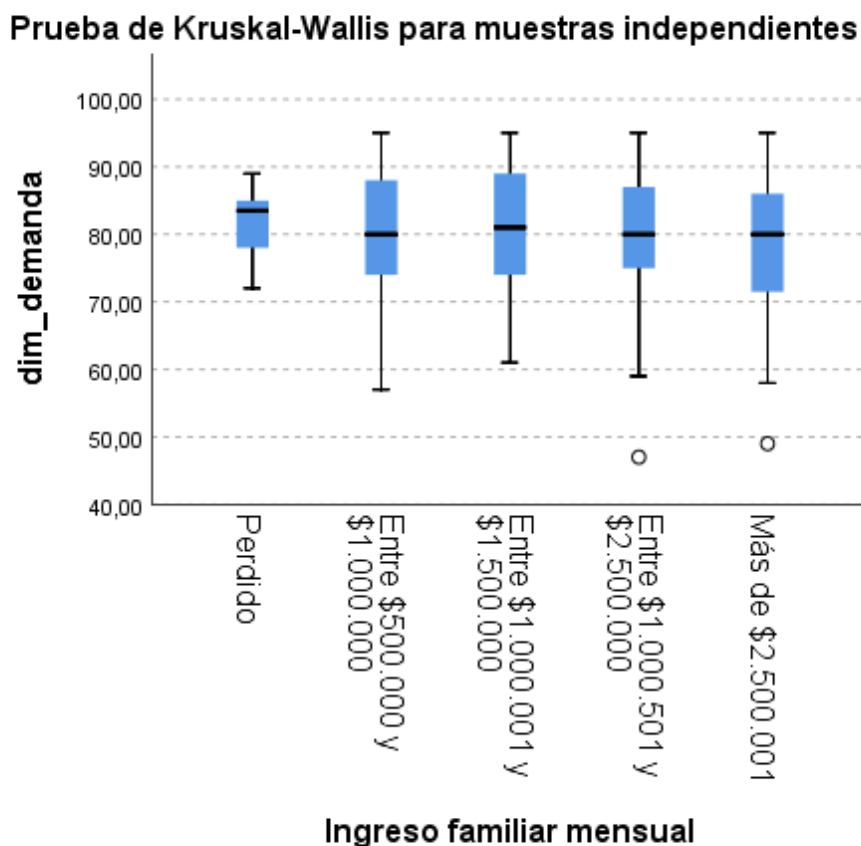
El grupo con ingresos "Entre \$1.000.001 y \$1.500.000" también muestra una mediana cercana a 80, con una variabilidad algo mayor en los valores de demanda. A medida que los ingresos aumentan, los datos del grupo "Entre \$1.500.001 y \$2.500.000" muestran un patrón similar, con la mediana cerca de 80, pero con una mayor dispersión y algunos valores atípicos hacia la parte baja del gráfico (por debajo de 50).

Según el grupo con ingresos superiores a "\$2.500.001" muestra una mediana cercana a los 75, con una mayor dispersión de los datos y varios valores atípicos en la parte baja del gráfico, lo que indica que algunas personas en este grupo tienen una demanda significativamente más baja en comparación con el resto.



Figura 9

Diagrama de cajas de la demanda según ingreso familiar mensual.



Con respecto a la comparación de la demanda según el estatus relacional, el grupo de personas con pareja está compuesto por 137 individuos, el grupo de personas sin pareja tiene 42 personas, el grupo de casados incluye 99 personas, y el grupo de Unión Civil tiene solo 9 personas.

El valor del estadístico H es 2.562, con 3 grados de libertad (gl), lo que refleja la comparación entre los cuatro grupos. El valor p asociado es 0.464, lo que indica que no hay diferencias estadísticamente significativas en la demanda entre los distintos estados relacionales, ya que el valor p es mayor que el nivel de significancia ($p=0.05$).

**Tabla 14**

Comparación de la demanda según estatus relacional.

Estatus relacional	n	H	GI	P
Persona con pareja	137	2.562	3	0.464
Persona sin pareja	42			
Casado	99			
Unión Civil	9			

Con respecto al diagrama de cajas y bigotes, en el grupo de Persona con pareja, la mediana está alrededor de 85, con una variabilidad moderada y un rango que se extiende desde aproximadamente 70 hasta 90. De esta manera, el grupo de Personas sin pareja, la mediana es un poco más baja, cercana a 80, y se observa una mayor dispersión en la demanda, con algunos valores atípicos por debajo de 50, lo que indica que algunas personas dentro de este grupo tienen una demanda significativamente más baja.

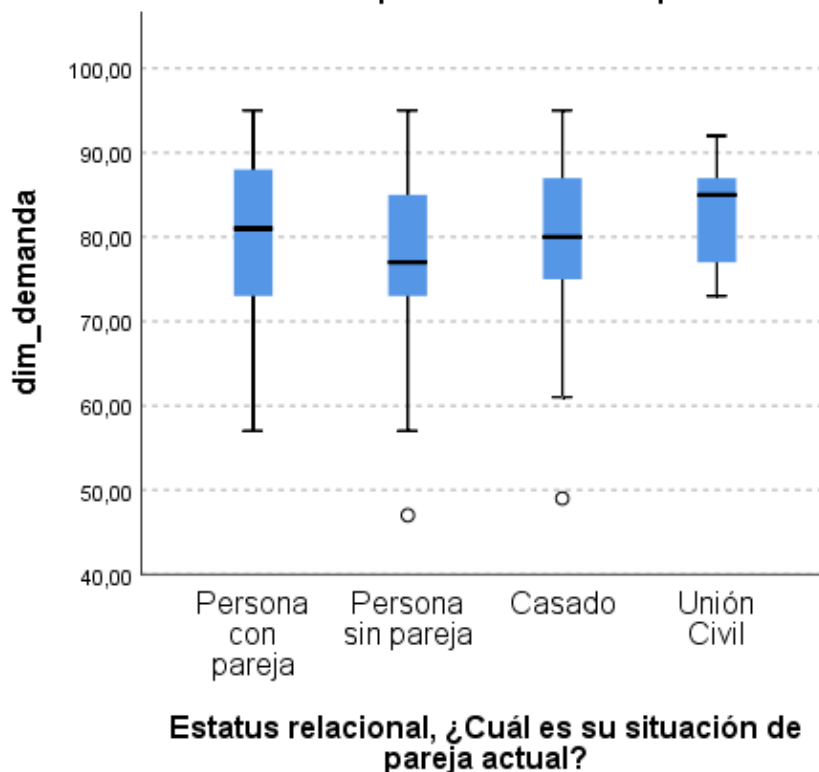
De acuerdo al grupo de Casados, la mediana es similar a la de las personas con pareja, alrededor de 85, pero también se observan algunos valores atípicos más bajos mientras que el grupo de Unión Civil, aunque es un grupo pequeño (según los datos de la tabla anterior), la mediana es similar a la de los otros grupos, pero con una dispersión menor, lo que indica una mayor homogeneidad en la demanda dentro de este grupo.



Figura 10

Diagrama de cajas de la demanda según estatus relacional.

Prueba de Kruskal-Wallis para muestras independientes



Según el número de encuestados hubo variación entre los grupos, 111 personas tuvieron disponibilidad a pagar montos de menos de 0,5 UF, 129 personas tuvieron disponibilidad a pagar montos entre 0,5 UF y 1 UF mensual, 46 tuvieron disponibilidad a pagar montos entre 1 UF y 3 UF mensual, y solo 1 persona tuvo disponibilidad a pagar montos superiores a 3 UF.

El valor del estadístico H es 11.817, con 3 grados de libertad (GL). El valor de P es 0.008, lo que indica que hay diferencias estadísticamente significativas en la demanda entre los grupos de ingreso familiar mensual, ya que el valor p es menor que el umbral de 0.05.



El grupo que tuvo disposición a pagar menos de 0,5 UF podría estar presentando patrones de demanda distintos en comparación con los otros grupos, lo que sería un área para explorar en mayor detalle.

Tabla 15

Comparación de la demanda según monto dispuesto a pagar.

Monto dispuesto a pagar	n	H	GI	P
Menos de 0,5 Uf	111	11.817	3	0.008
Entre 0,5 Uf y 1 Uf mensual	129			
Entre 1 Uf y 3 Uf mensual	46			
Más de 3 Uf	1			

En relación al diagrama de cajas y bigotes, el grupo dispuesto a pagar Menos de 0,5 UF, la mediana está cerca de 80, con una caja que indica una dispersión moderada y algunos valores atípicos bajos, que están por debajo de 60. De acuerdo al grupo dispuesto a pagar Entre 0,5 UF y 1 UF mensual tiene una mediana similar a la del grupo anterior, alrededor de 80, y una variabilidad moderada en los valores de demanda.

Para el grupo dispuesto a pagar Entre 1 UF y 3 UF mensual, la mediana también es cercana a 80, pero con menos dispersión y un valor atípico inferior, lo que sugiere que la mayoría de las personas en este grupo tienen una demanda similar, con solo unos pocos individuos mostrando una demanda mucho más baja.

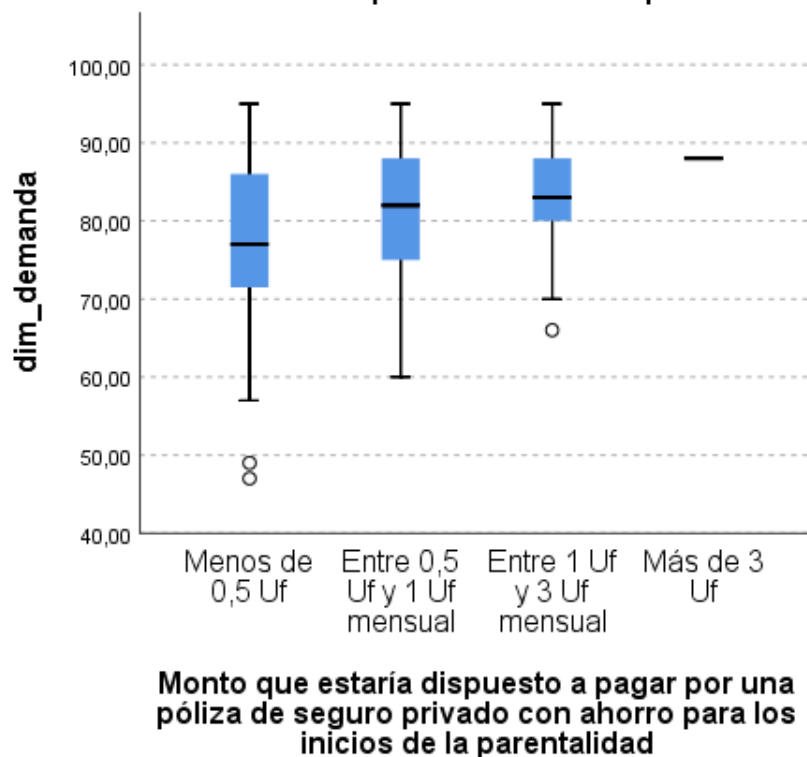
El grupo dispuesto a pagar Más de 3 UF, aunque solo se cuenta con un caso, el valor de la demanda es representado como una línea horizontal sin caja, lo que indica que no hay variabilidad en este grupo debido a su pequeño tamaño.



Figura 11

Diagrama de cajas de la demanda según monto dispuesto a pagar.

Prueba de Kruskal-Wallis para muestras independientes



Con relación a la comparación intragrupal de los montos dispuestos a pagar por una póliza, en el grupo “Menos de 0,5 UF” y “Entre 0,5 UF y 1 UF mensual”, se evidenció un estadístico de prueba es -27.355, con un desvío estándar de 10.737 y un valor de significación ajustada de 0.065. Este valor está cercano al umbral de significación ($p=0.05$), lo que indica que hay una tendencia hacia una diferencia significativa, aunque no se alcanza completamente.

En la comparación entre “Menos de 0,5 UF” y “Entre 1 UF y 3 UF mensual”, el estadístico de prueba es -42.715, con un desvío estándar de 14.542 y un valor de significación ajustada de 0.020, lo que indica que existe una diferencia



estadísticamente significativa entre estos dos grupos de ingresos, con un valor p menor a 0.05.

Al comparar “Menos de 0,5 UF” con “Más de 3 UF”, el estadístico de prueba es -98.986, pero el valor de significación ajustada es 1.000, lo que sugiere que no hay una diferencia significativa entre estos dos grupos, lo que puede deberse a que el grupo de “Más de 3 UF” tiene solo un caso.

En la comparación entre “Entre 0,5 UF y 1 UF mensual” y “Entre 1 UF y 3 UF mensual”, el estadístico de prueba es -15.360, con un valor de significación ajustada de 1.000, lo que indica que no se encuentran diferencias significativas entre estos grupos.

La comparación entre “Entre 0,5 UF y 1 UF mensual” y “Más de 3 UF” muestra un estadístico de prueba de -71.632, pero con un valor de significación ajustada de 1.000, nuevamente sin diferencias significativas. Al comparar “Entre 1 UF y 3 UF mensual” con “Más de 3 UF”, el estadístico de prueba es -56.272, con un valor de significación ajustada de 1.000, lo que indica que tampoco hay diferencias significativas entre estos dos grupos.

Tabla 16

Comparación intragrupal de la demanda según monto dispuesto a pagar.

Sample 1-Sample 2	Estadístico de prueba	Desv. Error	Desv. Estadístico de prueba	Sig. ajustada
Menos de 0,5 Uf-Entre 0,5 Uf y 1 Uf mensual	-27.355	10.737	-2.548	0.065
Menos de 0,5 Uf-Entre 1 Uf y 3 Uf mensual	-42.715	14.542	-2.937	0.020
Menos de 0,5 Uf-Más de 3 Uf	-98.986	83.305	-1.188	1.000
Entre 0,5 Uf y 1 Uf mensual-Entre 1 Uf y 3 Uf mensual	-15.360	14.242	-1.079	1.000
Entre 0,5 Uf y 1 Uf mensual-Más de 3 Uf	-71.632	83.253	-0.860	1.000
Entre 1 Uf y 3 Uf mensual-Más de 3 Uf	-56.272	83.829	-0.671	1.000



Por lo tanto, el grupo que estuvo dispuesto a pagar "Entre 1 UF y 3 UF mensual" tiene un rango promedio de 167.23, lo que indica que este grupo está dispuesto a pagar más en comparación con los otros grupos. El grupo que estuvo dispuesto a pagar "Entre 0,5 UF y 1 UF mensual" tiene un rango promedio de 151.87, lo que lo sitúa en un nivel intermedio en cuanto a disposición a pagar. El grupo que estuvo dispuesto a pagar "Menos de 0,5 UF" muestra el rango promedio más bajo, con 124.51, lo que sugiere que este grupo tiene una menor disposición a pagar por la póliza en comparación con los grupos de ingresos más altos. El grupo que estuvo dispuesto a pagar "Más de 3 UF" tiene un rango promedio de 223.50, aunque solo está representado por un individuo, lo que limita la interpretación de su valor.

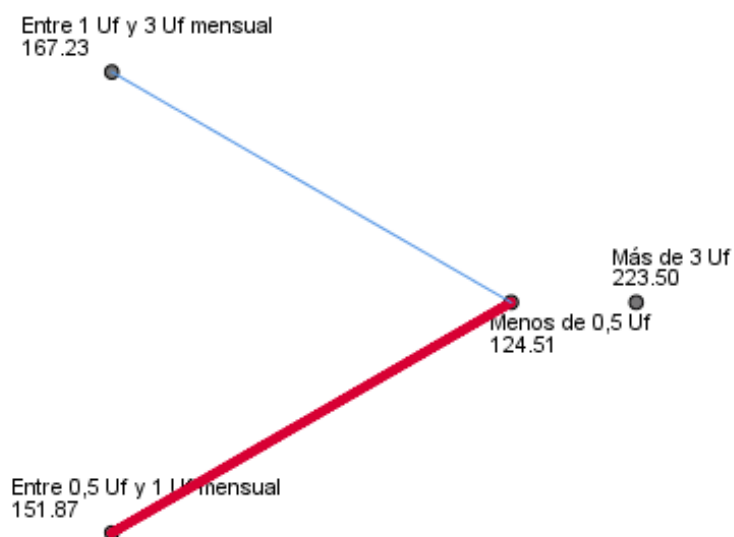
Las líneas que conectan los nodos varían en grosor y color, sugiriendo que algunas comparaciones entre los grupos son más significativas que otras. La línea más gruesa y de color rojo conecta los grupos "Menos de 0,5 UF" y "Entre 1 UF y 3 UF mensual", lo que indica una diferencia notable entre estos dos grupos en cuanto a disposición a pagar.



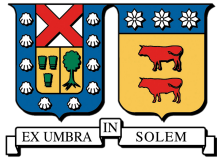
Figura 12

Diagrama intragrupal de la demanda según monto dispuesto a pagar

Comparaciones por parejas de Monto que estaría dispuesto a pagar por una póliza de seguro privado con ahorro para los inicios de la parentalidad



Cada nodo muestra el rango promedio de la muestra de Monto que estaría dispuesto a pagar por una póliza de seguro privado con ahorro para los inicios de la parentalidad.



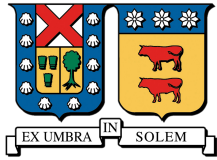
7.3.3. Análisis de la disposición a adquirir el seguro

En el siguiente análisis, se utiliza un modelo de regresión logística con el objetivo de identificar los factores que influyen en la disposición a adquirir un seguro privado con ahorro para los inicios de la parentalidad. A través de este modelo, se evaluaron diversas variables independientes, para determinar su impacto en la probabilidad de adquirir el seguro.

El proceso de estimación se ha detenido después de 6 iteraciones dado que los parámetros ya no cambian significativamente (menos de 0.001) entre las iteraciones.

Con respecto a las variables independientes sociodemográficas, la parentalidad comienza en -0.232 y converge en -0.575 en la última iteración, lo que sugiere una disminución en la probabilidad de la categoría dependiente cuando la situación de parentalidad cambia. El coeficiente de género fluctúa levemente a lo largo de las iteraciones, pero permanece en torno a -0.023, lo que sugiere un efecto muy pequeño sobre la variable dependiente. En relación a la edad, converge en -0.263, lo que implica un aumento en el rango de edad disminuye ligeramente la probabilidad de la categoría dependiente. De acuerdo con el sector de ocupación laboral, el coeficiente converge en -0.154, lo que indica una pequeña disminución en la probabilidad con ciertos sectores laborales.

De acuerdo a las variables independientes familiares, se identificó que el coeficiente del ingreso familiar mensual se estabiliza en 0.101, lo que indica a mayor ingreso familiar, aumenta ligeramente la probabilidad de la categoría dependiente. En relación a la modalidad de ingresos mensuales, su coeficiente comienza en 0.035 y converge en 0.656, lo que indica que la modalidad de ingresos (fijos o variables) tiene un impacto positivo en la variable dependiente. De



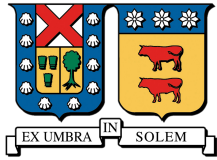
acuerdo al estatus relacional, se mantiene constante en 0.060 a lo largo de las iteraciones, lo que sugiere un pequeño impacto no significativo. Mientras que el monto dispuesto a pagar por una póliza de seguro, se incrementa consistentemente, comenzando en 0.549 y convergiendo en 1.491, lo que indica que las personas dispuestas a pagar más tienen una probabilidad mucho mayor de la categoría dependiente.

Tabla 17

Historial de interacciones de la disposición a adquirir el seguro.

Paso	Constante	¿Cuál es su situación respecto a la parentalidad?	Sexo	Rango de edad	Sector de ocupación laboral	Ingreso familiar mensual	Modalidad de ingresos mensuales	Estatus relacional, ¿Cuál es su situación de pareja actual?	Monto que estaría dispuesto a pagar por una póliza de seguro privado con ahorro para los inicios de la parentalidad
1	1.210	-0.232	-0.039	-0.117	-0.086	0.035	0.290	0.021	0.549
2	1.327	-0.440	-0.050	-0.211	-0.140	0.071	0.527	0.041	1.085
3	1.228	-0.552	-0.032	-0.255	-0.153	0.095	0.636	0.056	1.411
4	1.185	-0.574	-0.024	-0.263	-0.154	0.101	0.655	0.060	1.488
5	1.182	-0.575	-0.023	-0.263	-0.154	0.101	0.656	0.060	1.491
6	1.182	-0.575	-0.023	-0.263	-0.154	0.101	0.656	0.060	1.491

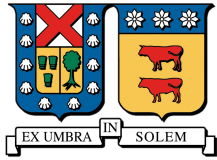
De acuerdo con el modelo, las variables independientes personales como la situación respecto a la parentalidad, el coeficiente B es -0.575, lo que sugiere que estar en una situación de parentalidad reduce la probabilidad de elegir la opción dependiente. Sin embargo, el valor de $p = 0.428$ indica que no es estadísticamente significativo. En relación al



género, el coeficiente B es -0.023, lo que indica que el género tiene un efecto mínimo en la variable dependiente. Además, el valor $p = 0.969$ indica que no es significativo en el modelo. Según los rangos de edad, el coeficiente B es -0.263, lo que sugiere una leve reducción en la probabilidad de la categoría dependiente a medida que aumenta la edad, aunque el valor de $p = 0.241$ indica que esta variable no es estadísticamente significativa. Con respecto a la ocupación laboral, el coeficiente B es -0.154 y el valor $p = 0.256$ indica que esta variable no es significativa en el modelo.

Según las variables independientes familiares, se identificó que el ingreso familiar mensuales tuvo un coeficiente B de 0.101 y un valor $p = 0.550$, esta variable no tiene un efecto estadísticamente significativo sobre la probabilidad de la categoría dependiente. La modalidad de ingresos mensuales tuvo un coeficiente B es 0.656 y tiene un valor $p = 0.095$, lo que sugiere que es marginalmente significativa. Según el estatus relacional, el coeficiente B es 0.060 y el valor $p = 0.759$ indica que esta variable no es significativa en el modelo. En función al monto que estaría dispuesto a pagar por una póliza de seguro, se obtuvo un coeficiente B de 1.491 y un valor $p < 0.001$. El $\text{Exp}(B)$ es 4.442, lo que significa que a medida que aumenta el monto que una persona está dispuesta a pagar por la póliza, las probabilidades del evento se multiplican por 4.442, lo que lo convierte en el predictor más fuerte en este modelo.

En resumen, el modelo integrado por todas las variables independientes tuvo un logaritmo de verosimilitud de 205.096, sugiriendo que el modelo tiene un ajuste razonable con el objetivo de reducir el valor de las iteraciones sucesivas. En relación a la explicación de la disposición a adquirir el seguro, se observó un R^2 de Nagelkerke, hubo una explicación del 19.7% de la disposición a adquirir el seguro a partir de las variables independientes.

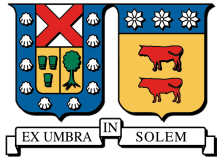


No obstante, al analizar solo el modelo logístico con el monto dispuesto a pagar como variable independiente, se identificó un coeficiente estadísticamente significativo ($B=1.497$; $p=0.000$) que explica el 16.1% de la variabilidad de la disposición a adquirir el seguro. Se observó una razón de probabilidad de ocurrencia de $\text{Exp}(B)=4.468$, por lo tanto, quienes aumenten el monto dispuesto a pagar tendrá 4.468 veces más probabilidad de adquirir el seguro.

Tabla 18

Modelo de regresión logística múltiple de la disposición a adquirir el seguro.

	B	Error estándar	Wald	gl	Sig.	Exp(B)	95% C.I. para EXP(B)	
							Inferior	Superior
¿Cuál es su situación respecto a la parentalidad?	-0.575	0.725	0.629	1	0.428	0.563	0.136	2.329
Sexo	-0.023	0.599	0.002	1	0.969	0.977	0.302	3.158
Rango de edad	-0.263	0.225	1.372	1	0.241	0.769	0.495	1.194
Sector de ocupación laboral	-0.154	0.136	1.289	1	0.256	0.857	0.656	1.119
Ingreso familiar mensual	0.101	0.169	0.357	1	0.550	1.106	0.794	1.541
Modalidad de ingresos mensuales	0.656	0.393	2.793	1	0.095	1.927	0.893	4.161
Estatus relacional, ¿Cuál es su situación de pareja actual?	0.060	0.197	0.094	1	0.759	1.062	0.722	1.562



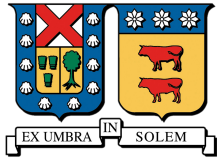
Monto que estaría dispuesto a pagar por una póliza de seguro privado con ahorro para los inicios de la parentalidad	1.491	0.343	18.950	1	0.000	4.442	2.270	8.693
Constante	1.182	2.595	0.207	1	0.649	3.261		

7.3.4. Evaluación de la disposición del monto para asegurar un nivel de riqueza para los inicios de la parentalidad

En el siguiente análisis, se utiliza un modelo de regresión logística con el objetivo de identificar los factores que influyen en la disposición para asegurar un nivel de riqueza para los inicios de la parentalidad. A través de este modelo, se evaluaron diversas variables independientes, para determinar su impacto en la probabilidad de asegurar un nivel de riqueza.

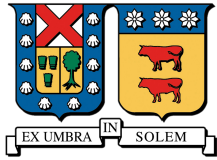
El proceso de estimación se ha detenido después de 6 iteraciones dado que los parámetros ya no cambian significativamente (menos de 0.001) entre las iteraciones.

Con respecto a las variables independientes sociodemográficas, la parentalidad inicia en 0.319 y converge en 0.884 en la última iteración, lo que señaló que a medida que se estabiliza el modelo, la situación de parentalidad tiene un impacto positivo en la disposición para asegurar un nivel de riqueza. El coeficiente de género también aumenta progresivamente, comenzando en 0.528 en la primera iteración y alcanzando 1.750 en la sexta, implicando una influencia creciente en la



disposición a asegurar un nivel de riqueza durante la parentalidad a medida que se ajusta el modelo. En relación a la edad, inicia en -0.105 en la primera iteración y finalizando en -0.214 en la sexta, es decir, mayor edad asociada a mayor disposición a asegurar un nivel de riqueza en la parentalidad disminuye ligeramente. De acuerdo con el sector de ocupación laboral, los coeficientes para esta variable no muestran grandes cambios, comenzando en -0.042 y finalizando en -0.076, lo que indica una influencia pequeña y negativa en la disposición a asegurar un nivel de riqueza durante la parentalidad.

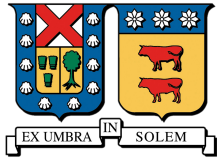
De acuerdo a las variables independientes familiares, el coeficiente comienza en 0.035 y se estabiliza en 0.100, lo que sugiere que un mayor ingreso familiar mensual tiene un efecto positivo y creciente en la disposición a asegurar un nivel de riqueza durante la parentalidad. En lo que concierne a la modalidad de ingresos mensuales, el coeficiente de convergencia inicia en 0.226 y finaliza en 0.518, lo que indica que la modalidad de ingresos (fijos o variables) tiene una influencia positiva y significativa en la probabilidad de asegurar un nivel de riqueza durante la parentalidad. De acuerdo al estatus relacional, inicia en -0.066 y converge en -0.135, lo que indica que el estado de la relación de pareja tiene un impacto negativo en la disposición a asegurar un nivel de riqueza durante la parentalidad, aunque este efecto no es muy grande. Asimismo, el coeficiente comienza en 0.431 en la primera iteración y aumenta a 1.078 en la sexta, lo que sugiere que las personas que están dispuestas a pagar más por la póliza tienen una mayor probabilidad de asegurar un nivel de riqueza durante la parentalidad.

**Tabla 19**

Historial de interacciones de la disposición del monto para asegurar un nivel de riqueza durante la parentalidad.

Paso	Constante	¿Cuál es su situación respecto a la parentalidad?	Sexo	Rango de edad	Sector de ocupación laboral	Ingreso familiar mensual	Modalidad de ingresos mensuales	Estatus relacional, ¿Cuál es su situación de pareja actual?	Monto que estaría dispuesto a pagar por una póliza de seguro privado con ahorro para los inicios de la parentalidad
1	-0.726	0.319	0.528	-0.105	-0.042	0.035	0.226	-0.066	0.431
2	-2.681	0.662	1.159	-0.183	-0.067	0.075	0.417	-0.120	0.835
3	-3.975	0.851	1.619	-0.210	-0.075	0.097	0.504	-0.135	1.043
4	-4.244	0.884	1.743	-0.214	-0.076	0.100	0.517	-0.135	1.077
5	-4.255	0.884	1.750	-0.214	-0.076	0.100	0.518	-0.135	1.078
6	-4.255	0.884	1.750	-0.214	-0.076	0.100	0.518	-0.135	1.078

El modelo de regresión de la disposición del monto para asegurar un nivel de riqueza durante la parentalidad, las variables independientes de la situación parental, señaló un coeficiente B de 0.884 asociado a un valor p de 0.115, señalando que el efecto no estadísticamente significativo. Con respecto al predictor género, se identificó un valor B de 1.750 con un nivel de significancia de 0.030 ($p > 0.05$), confirmando que dicha variable fue un predictor estadísticamente significativo, por lo tanto, las personas de género femenino tienen 5.75 veces más probabilidades de asegurar un nivel de riqueza durante la parentalidad en comparación con el género masculino. En función al rango de edad, hubo un coeficiente de -0.214 asociado a un valor p de 0.313, denotando que la edad no fue un predictor estadísticamente significativo. El sector de ocupación laboral demostró un coeficiente B de -0.076 con un valor de significancia de 0.565,



por lo cual, la ocupación laboral no fue un predictor estadísticamente significativo de la probabilidad de disponer de un monto para asegurar un nivel de riqueza durante la parentalidad.

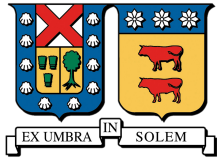
De acuerdo con el ingreso familiar mensual, se detectó un coeficiente B de 0.100 con un valor p de 0.540, dado que fue menor a 0.05, no hubo predicción estadísticamente significativa. Según la modalidad de ingresos mensuales, hubo un coeficiente B de 0.518 con un valor p de 0.175, por lo tanto, no fue un predictor significativo. De acuerdo al estatus relacional, se identificó un coeficiente B de -0.135 con un valor p superior a 0.50 ($p=0.460$), el cual no fue estadísticamente significativo. Según el monto dispuesto a pagar por una póliza de seguro, se detectó un coeficiente B de 1.078 a partir de un valor de significancia de 0.000, por lo tanto, fue un predictor estadísticamente significativo, en ese sentido, cada aumento en la cantidad dispuesta a pagar, las probabilidades de elegir la categoría dependiente se multiplican por 2.939.

El resumen del modelo indicó que el modelo explicó el 14.6% de la variabilidad de la disposición del monto para asegurar un nivel de riqueza durante la parentalidad.

Tabla 20

Modelo de regresión logística múltiple de la disposición del monto para asegurar un nivel de riqueza durante la parentalidad.

B	Error estándar	Wald	gl	Sig.	Exp(B)	95% C.I. para EXP(B)	
						Inferior	Superior



¿Cuál es su situación respecto a la parentalidad?	0.884	0.561	2.490	1	0.115	2.422	0.807	7.265
Sexo	1.750	0.808	4.685	1	0.030	5.753	1.180	28.060
Rango de edad	-0.214	0.212	1.019	1	0.313	0.808	0.533	1.223
Sector de ocupación laboral	-0.076	0.132	0.331	1	0.565	0.927	0.715	1.201
Ingreso familiar mensual	0.100	0.163	0.375	1	0.540	1.105	0.803	1.521
Modalidad de ingresos mensuales	0.518	0.382	1.841	1	0.175	1.678	0.794	3.544
Estatus relacional, ¿Cuál es su situación de pareja actual?	-0.135	0.183	0.547	1	0.460	0.874	0.611	1.250
Monto que estaría dispuesto a pagar por una póliza de seguro privado con ahorro para los inicios de la parentalidad	1.078	0.302	12.719	1	0.000	2.939	1.625	5.314
Constante	-4.255	2.272	3.506	1	0.061	0.014		



7.3.5. Evaluación de las preferencias de cobertura

En el siguiente análisis, se investigará la asociación entre la disposición de las personas a contratar un seguro para los inicios de la parentalidad en relación a las preferencias de cobertura. El objetivo es explorar si existe una relación significativa entre estas variables y entender que preferencias de coberturas influyen en la decisión de adquirir un seguro de este tipo. Se utilizará la prueba de Chi Cuadrado, la cual permitirá evaluar la independencia entre ambas variables, apoyándose en el valor p y la V de Cramer para determinar la fuerza de la asociación.

La doceava pregunta descrita como “¿Usted está interesado (a) en una póliza que cubra el 25% de los gastos médicos en el inicio de la parentalidad?”, la prueba de significación fue superior a 0.05 ($p=0.135$) asociado con un tamaño de efecto “débil”.

Tabla 21

Asociación entre la cobertura de póliza de 25% y disposición a adquirir un seguro.

		¿Estaría dispuesto a contratar un seguro para los inicios de la parentalidad?					
		No		Sí			
		f	%	f	%	χ^2	p
¿Usted está interesado (a) en una póliza que cubra el 25% de los gastos médicos en el inicio de la parentalidad?	Totalmente en desacuerdo	4	9.5	14	5.7	7.026	0.135
	Desacuerdo	16	38.1	79	32.2		
	Sin opinión	9	21.4	37	15.1		
	De acuerdo	12	28.6	75	30.6		
	Totalmente de acuerdo	1	2.4	40	16.3		

Nota. χ^2 : Prueba de Chi Cuadrado; V de Cramer=0.156.



La treceava pregunta descrita como “¿Usted está interesado (a) en una póliza que cubra el 50% de los gastos médicos en el inicio de la parentalidad?”, la prueba de significación fue superior a 0.05 ($p=0.063$) asociado con un tamaño de efecto “débil”.

Tabla 22

Asociación entre la cobertura de póliza de 50% y disposición a adquirir un seguro.

		¿Estaría dispuesto a contratar un seguro para los inicios de la parentalidad?					
		No		Sí			
		f	%	f	%	χ^2	p
¿Usted está interesado (a) en una póliza que cubra el 50% de los gastos médicos en el inicio de la parentalidad?	Totalmente en desacuerdo	2	4.8	8	3.3	8.919	0.063
	Desacuerdo	11	26.2	47	19.2		
	Sin opinión	7	16.7	21	8.6		
	De acuerdo	19	45.2	106	43.3		
	Totalmente de acuerdo	3	7.1	63	25.7		

Nota. χ^2 : Prueba de Chi Cuadrado; V de Cramer=0.176.

La catorceava pregunta descrita como “¿Usted está interesado (a) en una póliza que cubra el 75% de los gastos médicos en el inicio de la parentalidad?”, la prueba de significación fue inferior a 0.05 ($p=0.000$), por lo tanto, mayor acuerdo en una póliza que brinde cobertura del 75% se encuentra asociada a mayor probabilidad de adquirir el seguro y está asociado con un tamaño de efecto “moderado”

**Tabla 23**

Asociación entre la cobertura de póliza de 75% y disposición a adquirir un seguro.

		¿Estaría dispuesto a contratar un seguro para los inicios de la parentalidad?					
		No		Sí			
		f	%	f	%	χ^2	p
¿Usted está interesado (a) en una póliza que cubra el 75% de los gastos médicos en el inicio de la parentalidad?	Totalmente en desacuerdo	1	2.4	3	1.2	25.633	0.000
	Desacuerdo	3	7.1	10	4.1		
	Sin opinión	10	23.8	14	5.7		
	De acuerdo	21	50	93	38		
	Totalmente de acuerdo	7	16.7	125	51		

Nota. χ^2 : Prueba de Chi Cuadrado; V de Cramer=0.299.

La décimo sexta pregunta descrita como “¿Usted está interesado (a) en una póliza que ofrezca cobertura médica para el bebé?”, la prueba de significación fue inferior a 0.05 ($p=0.000$), por lo cual, mayor acuerdo en cobertura médica para el bebé se asocia significativamente a mayor probabilidad de adquirir el seguro, se encuentra asociado con un tamaño de efecto “moderado”.

**Tabla 24**

Asociación entre la cobertura médica para el bebé y disposición a adquirir un seguro.

		¿Estaría dispuesto a contratar un seguro para los inicios de la parentalidad?					
		No		Sí			
		f	%	f	%	χ^2	p
¿Usted está interesado (a) en una póliza que ofrezca cobertura médica para el bebé?	Totalmente en desacuerdo	0	0	0	0	26.186	0.000
	Desacuerdo	3	7.1	1	0.4		
	Sin opinión	6	14.3	7	2.9		
	De acuerdo	15	35.7	70	28.6		
	Totalmente de acuerdo	18	42.9	167	68.2		

Nota. χ^2 : Prueba de Chi Cuadrado; V de Cramer=0.302.

La décimo séptima pregunta descrita como “¿Usted está interesado (a) en una póliza que ofrezca cobertura médica para la madre en caso de parentalidad por parto?”, la prueba de significación fue inferior a 0.05 ($p=0.000$), por lo cual, mayor acuerdo en cobertura médica para la madre se asocia significativamente a mayor probabilidad de adquirir el seguro, se encuentra implicado con un tamaño de efecto “moderado”.

Tabla 25

Asociación entre la cobertura médica para la madre y disposición a adquirir un seguro.

		¿Estaría dispuesto a contratar un seguro para los inicios de la parentalidad?					
		No		Sí			
		f	%	f	%	χ^2	p



		No		Sí		χ^2	p
		f	%	f	%		
¿Usted está interesado (a) en una póliza que ofrezca cobertura médica para la madre en caso de parentalidad por parto?	Totalmente en desacuerdo	0	0.0	1	0.4	42.158	0.000
	Desacuerdo	4	9.5	0	0.0		
	Sin opinión	8	19	10	4.1		
	De acuerdo	15	35.7	72	29.4		
	Totalmente de acuerdo	15	35.7	162	66.1		

Nota. χ^2 : Prueba de Chi Cuadrado; V de Cramer=0.383.

La décimo octava pregunta descrita como “¿Usted está interesado (a) en una póliza que ofrezca cobertura psicológica para los padres?”, la prueba de significación fue inferior a 0.05 ($p=0.004$), por lo cual, mayor acuerdo en cobertura psicológica se asocia significativamente a mayor probabilidad de adquirir el seguro, se encuentra un tamaño de efecto “moderado”.

Tabla 26

Asociación entre la cobertura psicológica y disposición a adquirir un seguro.

		¿Estaría dispuesto a contratar un seguro para los inicios de la parentalidad?					
		No		Sí		χ^2	p
		f	%	f	%		
¿Usted está interesado (a) en una póliza que ofrezca cobertura psicológica para los padres?	Totalmente en desacuerdo	0	0.0	1	0.4	15.308	0.004
	Desacuerdo	2	4.8	2	0.8		
	Sin opinión	5	11.9	5	2.0		
	De acuerdo	13	31	74	30.2		
	Totalmente de	22	52.4	163	66.5		



acuerdo

Nota. χ^2 : Prueba de Chi Cuadrado; V de Cramer=0.231.

La décimo novena pregunta descrita como “¿Usted está interesado (a) en una póliza que ofrezca cobertura de asistencia en lactancia para la madre lactante?”, la prueba de significación fue inferior a 0.05 ($p=0.023$), por lo cual, mayor acuerdo en la cobertura de asistencia en lactancia para la madre se asocia significativamente a mayor probabilidad de adquirir el seguro, se encuentra un tamaño de efecto “débil”.

Tabla 27

Asociación entre la cobertura de asistencia en lactancia para la madre y disposición a adquirir un seguro.

		¿Estaría dispuesto a contratar un seguro para los inicios de la parentalidad?					
		No		Sí		χ^2	p
		f	%	f	%		
¿Usted está interesado (a) en una póliza que ofrezca cobertura de asistencia en lactancia para la madre lactante?	Totalmente en desacuerdo	1	2.4	1	0.4	11.312	0.023
	Desacuerdo	2	4.8	5	2.0		
	Sin opinión	7	16.7	20	8.2		
	De acuerdo	15	35.7	59	24.1		
	Totalmente de acuerdo	17	40.5	160	65.3		

Nota. χ^2 : Prueba de Chi Cuadrado; V de Cramer=0.199.

La vigésima pregunta descrita como “¿Usted está interesado(a) en una póliza que ofrezca cobertura para asistencia en lactancia materna, dirigida a bebés que enfrentan desafíos para lactar?”, la prueba de significación fue inferior a 0.05 ($p=0.006$), por lo tanto, mayor acuerdo en la cobertura de asistencia en lactancia



materna dirigida a bebés con desafíos en lactar se asocia significativamente a mayor probabilidad de adquirir el seguro, se encuentra un tamaño de efecto “moderada”.

Tabla 28

Asociación entre la cobertura de asistencia en lactancia materna dirigida a bebés con desafíos en lactar y disposición a adquirir un seguro.

		¿Estaría dispuesto a contratar un seguro para los inicios de la parentalidad?					
		No		Sí			
		f	%	f	%	χ^2	p
¿Usted está interesado(a) en una póliza que ofrezca cobertura para asistencia en lactancia materna, dirigida a bebés que enfrentan desafíos para lactar?	Totalmente en desacuerdo	0	0.0	1	0.4	14.635	0.006
	Desacuerdo	3	7.1	5	2.0		
	Sin opinión	6	14.3	15	6.1		
	De acuerdo	17	40.5	61	24.9		
	Totalmente de acuerdo	16	38.1	163	66.5		

Nota. χ^2 : Prueba de Chi Cuadrado; V de Cramer=0.226.

La vigésimo primera pregunta descrita como “¿Usted está interesado(a) en una póliza que ofrezca cobertura adicional para tratamientos del bebé, incluyendo kinesiólogo, fonoaudiólogo y otras especialidades necesarias para afecciones comunes?”, la prueba de significación fue inferior a 0.05 ($p=0.000$), por lo cual, mayor acuerdo en la cobertura adicional para los tratamientos del bebé se asocia significativamente a mayor probabilidad de adquirir el seguro, se encuentra un tamaño de efecto “moderada”.

**Tabla 29**

Asociación entre la cobertura adicional para los tratamientos del bebé y disposición a adquirir un seguro.

		¿Estaría dispuesto a contratar un seguro para los inicios de la parentalidad?					
		No		Sí			
		f	%	f	%	χ^2	p
¿Usted está interesado(a) en una póliza que ofrezca cobertura adicional para tratamientos del bebé, incluyendo kinesiólogo, fonaudiólogo y otras especialidades necesarias para afecciones comunes?	Totalmente en desacuerdo	1	2.4	0	0.0	31.568	0.000
	Desacuerdo	2	4.8	2	0.8		
	Sin opinión	8	19.0	7	2.9		
	De acuerdo	11	26.2	55	22.4		
	Totalmente de acuerdo	20	47.6	181	73.9		

Nota. χ^2 : Prueba de Chi Cuadrado; V de Cramer=0.332.

La vigésimo segunda pregunta descrita como “¿Usted está interesado (a) en una póliza que ofrezca cobertura por tiempo cotizado (ej. sí cotiza 5 años, cubre 3; si cotiza 10 años, cubre 8)?”, la prueba de significación fue superior a 0.05 ($p=0.064$), por lo cual, se encuentra un tamaño de efecto “débil”.

**Tabla 30**

Asociación entre la cobertura por tiempo cotizado y disposición a adquirir un seguro.

		¿Estaría dispuesto a contratar un seguro para los inicios de la parentalidad?					
		No		Sí		χ^2	p
		f	%	f	%		
¿Usted está interesado (a) en una póliza que ofrezca cobertura por tiempo cotizado (ej. si cotiza 5 años, cubre 3; si cotiza 10 años, cubre 8)?	Totalmente en desacuerdo	2	4.8	7	2.9	8.875	0.064
	Desacuerdo	8	19	31	12.7		
	Sin opinión	12	28.6	49	20		
	De acuerdo	15	35.7	74	30.2		
	Totalmente de acuerdo	5	11.9	84	34.3		

Nota. χ^2 : Prueba de Chi Cuadrado; V de Cramer=0.176.

La vigésimo cuarta pregunta descrita como “¿Usted está interesado (a) en una póliza que ofrezca cobertura en caso de haber estado desempleado (a) hasta 3 meses antes de la gestación?”, la prueba de significación fue inferior a 0.05 ($p=0.000$). De esta manera, mayor acuerdo en la cobertura en caso de haber estado desempleado(a) se asoció significativa a mayor probabilidad de adquirir el seguro, por lo tanto, se encuentra un tamaño de efecto “moderado”.

Tabla 31

Asociación entre la cobertura en caso de haber estado desempleado(a) y disposición a adquirir un seguro.

		¿Estaría dispuesto a contratar un seguro para los inicios de la parentalidad?					



		No		Sí		χ^2	p
		f	%	f	%		
¿Usted está interesado (a) en una póliza que ofrezca cobertura en caso de haber estado desempleado (a) hasta 3 meses antes de la gestación?	Totalmente en desacuerdo	0	0.0	1	0.4	26.700	0.000
	Desacuerdo	0	0.0	0	0.0		
	Sin opinión	10	23.8	11	4.5		
	De acuerdo	18	42.9	72	29.4		
	Totalmente de acuerdo	14	33.3	161	65.7		

Nota. χ^2 : Prueba de Chi Cuadrado; V de Cramer=0.305.

7.3.6. Modelización de la disposición a adquirir el seguro según la oferta actual

En el siguiente análisis, se examina la disposición de las personas a adquirir un seguro en función de ciertas características de la oferta de seguros privados en Chile. El objetivo es determinar cómo aspectos de la oferta actual de seguros en Chile influyen en la decisión de contratar un seguro. Se utiliza un modelo de regresión logística, el cual permitirá evaluar la relación entre cada característica y la probabilidad de adquirir un seguro, utilizando los coeficientes β , los intervalos de confianza (IC) del 95% y los valores de significancia estadística (Sig.).

Para entender la probabilidad de adquirir el seguro con respecto a la oferta disponible en el medio, se utilizó como variables predictoras a los ítems de la encuesta relacionados a la oferta actual que ofrecen las aseguradoras a partir de las características, cobertura, requisitos y, necesidades de la oferta.

Con respecto al modelo disposición a adquirir el seguro según las características de la oferta, se evidenció que las características no fueron predictores estadísticamente significativos de la disposición a adquirir el seguro cuya capacidad explicativa apenas es 2.7%.

**Tabla 32**

Modelo de la disposición a adquirir el seguro según las características de la oferta.

Características	β	Error Estándar	Sig.	Exp(β)	95% IC	
					Inferior	Superior
¿Usted considera que los seguros privados en Chile ofrecen una amplia variedad de opciones?	0.132	0.179	0.459	1.141	0.804	1.620
¿Usted considera que las características de los seguros privados en Chile son fáciles de entender y comparar?	0.407	0.249	0.101	1.502	0.923	2.446
¿Usted considera que la información sobre los seguros privados en Chile está disponible de manera clara y accesible?	-0.309	0.216	0.153	0.734	0.480	1.122

Según el modelo disposición a adquirir el seguro según la cobertura, se reportó que la pregunta “¿Usted considera que existe una buena relación entre el costo y las coberturas ofrecidas por los seguros privados en Chile?” predijo significativamente la disposición a adquirir el seguro ($p=0.028$) con una capacidad explicativa de 3.6%, de esta manera, se evidenció que mayor relación entre costo y cobertura aumenta en 1.051 veces la probabilidad de adquirir el seguro.

**Tabla 33**

Modelo de la disposición a adquirir el seguro según la cobertura de la oferta.

Cobertura	β	Error Estándar	Sig.	Exp(β)	95% IC	
					Inferior	Superior
¿Usted considera que las coberturas ofrecidas por los seguros actuales son suficientes para cubrir las necesidades asociadas a la parentalidad?	-0.009	0.207	0.964	0.991	0.660	1.487
¿Usted considera que los seguros privados en Chile ofrecen una buena protección en caso de gastos médicos inesperados asociados a la parentalidad?	-0.232	0.184	0.207	0.793	0.553	1.137
¿Usted considera que existe una buena relación entre el costo y las coberturas ofrecidas por los seguros privados en Chile?	0.450	0.204	0.028	1.568	1.051	2.341

En función a los requisitos, se señaló que el ítem “¿Usted considera que los requisitos para contratar un seguro privado en Chile son claros y fáciles de cumplir?” no predijo significativamente la disposición a adquirir el seguro ($p=0.330$) con una capacidad explicativa de 0.06%.

**Tabla 34**

Modelo de la disposición a adquirir el seguro según los requisitos.

Requisitos	β	Error Estándar	Sig.	Exp(β)	95% IC	
					Inferior	Superior
¿Usted considera que los requisitos para contratar un seguro privado en Chile son claros y fáciles de cumplir?	-0.154	0.158	0.330	0.857	0.628	1.169

De acuerdo al modelo de la disposición a adquirir el seguro según las necesidades y expectativas de la población objetivo, se señaló que los ítems “¿Usted considera importante contar con un seguro que cubra sus necesidades financieras en el inicio de la parentalidad?” ($p=0.016$) y “¿Usted espera que un seguro para el inicio de la parentalidad sea flexible y se adapte a sus necesidades cambiantes?” ($p=0.005$) fueron predictores estadísticamente significativos de la disposición a adquirir el seguro con una capacidad explicativa de 16.8% de la variabilidad.

Con respecto a la primera pregunta, se señaló que la relevancia de contar con un seguro que cubra las necesidades en el inicio de la parentalidad aumento en 1.703 veces la probabilidad de adquirir el seguro ($\text{Exp}(\beta)=1.703$).

En función a la segunda pregunta, la expectativa de que el seguro sea flexible y adapte en sus necesidades cambiantes tuvo 2.277 veces de probabilidad de adquirir el seguro.

**Tabla 35**

Modelo de la disposición a adquirir el seguro según las necesidades y expectativas.

Cobertura	β	Error Estándar	Sig.	Exp(β)	95% IC	
					Inferior	Superior
¿Usted considera importante contar con un seguro que cubra sus necesidades financieras en el inicio de la parentalidad?	0.533	0.221	0.016	1.703	1.105	2.626
¿Usted valora la posibilidad de personalizar las coberturas del seguro?	0.095	0.301	0.752	1.100	0.610	1.983
¿Usted espera que un seguro para el inicio de la parentalidad sea flexible y se adapte a sus necesidades cambiantes?	0.823	1.224	0.005	2.277	1.287	4.028

7.3.7. Focos interés del consumidor

En el siguiente análisis se evaluará la disposición de los encuestados a adquirir el seguro y la disposición a ceder su ingreso para el seguro, mediante la comparación de dos grupos: aquellos con disposición, es decir, quienes indicaron estar interesados en contratar un seguro para los inicios de la parentalidad o quienes indicaron estar dispuestos a asegurar un nivel de riqueza para los inicios de la parentalidad, y aquellos sin disposición,. Este análisis se realiza utilizando la prueba no paramétrica U de Mann-Whitney, que permite identificar diferencias estadísticamente significativas entre ambos grupos en relación con diferentes



aspectos del producto, como la tasa de interés competitiva y la opción de retirar el ahorro en caso de no tener hijos, entre otros.

7.3.7.1. Disposición a adquirir el seguro

En función a la pregunta “¿Usted está interesado (a) en una póliza que ofrezca una tasa de interés competitiva?” según disposición a adquirir el seguro, se evidenció que existe diferencias estadísticamente significativas mediante la prueba U de Man Whitney, la diferencia se encontró a favor de la afirmación de disposición de adquirir el seguro ($R_p=149.4$) en contraste a los encuestados que tuvieron menor disposición de adquirir el seguro ($R_p=114.18$). El efecto de la diferencia fue pequeño ($PS=0.377$).

Tabla 36

Análisis de la pregunta “¿Usted está interesado (a) en una póliza que ofrezca una tasa de interés competitiva?” según disposición a adquirir el seguro.

Adquirir el seguro	n	Rango Promedio	Suma de rangos	U	p	PS
No	44	114.18	5024.0	4034	0.006	0.377
Sí	243	149.4	36304.0			

En función a la pregunta “¿Usted está interesado (a) en una póliza que ofrezca opción de retirar el ahorro en caso de no tener hijos?” según disposición a adquirir el seguro, se evidenció que existe diferencias estadísticamente significativas mediante la prueba U de Man Whitney, la diferencia se encontró a favor de la afirmación de disposición de adquirir el seguro ($R_p=149.43$) en contraste a los encuestados que tuvieron menor disposición de adquirir el seguro ($R_p=113.99$). El efecto de la diferencia fue pequeño ($PS=0.376$).

**Tabla 37**

Análisis de la pregunta “¿Usted está interesado (a) en una póliza que ofrezca opción de retirar el ahorro en caso de no tener hijos?” según disposición a adquirir el seguro.

Adquirir el seguro	n	Rango Promedio	Suma de rangos	U	p	PS
No	44	113.99	5015.5	4025.5	0.001	0.376
Sí	243	149.43	36312.5			

En función a la pregunta “¿Usted está interesado (a) en una póliza que ofrezca opción de retirar el ahorro en caso de no tener hijos?” según disposición a adquirir el seguro, se evidenció que existe diferencias estadísticamente significativas mediante la prueba U de Man Whitney, la diferencia se encontró a favor de la afirmación de disposición de adquirir el seguro ($R_p=149.43$) en contraste a los encuestados que tuvieron menor disposición de adquirir el seguro ($R_p=113.99$). El efecto de la diferencia fue pequeño ($PS=0.376$).

Tabla 38

Análisis de la pregunta “¿Considera que un seguro de este tipo sería de interés para jóvenes profesionales que planean formar una familia?” según disposición a adquirir el seguro.

Adquirir el seguro	n	Rango Promedio	Suma de rangos	U	p	PS
No	44	97.94	4309.5	3319.5	0.000	0.310
Sí	243	152.34	37018.5			

En función a la pregunta “¿Considera que un seguro de este tipo sería de interés para mujeres que, aunque actualmente no tienen un plan definido para formar una familia, reconocen la posibilidad de convertirse en madres en el futuro?” según



disposición a adquirir el seguro, se evidenció que existe diferencias estadísticamente significativas mediante la prueba U de Man Whitney, la diferencia se encontró a favor de la afirmación de disposición de adquirir el seguro ($R_p=153.35$) en contraste a los encuestados que tuvieron menor disposición de adquirir el seguro ($R_p=92.36$). El efecto de la diferencia fue pequeño ($PS=0.288$).

Tabla 39

Análisis de la pregunta “¿Considera que un seguro de este tipo sería de interés para mujeres que, aunque actualmente no tienen un plan definido para formar una familia, reconocen la posibilidad de convertirse en madres en el futuro?” según disposición a adquirir el seguro.

Adquirir el seguro	n	Rango Promedio	Suma de rangos	U	p	PS
No	44	92.36	4064	3074	0.000	0.288
Sí	243	153.35	37264			

En función a la pregunta “¿Considera que un seguro de este tipo sería de interés para hombres que, aunque actualmente no tienen un plan definido para formar una familia, reconocen la posibilidad de convertirse en padres en el futuro?” según disposición a adquirir el seguro, se evidenció que existe diferencias estadísticamente significativas mediante la prueba U de Man Whitney, la diferencia se encontró a favor de la afirmación de disposición de adquirir el seguro ($R_p=151.06$) en contraste a los encuestados que tuvieron menor disposición de adquirir el seguro ($R_p=105.03$). El efecto de la diferencia fue pequeño ($PS=0.340$).

**Tabla 40**

Análisis de la pregunta “¿Considera que un seguro de este tipo sería de interés para hombres que, aunque actualmente no tienen un plan definido para formar una familia, reconocen la posibilidad de convertirse en padres en el futuro?” según disposición a adquirir el seguro.

Adquirir el seguro	n	Rango Promedio	Suma de rangos	U	p	PS
No	44	105.03	4621.5	3631.5	0.000	0.340
Sí	243	151.06	36706.5			

En función a la pregunta “¿Considera que un seguro de este tipo sería de interés para los padres de jóvenes estudiantes, dado que podrían querer asegurar el bienestar de sus hijos en caso de que ellos se conviertan en padres en el futuro?” según disposición a adquirir el seguro, se evidenció que existe diferencias estadísticamente significativas mediante la prueba U de Man Whitney, la diferencia se encontró a favor de la afirmación de disposición de adquirir el seguro ($R_p=150.60$) en contraste a los encuestados que tuvieron menor disposición de adquirir el seguro ($R_p=107.52$). El efecto de la diferencia fue pequeño ($PS=0.350$).

Tabla 41

Análisis de la pregunta “¿Considera que un seguro de este tipo sería de interés para los padres de jóvenes estudiantes, dado que podrían querer asegurar el bienestar de sus hijos en caso de que ellos se conviertan en padres en el futuro?” según disposición a adquirir el seguro.

Adquirir el seguro	n	Rango Promedio	Suma de rangos	U	p	PS
No	44	107.52	4731	3741	0.001	0.350
Sí	243	150.60	36597			



7.3.7.2. Disposición a ceder su ingreso para el seguro

En función a la pregunta “¿Usted está interesado (a) en una póliza que ofrezca una tasa de interés competitiva?” según disposición a ceder su ingreso para el seguro, se evidenció que existe diferencias estadísticamente significativas mediante la prueba U de Man Whitney, la diferencia se encontró a favor de la afirmación de ceder su ingreso para el seguro ($R_p=151.0$) en contraste a los encuestados que tuvieron menor disposición de ceder su ingreso para el seguro ($R_p=103.17$). El efecto de la diferencia fue pequeño ($PS=0.333$).

Tabla 42

Análisis de la pregunta “¿Usted está interesado (a) en una póliza que ofrezca una tasa de interés competitiva?” según disposición a ceder su ingreso para el seguro.

Ceder su ingreso para el seguro	n	Rango Promedio	Suma de rangos	U	p	PS
No	42	103.17	4333	3430	0.000	0.333
Sí	245	151.0	36995			

En función a la pregunta “¿Usted está interesado (a) en una póliza que ofrezca opción de retirar el ahorro en caso de no tener hijos?” según disposición a ceder su ingreso para el seguro, se evidenció que existe diferencias estadísticamente significativas mediante la prueba U de Man Whitney, la diferencia se encontró a favor de la afirmación de ceder su ingreso para el seguro ($R_p=151.0$) en contraste a los encuestados que tuvieron menor disposición de ceder su ingreso para el seguro ($R_p=103.17$). El efecto de la diferencia fue pequeño ($PS=0.355$).

**Tabla 43**

Análisis de la pregunta “¿Usted está interesado (a) en una póliza que ofrezca opción de retirar el ahorro en caso de no tener hijos?” según disposición a ceder su ingreso para el seguro.

Ceder su ingreso para el seguro	n	Rango Promedio	Suma de rangos	U	p	PS
No	42	108.54	4558.5	3655.5	0.000	0.355
Sí	245	150.08	36769.5			

En función a la pregunta “¿Usted está interesado (a) en una póliza que ofrezca opción de retirar el ahorro en caso de no tener hijos?” según disposición a ceder su ingreso para el seguro, se evidenció que existe diferencias estadísticamente significativas mediante la prueba U de Man Whitney, la diferencia se encontró a favor de la afirmación de ceder su ingreso para el seguro ($R_p=151.0$) en contraste a los encuestados que tuvieron menor disposición de ceder su ingreso para el seguro ($R_p=103.17$). El efecto de la diferencia fue pequeño ($PS=0.257$).

Tabla 44

Análisis de la pregunta “¿Considera que un seguro de este tipo sería de interés para jóvenes profesionales que planean formar una familia?” según disposición a ceder su ingreso para el seguro.

Ceder su ingreso para el seguro	n	Rango Promedio	Suma de rangos	U	p	PS
No	42	84.54	3550.5	2647.5	0.000	0.257
Sí	245	154.19	37777.5			



En función a la pregunta “¿Considera que un seguro de este tipo sería de interés para mujeres que, aunque actualmente no tienen un plan definido para formar una familia, reconocen la posibilidad de convertirse en madres en el futuro?” según disposición a ceder su ingreso para el seguro, se evidenció que existe diferencias estadísticamente significativas mediante la prueba U de Man Whitney, la diferencia se encontró a favor de la afirmación de ceder su ingreso para el seguro ($R_p=151.0$) en contraste a los encuestados que tuvieron menor disposición de ceder su ingreso para el seguro ($R_p=103.17$). El efecto de la diferencia fue pequeño ($PS=0.233$).

Tabla 45

Análisis de la pregunta “¿Considera que un seguro de este tipo sería de interés para mujeres que, aunque actualmente no tienen un plan definido para formar una familia, reconocen la posibilidad de convertirse en madres en el futuro?” según disposición a ceder su ingreso para el seguro.

Ceder su ingreso para el seguro	n	Rango Promedio	Suma de rangos	U	p	PS
No	42	78.61	3301.5	2398.5	0.000	0.233
Sí	245	155.21	38026.5			

En función a la pregunta “¿Considera que un seguro de este tipo sería de interés para hombres que, aunque actualmente no tienen un plan definido para formar una familia, reconocen la posibilidad de convertirse en padres en el futuro?” según disposición a ceder su ingreso para el seguro, se evidenció que existe diferencias estadísticamente significativas mediante la prueba U de Man Whitney, la diferencia se encontró a favor de la afirmación de ceder su ingreso para el seguro ($R_p=151.0$) en contraste a los encuestados que tuvieron menor disposición de ceder su ingreso para el seguro ($R_p=103.17$). El efecto de la diferencia fue pequeño ($PS=0.288$).

**Tabla 46**

Análisis de la pregunta “¿Considera que un seguro de este tipo sería de interés para hombres que, aunque actualmente no tienen un plan definido para formar una familia, reconocen la posibilidad de convertirse en padres en el futuro?” según disposición a ceder su ingreso para el seguro.

Ceder su ingreso para el seguro	n	Rango Promedio	Suma de rangos	U	p	PS
No	42	91.94	3861.5	2958.5	0.000	0.288
Sí	245	152.92	37466.5			

En función a la pregunta “¿Considera que un seguro de este tipo sería de interés para los padres de jóvenes estudiantes, dado que podrían querer asegurar el bienestar de sus hijos en caso de que ellos se conviertan en padres en el futuro?” según disposición a ceder su ingreso para el seguro, se evidenció que existe diferencias estadísticamente significativas mediante la prueba U de Man Whitney, la diferencia se encontró a favor de la afirmación de ceder su ingreso para el seguro ($R_p=151.0$) en contraste a los encuestados que tuvieron menor disposición de ceder su ingreso para el seguro ($R_p=103.17$). El efecto de la diferencia fue pequeño ($PS=0.300$).

Tabla 47

Análisis de la pregunta “¿Considera que un seguro de este tipo sería de interés para los padres de jóvenes estudiantes, dado que podrían querer asegurar el bienestar de sus hijos en caso de que ellos se conviertan en padres en el futuro?” según disposición a ceder su ingreso para el seguro.

Ceder su ingreso para el seguro	n	Rango Promedio	Suma de rangos	U	p	PS
No	42	95.11	3994.5	3091.5	0.000	0.300



Sí	245	152.38	37333.5
----	-----	--------	---------

7.3.8. Análisis de los padres que ya iniciaron parentalidad

En este análisis, se explora la relación entre la experiencia de las personas que ya iniciaron la parentalidad y han hecho uso del subsidio postnatal y su disposición a contratar un seguro para los inicios de la parentalidad. El objetivo es determinar si las dificultades o facilidades del subsidio postnatal influyen en la decisión de adquirir este tipo de seguro propuesto. Se utilizará la prueba de Chi Cuadrado para evaluar la independencia entre las variables, considerando también el valor p para establecer la significancia estadística de la relación y la V de Cramer para medir la fuerza de la asociación entre ambas.

En ese sentido, en el caso de la pregunta “¿Cómo fue su experiencia con el pago del subsidio postnatal?” y la disposición de adquirir un seguro, no hubo asociación estadísticamente significativa ($p=0.450$) con un tamaño de efecto mínimo ($V=0.110$).

Tabla 48

Asociación entre la cobertura en caso de haber estado desempleado(a) y disposición a adquirir un seguro.

		¿Estaría dispuesto a contratar un seguro para los inicios de la parentalidad?					
		No		Sí		χ^2	p
		f	%	f	%		
¿Cómo fue su experiencia con el pago del subsidio postnatal?	Recibí el pago completo y en tiempo sin ningún problema.	8	25.81	68	36.36	2.642	0.450
	Recibí el pago completo, pero con retraso.	7	22.58	30	16.04		



No recibí el pago que correspondía.	2	6.45	21	11.23
No apliqué para el subsidio postnatal.	14	45.16	68	36.36

Nota. χ^2 : Prueba de Chi Cuadrado; V de Cramer=0.110

De acuerdo con la pregunta “¿Recurrió a licencias médicas después de que terminó su postnatal?” y la disposición de adquirir un seguro, no hubo asociación estadísticamente significativa ($p=0.944$) con un tamaño de efecto mínimo ($V=0.023$).

Tabla 49

Asociación entre la cobertura en caso de haber estado desempleado(a) y disposición a adquirir un seguro.

		¿Estaría dispuesto a contratar un seguro para los inicios de la parentalidad?					
		No		Sí		χ^2	p
		f	%	f	%		
¿Recurrió a licencias médicas después de que terminó su postnatal?	Sí, recurrí a licencias médicas.	15	48.39	93	51.67	0.116	0.944
	No, no recurrí a licencias médicas.	8	25.81	43	23.89		
	No apliqué para el subsidio postnatal.	8	25.81	44	24.44		

Nota. χ^2 : Prueba de Chi Cuadrado; V de Cramer=0.023

Según la pregunta “Si recurrió a licencias médicas después del posnatal, ¿Cómo fue su experiencia con los pagos?” y la disposición de adquirir un seguro, no hubo asociación estadísticamente significativa ($p=0.282$) con un tamaño de efecto mínimo ($V=0.195$).

**Tabla 50**

Asociación entre la cobertura en caso de haber estado desempleado(a) y disposición a adquirir un seguro.

		¿Estaría dispuesto a contratar un seguro para los inicios de la parentalidad?					
		No		Sí		χ^2	p
		f	%	f	%		
Si recurrió a licencias médicas después del posnatal, ¿Cómo fue su experiencia con los pagos?	Recibí el pago de las licencias médicas de manera oportuna y completa.	2	6.90	24	14.46	7.443	0.282
	Recibí el pago, pero con retraso.	8	27.59	23	13.86		
	No recibí el pago que correspondía.	3	10.34	13	7.83		
	No apliqué para licencias médicas después del posnatal.	3	10.34	18	10.84		
	COMPIN rechazó mis licencias.	1	3.45	10	6.02		
	No apliqué para el subsidio posnatal.	8	27.59	31	18.67		
	No estoy en Isapre	4	13.79	47	28.31		

Nota. χ^2 : Prueba de Chi Cuadrado; V de Cramer=0.195

En función a la pregunta “Si recurrió a licencias médicas después del posnatal, ¿Cómo fue su experiencia con los pagos?” y la disposición de adquirir un seguro, no hubo asociación estadísticamente significativa ($p=0.361$) con un tamaño de efecto mínimo ($V=0.184$).

**Tabla 51**

Asociación entre la cobertura en caso de haber estado desempleado(a) y disposición a adquirir un seguro.

		¿Estaría dispuesto a contratar un seguro para los inicios de la parentalidad?					
		No		Sí		χ^2	p
		f	%	f	%		
Si recurrió a licencias médicas después del postnatal, ¿Cómo fue su experiencia con los pagos?	Recibí el pago de las licencias médicas de manera oportuna y completa.	2	7.14	29	17.37	6.586	0.361
	Recibí el pago, pero con retraso.	6	21.43	25	14.97		
	No recibí el pago que correspondía.	1	3.57	7	4.19		
	No apliqué para licencias médicas después del postnatal.	2	7.14	22	13.17		
	COMPIN rechazó mis licencias.	0	0.00	12	7.19		
	No apliqué para el subsidio postnatal.	8	28.57	33	19.76		
	No estoy en FONASA	9	32.14	39	23.35		

Nota. χ^2 : Prueba de Chi Cuadrado; V de Cramer=0.184

En función a la pregunta “¿Cedió parte de su postnatal al padre del bebé?” y la disposición de adquirir un seguro, no hubo asociación estadísticamente significativa ($p=0.218$) con un tamaño de efecto mínimo ($V=0.120$).

**Tabla 52**

Asociación entre la cobertura en caso de haber estado desempleado(a) y disposición a adquirir un seguro.

		¿Estaría dispuesto a contratar un seguro para los inicios de la parentalidad?					
		No		Sí		χ^2	p
		f	%	f	%		
¿Cedió parte de su postnatal al padre del bebé?	Sí, le cedí parte de mi postnatal al padre del bebé.	1	3.45	3	1.63	3.044	0.218
	No, no le cedí parte de mi postnatal al padre del bebé.	15	51.72	125	67.93		
	No apliqué para el subsidio postnatal.	13	44.83	56	30.43		

Nota. χ^2 : Prueba de Chi Cuadrado; V de Cramer=0.120

De acuerdo a la asociación entre “¿Cuánto tiempo después de convertirse en mamá volvió a trabajar?” y la disposición de adquirir un seguro no fue significativa dado que tuvo un valor de significancia inferior al punto crítico de 0.05 ($p=0.383$) con un tamaño de efecto equivalente a $V=0.121$, el cual fue considerado mínimo.

**Tabla 53**

Asociación entre la cobertura en caso de haber estado desempleado(a) y disposición a adquirir un seguro.

		¿Estaría dispuesto a contratar un seguro para los inicios de la parentalidad?					
		No		Sí		χ^2	p
		f	%	f	%		
¿Cuánto tiempo después de que terminó el postnatal. de mamá volvió a convertirse en mamá volvió a trabajar?	Inmediatamente después de que terminó el postnatal.	6	20.69	30	16.76	3.056	0.383
	Después de que terminaron las licencias médicas posteriores al postnatal.	9	31.03	78	43.58		
	No volví a trabajar.	5	17.24	37	20.67		
	No apliqué para el subsidio postnatal.	9	31.03	34	18.99		

Nota. χ^2 : Prueba de Chi Cuadrado; V de Cramer=0.121

Según la relación entre la razón “¿Qué motivo influyó más en su decisión de regresar al trabajo?” en función a la disposición de adquirir un seguro no fue significativa dado que tuvo un valor de significancia inferior al punto crítico de 0.05 ($p=0.191$) con un tamaño de efecto mínimo ($V=0.171$).

**Tabla 54**

Asociación entre la cobertura en caso de haber estado desempleado(a) y disposición a adquirir un seguro.

		¿Estaría dispuesto a contratar un seguro para los inicios de la parentalidad?					
		No		Sí		χ^2	p
		f	%	f	%		
¿Qué motivo influyó más en su decisión de regresar al trabajo?	Por necesidad financiera.	10	34.48	68	37.78	6.116	0.191
	Por preferencia personal.	0	0.00	18	10.00		
	Una combinación de ambas razones.	9	31.03	46	25.56		
	No volví a trabajar.	3	10.34	26	14.44		
	No apliqué para el subsidio postnatal.	7	24.14	22	12.22		

Nota. χ^2 : Prueba de Chi Cuadrado; V de Cramer=0.171

Las experiencias relacionadas con el uso del subsidio postnatal no parecen ser factores determinantes para la decisión de adquirir un seguro para los inicios de la parentalidad. Esto sugiere que la percepción del valor del seguro puede estar más relacionada con otros factores.

7.3.9. Análisis de redes de las motivaciones y expectativas

El siguiente análisis de redes se llevó a cabo a partir de las respuestas a las preguntas abiertas incluidas en la cuarta parte de la encuesta, en las cuales se solicitó a los participantes compartir qué los motivaría principalmente a contratar un seguro privado para los inicios de la parentalidad, así como cualquier expectativa o preocupación adicional que pudieran tener respecto a este tipo de seguro. A partir de estas respuestas, se identificaron patrones clave que reflejan tanto las motivaciones como las expectativas de los encuestados, los cuales se



agruparon en distintos nodos que permiten visualizar las principales inquietudes y deseos relacionados con la contratación del seguro propuesto.

El análisis fue realizado utilizando el software SPSS. A pesar de ser un análisis cualitativo en su esencia, el uso de algoritmos y métodos de medición objetiva le otorgan un enfoque cuantitativo para este estudio, siendo esta la razón de presentarlo como parte del análisis cuantitativo. Los algoritmos utilizados permitieron calcular la centralidad de los nodos, lo que facilitó la identificación de las preocupaciones o motivaciones más recurrentes entre los encuestados y cómo estas se conectan con otros temas relevantes. El análisis de redes, reflejó que el nodo central de “En caso de” representa el nodo más prominente, el cual sugiere que las personas están principalmente motivadas a contratar un seguro por la necesidad de protección y seguridad ante situaciones inesperadas.

Por consiguiente, los subgrupos conectados al nodo central, se segmentan en “financiera” destacando la preocupación por la seguridad financiera en situaciones de emergencia para ofrecer la estabilidad económica, especialmente cuando enfrentan gastos imprevistos como enfermedades, desempleo o emergencias familiares. Asimismo, el otro subgrupo fue “emergencias”, señalando que los entrevistados valoran la capacidad de un seguro para cubrir los costos médicos y proteger a sus hijos en caso de enfermedades graves o accidentes.

El tercer nodo, bienestar y tranquilidad, se observa un grupo de nodos que hacen referencia al “bienestar” y “tranquilidad”. Por lo tanto, este conjunto de ideas indica que los padres buscan seguros que les proporcionen paz mental, sabiendo que sus hijos estarán protegidos y cuidados, lo que les permite enfrentar la vida con menos preocupaciones.

El cuarto nodo, Protección para los Hijos, implicados en asegurar el bienestar y la calidad de vida de los hijos están también presentes. Esto sugiere que los

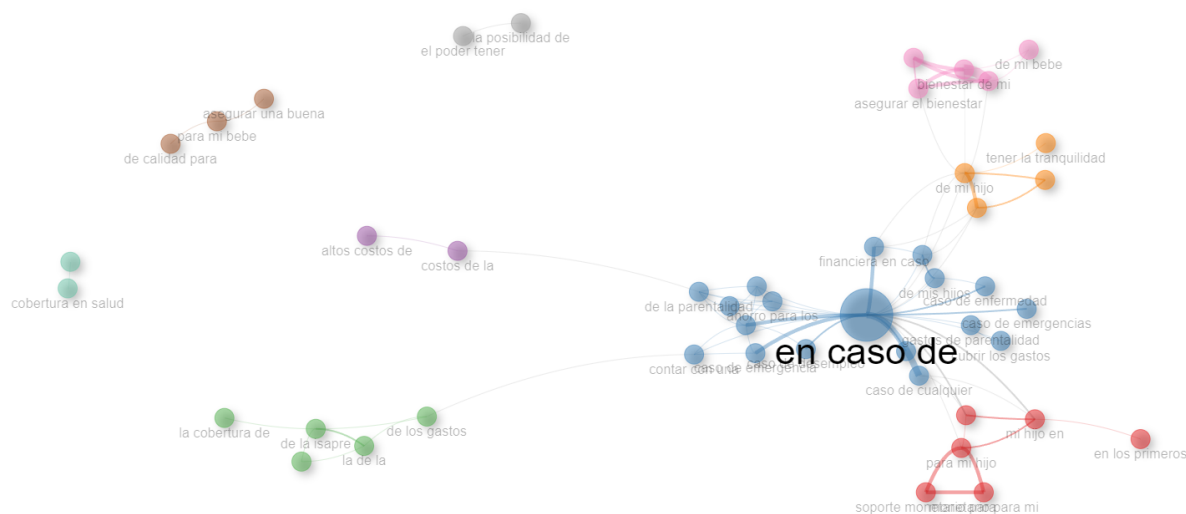


encuestados están motivados por la necesidad de garantizar una buena calidad de vida y soporte para sus hijos desde los primeros años, lo que podría incluir salud y otros beneficios.

El quinto nodo, Cobertura de Salud y Costos Altos, se destaca un grupo que está enfocado en la "cobertura en salud" y "altos costos". Este nodo refuerza la idea de que, además de la seguridad ante emergencias, los encuestados valoran mucho un seguro que pueda aliviar el impacto económico de los altos costos asociados con la salud y la parentalidad.

Figura 13

Análisis de redes de las motivaciones



Según el análisis de redes, el nodo central "en caso de" se establece la preocupación constante de los encuestados por estar preparados para situaciones inesperadas, este nodo actúa como un punto de convergencia para preocupaciones sobre la efectividad y el acceso al seguro en momentos críticos.

El segundo nodo, mejor servicio, señalan que el grupo refleja la expectativa de que el seguro no solo ofrezca cobertura, sino que también brinde un servicio de



alta calidad, especialmente en el área de salud. La importancia de un buen servicio es crítica, ya que las personas esperan que el seguro sea efectivo y fácil de utilizar cuando más lo necesiten.

El tercer nodo, complicaciones y asistencia, vinculado al nodo del seguro de salud, existe un grupo de nodos que expresan preocupaciones sobre lo "complicado" que puede ser obtener asistencia disponible. Esto indica una inquietud sobre las posibles dificultades para acceder a los beneficios del seguro, sugiriendo la necesidad de asegurar que los servicios ofrecidos sean accesibles y fáciles de manejar.

El cuarto nodo, preocupación por los costos y el ahorro, se destacan los nodos relacionados con "ahorrar por no asumir el costo" y "altos valores de ahorro". Los entrevistados están preocupados por los costos asociados con el seguro y buscan opciones que les permitan ahorrar o que no les supongan un gasto excesivo. Esto refuerza la importancia de ofrecer productos de seguros que sean percibidos como asequibles y que justifiquen su costo mediante el valor y beneficios ofrecidos.

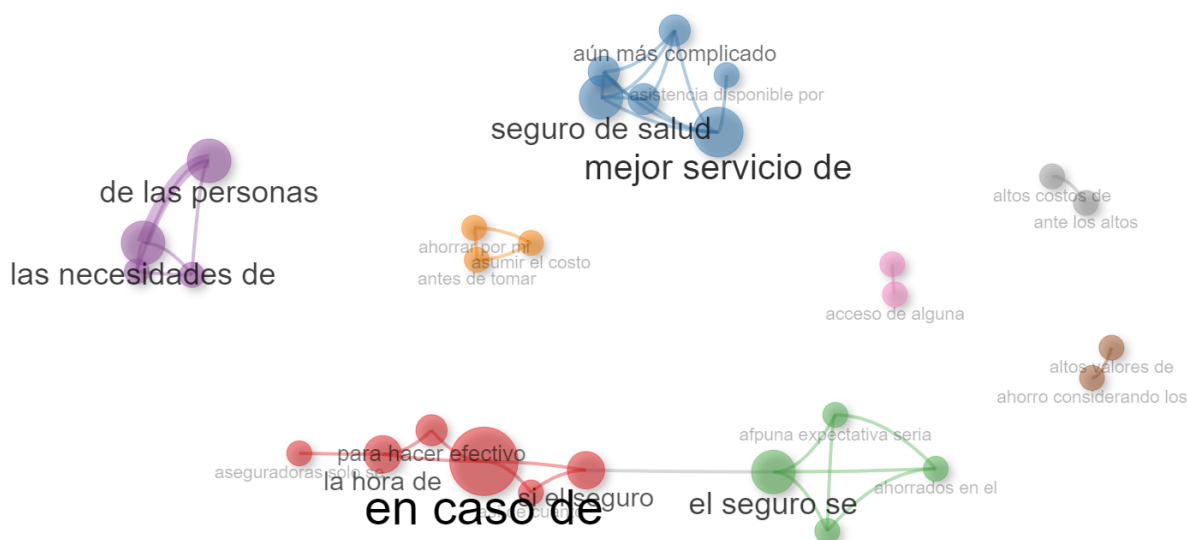
El quinto nodo, acceso y efectividad del seguro, refleja la expectativa de que el seguro sea realmente útil y eficaz cuando se necesite. Este es un aspecto a destacar, ya que cualquier percepción de ineficacia o dificultad para hacer valer los beneficios del seguro podría desalentar a los potenciales clientes.

El sexto nodo, las necesidades de las personas, conectan "las necesidades de las personas" resaltan la importancia de que el seguro esté alineado con las expectativas individuales y las necesidades específicas de los clientes, siendo fundamental para asegurar que el producto de seguro tenga un atractivo amplio y relevante para diferentes perfiles de consumidores.



Figura 14

Análisis de redes de las expectativas o preocupaciones



7.3.10. Agrupación de perfiles

A continuación se presenta el análisis clúster, el cual se realizó mediante un enfoque jerárquico, con el objetivo de identificar grupos homogéneos dentro de la población de estudio para comprender mejor las diferencias en las necesidades y expectativas en torno a un seguro privado para los inicios de la parentalidad. Este tipo de análisis agrupa a los individuos en función de sus similitudes, midiendo las distancias entre ellos en un espacio multidimensional, basado en las diversas variables estudiadas.

El análisis jerárquico construye una estructura en forma de árbol que permite visualizar cómo los individuos se van agrupando progresivamente hasta formar clústeres más grandes. En base a las similitudes identificadas, se generan grupos diferenciados que reflejan patrones de comportamiento, facilitando la interpretación de las características y comportamientos de cada clúster en relación con el seguro propuesto.



Lo anterior, permite segmentar el mercado y ofrecer soluciones personalizadas a cada segmento identificado.

Clúster 1: Mamás Guardianas

Parentalidad: Todos los individuos en este grupo ya han iniciado la parentalidad. Esto implica que sus necesidades están orientadas hacia el bienestar y la seguridad de sus familias, especialmente en lo relacionado con la protección financiera y la salud de sus hijos.

Género: El grupo está compuesto predominantemente por personas de género femenino. Esto sugiere que, en su mayoría, las mujeres en este grupo podrían estar buscando productos que no solo las protejan a ellas mismas, sino también a sus hijos y otros miembros dependientes de la familia.

Edad: La mayoría de los individuos fluctúan en un rango de edad entre 25 y 29 años y 30 y 34 años. Este rango de edad sugiere que están en un punto de sus vidas donde la estabilidad financiera y la planificación a largo plazo son prioridades, especialmente para asegurar el futuro de sus hijos.

Ocupación: La gran parte se ubica en el grupo de empleado privado y, en segundo lugar, empleados públicos, no hubo casos delimitados en independientes. Este aspecto subraya la necesidad de seguridad financiera y planes de ahorro.

Ingresos Familiares: Los ingresos familiares varían entre \$500.000 y \$1.500.000. Este rango de ingresos sugiere que el grupo tiene un ingreso moderado, lo que les permite acceder a seguros privados, pero también indica una necesidad de productos que ofrezcan valor añadido y protección, además de la inversión rentable a través del componente ahorro.



Modalidad de Ingreso: Los ingresos en este grupo son tanto fijos como variables. Aquellos con ingresos variables podrían estar más interesados en productos que ofrezcan flexibilidad en los pagos y coberturas que se adapten a fluctuaciones en sus ingresos.

Estatus Relacional: La mayoría tiene una pareja, lo que sugiere que estos individuos pueden estar buscando productos que no solo los protejan a ellos sino también a sus parejas y dependientes, incluyendo coberturas valoradas como asesoramiento psicológico en pareja y educación para la salud financieras del hogar.

Monto a Pagar: El monto que estarían dispuestos a pagar por un seguro varía principalmente entre menos de 0,5 Uf y 1 Uf mensual, con algunos dispuestos a pagar entre 1 Uf y 3 Uf. Esto indica un interés en productos que ofrezcan una buena relación costo-beneficio, con coberturas adecuadas a un precio razonable.

Tabla 55

Datos sociodemográficos del primer clúster.

Datos sociodemográficos	f	%	% acumulada
Situación parental			
Ya soy padre/madre	44	78.57	78.57
Planeo ser padre/madre en el futuro	12	21.43	100.00
Género			
Femenino	48	85.71	85.71
Masculino	8	14.29	100.00
Edad			
Entre 20 y 24 años	6	10.71	10.71
Entre 25 y 29 años	26	46.43	57.14



Entre 30 y 34 años	24	42.86	100.00
Ocupación			
Empleado público	19	33.93	33.93
Empleado privado	37	66.07	100.00
Independiente formal	0	0.00	100.00
Independiente informal	0	0.00	100.00
Desempleado	0	0.00	100.00
Otros	0	0.00	100.00

Tabla 56

Características familiares del primer clúster.

Características familiares	f	%	% acumulada
Ingreso familiar			
Entre \$500.000 y \$1.000.000	33	58.93	58.93
Entre \$1.000.001 y \$1.500.000	22	39.29	98.21
Entre \$1.000.501 y \$2.500.000	1	1.79	100.00
Más de \$2.500.001	0	0.00	100.00
Modalidad de ingresos			
Fijos	39	69.64	69.64
Variable	17	30.36	100.00
Estado relacional			
Persona sin pareja	12	21.43	21.43
Persona con pareja	34	60.71	82.14
Unión civil	1	1.78	83.93
Casado	9	16.07	100.00
Disposición a Pagar			
Menos de 0,5 Uf	22	39.29	39.29
Entre 0,5 Uf y 1 Uf mensual	30	53.57	92.86



Entre 1 Uf y 3 Uf mensual	4	7.14	100.00
Más de 3 Uf	0	0.00	100.00

Clúster 2: Planificadores Inteligentes

Parentalidad: Este grupo incluye tanto personas que ya han iniciado la parentalidad como aquellas que planean serlo en el futuro. Esto indica una diversidad de necesidades, desde la protección inmediata para sus hijos hasta la posible protección futura para quienes aún no han asumido la parentalidad.

Género: El grupo está compuesto por una mezcla de individuos de género femenino y masculino, con mayor presencia de mujeres. Esto sugiere que las ofertas de seguros deben ser neutrales en cuanto al género, pero lo suficientemente flexibles para adaptarse a las necesidades particulares de hombres y mujeres en la crianza. Se destacan coberturas valoradas como apoyo psicológico individual y de pareja, cobertura de salud materna, asesorías de lactancia, coberturas valoradas para el bebé como kinesiólogía respiratoria, artículos ortopédicos, oftalmológicos, auditivos, especialización en alergias alimentarias como inmunología, nutrición.

Edad: Los individuos en este grupo tienen una variedad de edades, se concentran entre el periodo de 25 a 29 años y 30 a 34 años. Lo anterior, sugiere que están en etapas importantes de desarrollo profesional y personal, donde la estabilidad financiera y la planificación a largo plazo son claves.

Ocupación: La mayoría de los individuos en este grupo son empleados privados, aunque también hay algunos independientes formales. Esto indica que tienen un ingreso relativamente estable, aunque aquellos que son independientes pueden enfrentar variaciones en sus ingresos.



Ingresos Familiares: Los ingresos familiares en este grupo varían \$1.000.501 y más de \$2.500.001. Esto indica que el grupo tiene ingresos elevados, lo que implica que buscarán seguros que ofrezcan una alta cobertura y que se ajusten a sus presupuestos y a sus proyecciones a través del ahorro.

Modalidad de Ingreso: La mayoría de los ingresos son fijos, con algunas personas con ingresos variables. Aquellos con ingresos variables pueden requerir seguros que ofrezcan opciones de pago flexibles y adaptables a sus fluctuantes capacidades económicas.

Estatus Relacional: La mayoría de los individuos en este grupo tienen pareja, aunque algunos son solteros. Esto sugiere que las opciones de seguros deben considerar tanto la cobertura individual como familiar, ofreciendo beneficios adicionales que puedan atraer tanto a individuos como a parejas, coberturas valoradas podrían ser apoyo psicológico en pareja, además de apoyo individual y planes de educación financiera para la salud económica del hogar.

Monto a Pagar: El grupo está dispuesto a pagar principalmente entre 0,5 Uf y 3 Uf mensual, aunque algunos prefieren opciones más económicas como menos de 0,5 Uf. Esto indica que este grupo valora la asequibilidad y la eficacia en la cobertura de sus necesidades.

Tabla 57

Datos sociodemográficos del segundo clúster.

Datos sociodemográficos	f	%	% acumulada
Situación parental			
Ya soy padre/madre	21	72.41	72.41
Planeo ser padre/madre en el futuro	8	27.59	100.00



Género			
Femenino	23	79.31	79.31
Masculino	6	20.69	100.00
Edad			
Entre 20 y 24 años	0	0.00	0.0
Entre 25 y 29 años	12	41.38	41.4
Entre 30 y 34 años	17	58.62	100.00
Ocupación			
Empleado público	5	17.2	17.2
Empleado privado	22	75.9	93.1
Independiente formal	2	6.9	100.00
Independiente informal	0	0.00	0.00
Desempleado	0	0.00	0.00
Otros	0	0.00	0.00

Tabla 58

Características familiares del segundo clúster.

Características familiares	f	%	% acumulada
Ingreso familiar			
Entre \$500.000 y \$1.000.000	0	0.00	0.00
Entre \$1.000.001 y \$1.500.000	0	0.00	0.00
Entre \$1.000.501 y \$2.500.000	18	62.07	62.07
Más de \$2.500.001	11	37.93	100.00
Modalidad de ingresos			
Fijos	20	68.97	68.97
Variable	9	31.03	100.00
Estado relacional			
Persona sin pareja	3	10.34	10.34



Persona con pareja	26	89.66	100.00
Unión civil	0	0.00	100.00
Casado	0	0.00	100.00
Disposición a Pagar			
Menos de 0,5 Uf	11	37.93	37.93
Entre 0,5 Uf y 1 Uf mensual	8	27.59	65.52
Entre 1 Uf y 3 Uf mensual	10	34.48	100.00
Más de 3 Uf	0	0.00	100.00

Clúster 3: Futuro en Familia

Parentalidad: Este grupo está compuesto principalmente por personas que ya han iniciado la parentalidad, aunque incluye algunos individuos que planean serlo en el futuro. Esto indica una combinación de necesidades inmediatas y planificación a largo plazo, especialmente en lo que respecta a la protección y bienestar de sus familias.

Género: El grupo está compuesto mayoritariamente por mujeres con una proporción mínima de hombres. Esto sugiere que las ofertas de seguros deben considerar las necesidades específicas de las mujeres, como la cobertura de salud materna y apoyo en la crianza a través de asesorías de lactancia, asesoramiento psicológico individual y de pareja, coberturas valoradas para el bebé como kinesioterapia respiratoria, artículos ortopédicos, oftalmológicos, auditivos, especialización en alergias alimentarias como inmunología, nutrición.

Edad: La mayoría de los individuos en este grupo se encuentran en el rango de 30 a 34 años con una reducida participación de 25 a 29 años. Estas edades son indicativas de una etapa de vida en la que la estabilidad y seguridad financiera, así como la protección de la familia, son prioridades fundamentales.



Ocupación: El grupo incluye tanto empleados mayoritariamente del sector privado, seguido de independientes formales y una reducida participación en el sector público. Esto sugiere que tienen un ingreso relativamente estable.

Ingresos Familiares: Los ingresos familiares en este grupo varían entre \$1.000.001 a \$2.500.000 y más de \$2.500.001. Este rango sugiere que tienen una capacidad financiera moderada a alta, lo que les permite considerar seguros que ofrecen una buena cobertura, pero con un enfoque en el valor por dinero y en la inversión rentable a través del plan de ahorro,

Modalidad de Ingreso: La mayoría tiene ingresos fijos, lo que indica una estabilidad económica que podría facilitar el pago regular de primas de seguros. Sin embargo, hay algunos con ingresos variables, lo que podría requerir opciones de pago más flexibles y coberturas de desempleo.

Estatus Relacional: La mayoría del grupo están casados, lo que sugiere que podrían estar interesados en seguros que también cubran a sus cónyuges y futuros hijos, con una orientación hacia la protección familiar en términos financieros y psicológicos.

Monto a Pagar: El grupo está dispuesto a pagar desde menos de 0,5 Uf hasta 3 Uf mensuales. Esto indica una disposición a invertir en productos de seguro que ofrezcan beneficios significativos y adaptados a sus necesidades, aunque hay una variabilidad en cuanto a lo que están dispuestos a gastar. A este grupo se sugiere ofrecer coberturas valoradas a través del plan de ahorro e inversión.

**Tabla 59**

Datos sociodemográficos del tercer clúster.

Datos sociodemográficos	f	%	% acumulada
Situación parental			
Ya soy padre/madre	24	92.31	92.31
Planeo ser padre/madre en el futuro	2	7.69	100.00
Género			
Femenino	24	92.31	92.31
Masculino	2	7.69	100.00
Edad			
Entre 20 y 24 años	0	0.00	0.00
Entre 25 y 29 años	2	7.69	7.69
Entre 30 y 34 años	24	92.31	100.00
Ocupación			
Empleado público	4	15.4	15.4
Empleado privado	16	61.5	76.9
Independiente formal	6	23.1	100.00
Independiente informal	0	0.00	100.00
Desempleado	0	0.00	100.00
Otros	0	0.00	100.00

Tabla 60

Características familiares del tercer clúster.

Características familiares	f	%	% acumulada
Ingreso familiar			
Entre \$500.000 y \$1.000.000	0	0.00	0.00



Entre \$1.000.001 y \$1.500.000	3	11.54	11.5
Entre \$1.000.501 y \$2.500.000	13	50.00	61.5
Más de \$2.500.001	10	38.46	100.00
Modalidad de ingresos			
Fijos	18	69.23	69.23
Variable	8	30.77	100.00
Estado relacional			
Persona sin pareja	0	0.00	0.00
Persona con pareja	0	0.00	0.00
Unión civil	5	19.23	19.23
Casado	21	80.77	100.00
Disposición a Pagar			
Menos de 0,5 Uf	5	19.23	19.23
Entre 0,5 Uf y 1 Uf mensual	12	46.15	65.38
Entre 1 Uf y 3 Uf mensual	9	34.62	100.00
Más de 3 Uf	0	0.00	0.00

Clúster 4: Parentalidad Consciente

Parentalidad: Todos los individuos en este grupo ya han iniciado la parentalidad, lo que indica que sus prioridades están centradas en asegurar el bienestar y la protección de sus familias, especialmente en relación a sus hijos.

Género: El grupo está compuesto mayoritariamente por mujeres. Esto sugiere que las ofertas de seguros deben considerar las necesidades específicas de las mujeres, como la cobertura de salud materna y apoyo en la crianza a través de asesorías en lactancia, asesoramiento psicológico, coberturas valoradas para el bebé como kinesiología respiratoria, artículos ortopédicos, oftalmológicos, auditivos, odontopediatría, especialización en alergias alimentarias como inmunología y nutrición.



Edad: Las edades de las integrantes de este grupo varían entre 30 a 34 años con menor participación de encuestados entre 20 a 24 años y 25 a 29 años. Este rango de edad es característico de mujeres en etapas de vida donde la estabilidad financiera y la protección de la familia son fundamentales, tanto en términos de salud como de bienestar económico.

Ocupación: El grupo incluye principalmente a personas desempleadas e independientes informales. Esto sugiere poca estabilidad laboral en la mayoría de los casos, lo que podría afectar su capacidad para mantener pagos regulares de seguros. Sin embargo, se infiere que los ingresos declarados v/s la ocupación no tienen una relación, ya que se estima que los ingresos declarados podrían referirse al núcleo familiar, independiente de la ocupación de las personas

Ingresos Familiares: Los ingresos familiares en este grupo se encuentran repartidos en todas las categorías de pago, indicando que la dispersión de los participantes para invertir en productos de seguros que ofrezcan una protección integral para sus familias, deben incluir diferentes planes de ahorro para diferentes perfiles en relación al riesgo.

Modalidad de Ingreso: Se observa equivalente modalidad de ingresos entre fijos y variables, lo que podría indicar que los y las participantes de este clúster podrían requerir opciones de seguro que ofrezcan flexibilidad en los pagos y cobertura de desempleo.

Estatus Relacional: La mayoría de los participantes tuvo un estatus relacional de casados y casadas, lo que sugiere la necesidad de un seguro que cubra a al núcleo familiar completo, sería altamente valorado.



Monto a Pagar: El grupo está dispuesto a pagar entre menos de 0,5 Uf y hasta 1 Uf mensuales por un seguro, lo que indica que valoran la calidad y la cobertura del seguro de estimarse en una óptima relación de calidad-precio, pero también buscan opciones que se ajusten a diferentes niveles de presupuesto.

Tabla 61

Datos sociodemográficos del cuarto clúster.

Datos sociodemográficos	f	%	% acumulada
Situación parental			
Ya soy padre/madre	7	87.5	87.5
Planeo ser padre/madre en el futuro	1	12.5	100.00
Género			
Femenino	7	87.5	87.5
Masculino	1	12.5	100.00
Edad			
Entre 20 y 24 años	2	25.00	25.00
Entre 25 y 29 años	1	12.50	37.50
Entre 30 y 34 años	5	62.50	100.00
Ocupación			
Empleado público	0	0.00	0.00
Empleado privado	0	0.00	0.00
Independiente formal	0	0.00	0.00
Independiente informal	2	25.00	25.00
Desempleado	6	75.00	100.00
Otros	0	0.00	0.00

**Tabla 62**

Características familiares del cuarto clúster.

Características familiares	f	%	% acumulada
Ingreso familiar			
Entre \$500.000 y \$1.000.000	2	25.00	25.00
Entre \$1.000.001 y \$1.500.000	1	12.50	37.50
Entre \$1.000.501 y \$2.500.000	1	12.50	50.00
Más de \$2.500.001	2	25.00	100.00
Modalidad de ingresos			
Fijos	4	50.00	50.00
Variable	4	50.00	100.00
Estado relacional			
Persona sin pareja	1	12.50	12.50
Persona con pareja	0	0.00	12.50
Unión civil	2	25.00	37.50
Casado	5	62.50	100.00
Disposición a Pagar			
Menos de 0,5 Uf	0	0.00	0.00
Entre 0,5 Uf y 1 Uf mensual	6	75.00	75.00
Entre 1 Uf y 3 Uf mensual	2	25.00	100.00
Más de 3 Uf	0	0.00	100.00

Clúster 5: Futuros seguros

Parentalidad: Este grupo está compuesto tanto por personas que ya han iniciado la parentalidad como por aquellos que planean serlo en el futuro. Esto indica una diversidad de necesidades, desde la protección inmediata para sus hijos hasta la planificación futura para quienes aún no han asumido la parentalidad.



Género: El grupo incluye tanto mujeres como hombres, aunque la mayoría son mujeres. Esto sugiere la necesidad de ofrecer productos de seguros que sean inclusivos y que aborden las necesidades de ambos géneros, especialmente en contextos de protección familiar y planificación futura. Lo anterior sugiere que las ofertas de seguros deben considerar necesidades específicas como la coberturas de salud materna y apoyo en la crianza a través de asesorías en lactancia, asesoramiento psicológico, coberturas valoradas para el bebé como kinesioterapia respiratoria, artículos ortopédicos, oftalmológicos, auditivos, odontopediatría, especialización en alergias alimentarias como inmunología y nutrición.

Edad: La mayoría de los individuos en este grupo se concentró entre 25 y 29 años y 30 a 34 años. Aunque hay algunas personas entre 20 y 24 años. Esto implica que están en una etapa de vida donde la estabilidad financiera y la planificación para el futuro, especialmente en relación con la familia, son esenciales.

Ocupación: El grupo está compuesto principalmente por personas desempleadas, independientes informales, y aquellos clasificados bajo "Otros". Esta situación laboral no formalizada sugiere una inestabilidad financiera, lo que podría influir en su capacidad para acceder a seguros tradicionales. Lo anterior sugiere el desarrollo de una estrategia para lograr la correcta captación y permanencia en el seguro.

Ingresos Familiares: Los ingresos familiares en este grupo varían, con una mayoría entre \$500.000 y \$1.000.000, mientras que otros reportan ingresos de hasta \$1.500.000 y otros no reportan ingresos, considerándose lo anterior como ingresos perdidos. Esto indica un nivel económico bajo a moderado, lo que sugiere que buscan productos de seguros que sean accesibles y ofrezcan una buena relación calidad-precio. Sin embargo, es el grupo con mayor potencial de ahorro a largo plazo, logrando ahorrar significativamente para los inicios de la parentalidad.



Modalidad de Ingreso: Todos los ingresos en este grupo son variables, lo que refuerza la necesidad de opciones de pago flexibles en los seguros, adaptados a las fluctuaciones de sus ingresos y cobertura por desempleo.

Estatus Relacional: La mayoría de los individuos son personas con pareja, lo que indica un interés en productos de seguros que también ofrezcan protección para el futuro núcleo familiar.

Monto a Pagar: El grupo está dispuesto a pagar entre menos de 0,5 Uf y hasta 1 Uf mensual. Esto sugiere que valoran la asequibilidad y buscan seguros que puedan ajustarse a su capacidad de pago limitada.

Tabla 63

Datos sociodemográficos del quinto clúster.

Datos sociodemográficos	f	%	% acumulada
Situación parental			
Ya soy padre/madre	16	76.19	76.19
Planeo ser padre/madre en el futuro	5	23.81	100.00
Género			
Femenino	18	85.71	85.71
Masculino	3	14.29	100.00
Edad			
Entre 20 y 24 años	4	19.05	19.05
Entre 25 y 29 años	9	42.86	61.91
Entre 30 y 34 años	8	38.10	100.00
Ocupación			
Empleado público	0	0.00	0.00



Empleado privado	0	0.00	0.00
Independiente formal	2	9.5	9.5
Independiente informal	7	33.3	42.89
Desempleado	8	38.1	38.1
Otros	4	19.05	100.00

Tabla 64

Características familiares del quinto clúster.

Características familiares	f	%	% acumulada
Ingreso familiar			
Entre \$500.000 y \$1.000.000	15	71.43	71.43
Entre \$1.000.001 y \$1.500.000	3	14.29	85.74
Entre \$1.000.501 y \$2.500.000	1	4.76	90.5
Más de \$2.500.001	0	0.00	100.0
Modalidad de ingresos			
Fijos	9	42.86	42.86
Variable	12	57.14	100.00
Estado relacional			
Persona sin pareja	3	14.29	14.29
Persona con pareja	18	85.71	100.00
Unión civil	0	0.00	100.00
Casado	0	0.00	100.00
Disposición a Pagar			
Menos de 0,5 Uf	10	47.62	47.62
Entre 0,5 Uf y 1 Uf mensual	10	47.62	95.24
Entre 1 Uf y 3 Uf mensual	1	4.76	100.00
Más de 3 Uf	0	0.00	100.00



En el siguiente análisis se realizó una regresión logística con el objetivo de determinar la probabilidad de que los diferentes perfiles de consumidores identificados estén dispuestos a contratar un seguro privado con ahorro para los inicios de la parentalidad. A través de este modelo, se buscó cuantificar la relación entre las características sociodemográficas y económicas de los participantes y su disposición a adquirir el seguro, asignando una probabilidad a cada clúster.

Tabla 65

Resumen del modelo.

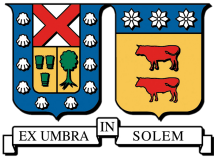
Paso	Logaritmo de la verosimilitud -2	R cuadrado de Cox y Snell	R cuadrado de Nagelkerke
1	103.154	0.023	0.042

Con respecto a la probabilidad estimada de los clústeres, se evidenció que el perfil de “futuros seguros” tuvo 269245807.1 veces más probabilidad de la disposición a adquirir seguros. En segunda instancia, el clúster de “familias en desarrollo” se estimó en 1.444 veces más probabilidad de adquirir un seguro para la parentalidad.

Tabla 66

Modelización de los perfiles.

Perfiles	B	Error estándar	gl	Sig.	Exp(B)
Clúster 1: Mamás Guardianas			4	0.941	
Clúster 2: Planificadores Inteligentes	-0.205	0.723	1	0.777	0.815
Clúster 3: Futuro en Familia	0.368	0.872	1	0.673	1.444
Clúster 4: Parentalidad Consciente	0.201	0.876	1	0.819	1.222



Clúster 5: Futuros seguros	19.411	14210.36 1	1	0.999	269245807.1
Constante	1.792	0.624	1	0.004	6.000



8. CONCLUSIONES

A continuación, se presentan las conclusiones de la investigación, en las que se resuelven los principales hallazgos obtenidos a lo largo del estudio. Estas conclusiones buscan responder a los objetivos planteados inicialmente, ofreciendo una visión sobre las necesidades, expectativas y patrones de comportamiento identificados en los participantes en relación con la demanda de un seguro privado con ahorro para los inicios de la parentalidad.

Se concluye que el análisis estadístico respecto a la demanda, reveló el seguro propuesto está significativamente influenciado por la edad de los encuestados y el monto que estarían dispuestos a pagar. En cuanto a la edad, se encontró una diferencia estadísticamente significativa ($p=0.009$), siendo las personas más jóvenes, específicamente aquellas entre 20 y 24 años, las que mostraron un mayor interés por el seguro. Este grupo etario parece ser más receptivo a productos que ofrezcan ahorros y seguridad financiera para el futuro. En contraste, los grupos de mayor edad mostraron una menor demanda, lo que sugiere que a medida que las personas envejecen, el interés por este tipo de seguro disminuye.

Por otro lado, el monto dispuesto a pagar también resultó ser una variable con significancia en la demanda ($p=0.008$). Aquellos encuestados que manifestaron estar dispuestos a pagar entre 1 UF y 3 UF mensuales mostraron un interés significativamente mayor en el seguro propuesto en comparación con aquellos que prefieren pagar menos de 0,5 UF. Esto evidencia que la disposición a invertir en un producto financiero aumentan el nivel de interés en el seguro propuesto. Por tanto, es esencial que la estrategia de precios esté alineada con estos segmentos de mayor poder adquisitivo, ya que representan el grupo con mayor demanda potencial.



En contraste, variables como el género, la modalidad de ingresos (fijos o variables), la situación parental (ser padre/madre o planearlo en el futuro), la ocupación laboral y el ingreso familiar mensual no mostraron una influencia estadísticamente significativa en la demanda. Esto sugiere que el interés por el seguro en los inicios de la parentalidad no está condicionado por estas características sociodemográficas, lo que abre la posibilidad de que el producto tenga un alcance amplio y diversificado, capaz de atraer a una variada base de clientes.

En este contexto, la demanda se refiere al interés manifestado por los encuestados en la contratación de un seguro para los inicios de la parentalidad, lo que no debe confundirse con la disposición a adquirirlo. La demanda refleja el nivel de interés o necesidad de este tipo de producto financiero, independientemente de que los encuestados decidan contratarlo o no en el futuro.

Respecto al análisis realizado para determinar la disposición a adquirir el seguro propuesto, se concluye que en el modelo de regresión logística, la disposición a pagar fue el predictor más fuerte y significativo, con un coeficiente B de 1.491 y una razón de probabilidad de 4.442. Esto significa que por cada aumento en el monto que una persona está dispuesta a pagar, la probabilidad de adquirir el seguro aumenta en más de cuatro veces. Este hallazgo es consistente con los resultados del análisis de demanda, donde también se observó que quienes estaban dispuestos a pagar entre 1 UF y 3 UF mensuales mostraban una mayor demanda por el producto en comparación con aquellos dispuestos a pagar menos. Otras variables, como el género, la edad, la situación respecto a la parentalidad, el estatus relacional y el sector de ocupación laboral, no resultaron ser estadísticamente significativas en este modelo. Esto sugiere que estas características sociodemográficas no influyen de manera relevante en la disposición a adquirir el seguro. Sin embargo, la modalidad de ingresos mensuales



fue marginalmente significativa ($p=0.095$), lo que indica que las personas con ingresos fijos o variables podrían mostrar diferencias leves en su disposición a adquirir este seguro.

Una diferencia importante entre ambos análisis es el rol de la edad. En el análisis de demanda, la edad fue una variable significativa, con los grupos más jóvenes mostrando una mayor demanda. Sin embargo, en el análisis de la disposición a adquirir el seguro, la edad no resultó ser estadísticamente significativa ($B=-0.263$, $p=0.241$). Esto podría interpretarse como que, aunque los más jóvenes expresan mayor interés o demanda en términos generales, esto no necesariamente se traduce en una mayor disposición real a adquirir el seguro, lo cual puede estar influido por factores como la capacidad económica o las prioridades personales.

Es importante destacar que el modelo logró explicar el 19,7% de la variabilidad en la disposición a adquirir el seguro (R^2 de Nagelkerke). En términos estadísticos, esto se considera un ajuste moderado, es decir, el modelo captura una parte relevante de los factores que influyen en la decisión de adquirir el seguro, pero aún queda una porción importante sin explicar, probablemente relacionada con variables no contempladas en este análisis. Si se considerara solo el monto dispuesto a pagar, se observaría una explicación del 16.1% de la variabilidad, reafirmando la importancia de esta variable en la decisión de adquirir un seguro en los inicios de la parentalidad. En otras palabras, estos porcentajes indican que, aunque el modelo refleja una parte significativa del comportamiento observado, otros factores no incluidos en las variables estudiadas también podrían estar influyendo en la disposición de las personas a adquirir el seguro.

En relación a la disposición del monto para asegurar un nivel de riqueza, se concluye que, durante la parentalidad, el monto dispuesto a pagar por la póliza sigue siendo el predictor más significativo, reafirmando su relevancia en el comportamiento de los consumidores. Con un coeficiente B de 1.078 y un valor de significancia de 0.000, se establece que por cada aumento en la cantidad que una



persona está dispuesta a pagar, la probabilidad de estar dispuesto a asegurar un nivel de riqueza en la parentalidad se multiplica por 2.939. Este resultado es coherente con los análisis previos de demanda y regresión logística de la disposición a adquirir el seguro, destacando que el monto dispuesto a pagar por las personas, es una variable decisiva en la toma de decisiones sobre la protección financiera.

La disposición a asegurar un nivel de riqueza durante la parentalidad está estrechamente relacionada con la parte del ahorro del seguro propuesto. En este tipo de seguro, que incluye un componente de ahorro, los asegurados no solo buscan protección frente a riesgos relacionados con la salud y el bienestar durante los inicios de la parentalidad, sino que también desean garantizar una estabilidad económica a lo largo de ese periodo. El componente de ahorro del seguro tiene como objetivo ayudar a las familias a proteger su situación financiera a futuro, acumulando recursos para enfrentar gastos imprevistos asociados a los inicios de la parentalidad. De esta manera, la disposición a asegurar un nivel de riqueza se vincula directamente con la capacidad y voluntad de las personas de reservar parte de sus ingresos para asegurarse de que, en los momentos críticos de la parentalidad, cuenten con un fondo financiero que les permita mantener un cierto nivel de estabilidad económica.

En cuanto a la distribución de género, dado que la muestra estaba compuesta por un 85% de mujeres y un 15% de hombres, es posible que este desequilibrio esté influyendo en la significancia del género en el modelo. Si bien la regresión logística controla por cada variable, una sobrerrepresentación del género femenino podría limitar la capacidad del modelo para estimar correctamente el comportamiento del género masculino. Este sesgo puede estar generando un resultado en el cual el impacto del género femenino es más pronunciado debido a la abundancia de datos sobre las mujeres.

No obstante, en este análisis, el género femenino sí resultó ser un predictor significativo, con un coeficiente B de 1.750 y una razón de probabilidad de 5.753,



lo que sugiere que las mujeres tienen casi seis veces más probabilidades que los hombres de estar dispuestas a asegurar un nivel de riqueza durante la parentalidad. Este hallazgo difiere del análisis de la disposición a adquirir un seguro, donde el género no mostró ser significativo, lo que apunta a que las mujeres podrían estar más preocupadas por asegurar estabilidad financiera en esta etapa.

Por otro lado, variables como la edad, el sector de ocupación laboral, el ingreso familiar mensual, la modalidad de ingresos y el estatus relacional no fueron predictores significativos en este modelo. Esto está en línea con algunos análisis previos, como la disposición a adquirir un seguro, donde la edad tampoco fue un factor determinante. Sin embargo, es interesante notar que, aunque los grupos más jóvenes mostraron una mayor demanda en general, esta tendencia no se traduce necesariamente en una mayor disposición a pagar por un seguro para asegurar riqueza, lo que podría deberse a otras prioridades o limitaciones económicas.

El modelo de regresión explicó el 14.6% de la variabilidad en la disposición del monto para asegurar un nivel de riqueza durante la parentalidad, lo que representa un ajuste modesto. En términos simples, esto indica que, aunque el modelo capta una parte relevante de los factores que influyen en la disposición a asegurar riqueza, todavía hay muchos otros elementos que no se han considerado y que podrían estar impactando esta decisión de forma significativa.

Es importante destacar como parte de las conclusiones, la diferencia entre la disposición de adquirir el seguro y la disposición a asegurar un nivel de riqueza durante los inicios de la parentalidad radica en el enfoque y en lo que las personas valoran o están dispuestas a hacer dentro del contexto del seguro propuesto. La disposición de adquirir el seguro se refiere a si las personas están dispuestas o no a adquirir un seguro específico para los inicios de la parentalidad. Aquí, la atención se centra en la decisión de compra del seguro como un producto en general, sin considerar en detalle cuánto estarían dispuestas a invertir o qué aspectos



económicos específicos les preocupan. Es una medida más amplia del interés en adquirir la cobertura y protección que ofrece el seguro.

En contraste, la disposición a asegurar un nivel de riqueza durante la parentalidad está directamente relacionada con el componente de ahorro del seguro, cómo se había mencionado anteriormente, es decir, cuánto están dispuestos los individuos a invertir en la póliza para garantizar un nivel de estabilidad financiera durante los inicios de la parentalidad. Aquí, el análisis se enfoca en la capacidad de las personas para hacer frente a los costos futuros y cómo el seguro puede ofrecer una red de seguridad financiera a largo plazo.

En relación a la evaluación de las preferencias de cobertura se concluye que las personas tienden a valorar más aquellas pólizas que ofrecen una cobertura más amplia y que abordan múltiples aspectos de las necesidades médicas y económicas relacionadas con los inicios de la parentalidad. A través del análisis de diferentes niveles y tipos de cobertura, se observó una tendencia: mientras las coberturas más bajas (como el 25% y el 50% de los gastos médicos) no influyen de manera significativa en la disposición a adquirir el seguro, las coberturas que alcanzan el 75% y más son significativamente más atractivas para los potenciales asegurados.

Las coberturas del 75% de los gastos médicos, junto con las opciones que ofrecen asistencia médica para el bebé y la madre, mostraron asociaciones estadísticas significativas ($p=0.000$) y tamaños de efecto "moderados", lo que sugiere que los consumidores perciben un mayor valor en estas pólizas más completas. Esto es particularmente relevante en un contexto donde la parentalidad implica una serie de incertidumbres y riesgos financieros asociados a la salud, especialmente en el período inicial.

Además, las coberturas adicionales, como la asistencia en lactancia para madres lactantes y la asistencia en lactancia para bebés con dificultades, también tuvieron una relación significativa con la disposición a adquirir el seguro, aunque con



tamaños de efecto más "débiles" en comparación con las coberturas médicas. Esto indica que, aunque importantes, las coberturas relacionadas con la lactancia pueden no ser tan decisivas para los potenciales asegurados como aquellas que garantizan la atención médica general para la madre y el bebé.

Un patrón similar se observó en otras coberturas adicionales como los tratamientos adicionales para el bebé, los que podrían incluir kinesiología, fonoaudiología, artículos ortopédicos, entre otros, que también mostraron una asociación significativa ($p=0.000$) con un tamaño de efecto "moderado". Esto refuerza la idea de que los asegurados valoran un apoyo continuo y especializado que puede ser necesario a lo largo del desarrollo del bebé.

Por otro lado, coberturas más específicas, como la posibilidad de asegurar por tiempo cotizado o en caso de haber estado desempleado hasta tres meses antes de la gestación, aunque menos generales, también mostraron asociaciones significativas con la disposición a adquirir el seguro ($p=0.064$ y $p=0.000$, respectivamente). Esto sugiere que los encuestados valoran la flexibilidad y la adaptabilidad del seguro a distintas situaciones laborales y económicas, sobre todo en casos donde la estabilidad financiera previa a la parentalidad puede estar en juego.

Según el criterio de evaluación de la disposición a adquirir el seguro en función de la oferta actual en el mercado, se concluye que los aspectos más determinantes para la adquisición del seguro están relacionados con las necesidades y expectativas de los potenciales asegurados. Específicamente, la relevancia de contar con un seguro que cubra las necesidades financieras en el inicio de la parentalidad incrementa en 1.703 veces la probabilidad de adquirir el seguro ($\text{Exp}(\beta)=1.703$). Por otro lado, la flexibilidad del seguro y su capacidad de adaptarse a las necesidades cambiantes es aún más determinante, aumentando la probabilidad en 2.277 veces ($\text{Exp}(\beta)=2.277$). Estos resultados resaltan la



importancia de diseñar un producto adaptable que responda a las dinámicas propias de los inicios de la parentalidad y el tiempo previo cotizado.

En coherencia con los resultados cualitativos obtenidos previamente, se observa que tanto las percepciones expresadas en las entrevistas como los hallazgos cuantitativos subrayan la importancia de la flexibilidad del seguro. Durante las entrevistas, los expertos destacaron la necesidad de un producto que se ajuste a las diversas circunstancias que enfrentan las familias durante la parentalidad. Esta necesidad de flexibilidad quedó reflejada en los resultados cuantitativos, donde la adaptabilidad del seguro resultó ser un factor clave para la disposición a adquirirlo. Asimismo, la estabilidad financiera, una preocupación recurrente entre los participantes de las entrevistas, también se reflejó en el modelo cuantitativo. La percepción de la importancia de contar con un seguro que cubra las necesidades financieras en el inicio de la parentalidad se traduce en un incremento significativo en la probabilidad de adquisición del seguro, lo cual es consistente con los comentarios de los entrevistados que subrayaban la necesidad de una red de seguridad económica para enfrentar los gastos imprevistos que surgen durante los primeros años de crianza.

Un tercer aspecto que conecta ambos enfoques es la percepción de la relación costo-beneficio. Los entrevistados mencionaron que, para que las familias se comprometieran con un seguro, debe haber un valor claro en términos de protección financiera frente al costo. Esta misma idea se confirma en los resultados del análisis cuantitativo, donde una buena relación entre el costo y las coberturas predice significativamente la disposición a adquirir el seguro, aumentando la probabilidad en 1.568 veces ($\text{Exp}(\beta)=1.568$).

Por otro lado, aunque aspectos como la claridad de los requisitos o la variedad de opciones fueron mencionados en los análisis cualitativos como importantes para mejorar la comprensión del producto, estos no resultaron ser predictores significativos en la disposición a adquirir el seguro según el modelo cuantitativo. Esto podría indicar que, si bien son útiles para generar una percepción favorable



sobre el producto, no son determinantes en la decisión final de compra. Los asegurados priorizan aspectos como la cobertura y la adaptabilidad por encima de la claridad de los productos.

En cuanto a la diferencia entre la claridad percibida como importante en el análisis cualitativo y su falta de significancia en el análisis cuantitativo, se puede inferir que esta discrepancia podría estar relacionada con las experiencias de los asegurados post-siniestro. Es decir, es común que los asegurados descubran la falta de claridad o los vacíos en su comprensión del producto solo cuando intentan hacer uso del seguro. En ese momento, las personas pueden darse cuenta de que asumieron coberturas o beneficios que en realidad no estaban incluidos, lo que genera decepción o frustración al no recibir lo que pensaban que habían contratado.

En el análisis cuantitativo, dado que las respuestas reflejan la disposición inicial a adquirir un seguro, la claridad puede no percibirse como un factor en esa etapa de toma de decisiones. Sin embargo, los expertos entrevistados en el análisis cualitativo, que han tenido más contacto con clientes tras eventos o siniestros, identifican la claridad como un aspecto crítico que requiere mejoras para evitar insatisfacciones futuras.

Por lo tanto, aunque la claridad no aparece como un predictor significativo en el análisis cuantitativo, es probable que desempeñe un rol subyacente en la satisfacción y percepción del seguro a largo plazo, particularmente en casos post-siniestro. Este respaldo cualitativo refuerza la necesidad de mejorar la transparencia y la comunicación de los productos de seguros para evitar futuras decepciones, asegurando que los asegurados comprendan completamente las coberturas y condiciones de sus pólizas desde el inicio.

A partir del análisis del impacto en la disposición a adquirir el seguro y en la disposición a ceder parte del ingreso según los distintos focos de interés, se concluye que estos factores ejercen una influencia positiva. Elementos como una



tasa de interés competitiva y la opción de retirar el ahorro en caso de no tener hijos incrementan significativamente tanto la disposición de las personas a adquirir el seguro como su disposición a destinar parte de su ingreso para financiarlo. Este efecto positivo también se observa al considerar el interés potencial del seguro en diversos segmentos de mercado, como jóvenes profesionales, mujeres y hombres sin planes definidos de formar familia y padres de jóvenes estudiantes.

Las pruebas estadísticas realizadas, revelaron diferencias significativas entre los grupos dispuestos y no dispuestos en ambos aspectos de disposición, respaldadas por valores de p menores a 0.01 en todos los casos. Los rangos promedio más altos en los grupos que manifestaron disposición indican una mayor inclinación hacia el seguro cuando se consideran estos focos de interés. Aunque los tamaños del efecto (PS) son pequeños, oscilando entre 0.233 y 0.377, son consistentes y señalan una influencia real de los focos de interés en las decisiones de los consumidores. Los valores p confirman la significancia estadística de las diferencias observadas.

La atractividad del producto se ve aumentada por una tasa de interés competitiva, lo que lo posiciona como una opción financiera más atractiva. Además, la flexibilidad ofrecida por la opción de retirar el ahorro en caso de no tener hijos brinda seguridad y reduce la percepción de riesgo, lo que favorece la disposición a invertir en el seguro. Grupos como jóvenes profesionales y personas que, aunque no tienen planes inmediatos de formar una familia, reconocen esa posibilidad en el futuro, representan nichos de mercado con posible potencial.

Respecto al análisis de los padres que ya iniciaron la parentalidad y su disposición a adquirir un seguro como el propuesto, se concluye que las experiencias relacionadas con el pago del subsidio postnatal y el uso de licencias médicas no parecen ser factores determinantes en la decisión de adquirir un seguro para los inicios de la parentalidad. No se encontraron asociaciones estadísticamente significativas entre variables como la experiencia con el pago del subsidio



postnatal, el uso de licencias médicas o la cesión del postnatal al padre, y la disposición a contratar un seguro, lo que sugiere que estas experiencias no influyen directamente en la intención de adquirir un seguro de este tipo.

Por ejemplo, en la pregunta sobre la experiencia con el pago del subsidio postnatal, los resultados no fueron significativos ($p=0.450$) y el tamaño de efecto fue mínimo ($V=0.110$). Es necesario destacar en la presente conclusión que, el 35,2% de las madres señaló haber recibido el pago de forma correcta y a tiempo, mientras que un 17,1% mencionó haber recibido el pago con retraso, y un 9,7% reportó no haber recibido el pago completo que correspondía. Estas cifras revelan que una parte significativa de las madres enfrentó dificultades con el sistema del actual subsidio de post natal, pero estas experiencias no parecen estar vinculadas con una mayor disposición a adquirir un seguro de parentalidad, lo cual es un hallazgo llamativo. Aunque las madres que experimentaron problemas financieros tras el postnatal podrían beneficiarse de un seguro que brinde mayor seguridad económica, los datos sugieren que estos factores no están influyendo directamente en su intención de compra.

Del mismo modo, en la pregunta sobre el uso de licencias médicas después del postnatal, el 51,7% de las madres afirmó haber recurrido a licencias para prolongar el periodo de crianza de sus hijos, pero nuevamente, no se halló una relación significativa entre esta experiencia y la disposición a adquirir un seguro ($p=0.944$), y el tamaño del efecto fue también mínimo ($V=0.023$). Esto puede indicar que, aunque las licencias médicas y el uso de subsidios son herramientas importantes para las madres durante la crianza, no son necesariamente el detonante para que consideren contratar un seguro privado con ahorro en los inicios de la parentalidad.

Sin embargo, este análisis abre varias líneas interesantes para futuros estudios. Por ejemplo, sería útil examinar más a fondo cómo la necesidad financiera influye en el comportamiento de las madres en el periodo postnatal. El 37,7% de las madres reportó haber regresado al trabajo después del postnatal por necesidad



financiera, mientras que el 25,6% indicó que su retorno al trabajo fue una combinación entre necesidad financiera y preferencia personal. Estas cifras sugieren que una proporción importante de las madres enfrenta presiones económicas que las obligan a volver al trabajo antes de lo deseado, lo que podría ser un foco importante para la oferta de un seguro para los inicios de la parentalidad que incluya componentes de ahorro. Este tipo de seguro podría proporcionar a las familias una mayor flexibilidad financiera, permitiéndoles prolongar el periodo postnatal sin tener que recurrir a otras soluciones como licencias médicas adicionales.

Otra línea de investigación que podría explorarse en el futuro es si las madres que regresaron al trabajo por elección (un 8,7%) pertenecen a los tramos de ingresos más altos y por tanto sienten mayor satisfacción al laborar y el impacto de su carrera laboral es importante, mientras que aquellas que lo hicieron por necesidad financiera podrían estar en los tramos de ingresos más bajos. Esto permitiría segmentar mejor a los potenciales usuarios del seguro y entender cómo las preocupaciones financieras afectan su disposición a adquirir productos que les ofrezcan mayor estabilidad económica en el periodo postnatal.

También resulta interesante explorar el 14% de madres que no aplicaron al subsidio postnatal. Este grupo podría ser un segmento de mercado no atendido por el sistema estatal, y podrían ser potenciales clientes para el seguro propuesto, especialmente si este seguro ofrece coberturas más flexibles o adaptadas a sus necesidades particulares. Este segmento podría ser captado a través de un producto que cubra aspectos que no están contemplados por los beneficios actuales del estado, como la personalización de coberturas o asistencia en periodos de transición laboral.

En cuanto al diseño del seguro y su relación con el subsidio estatal, es importante subrayar que este seguro se está conceptualizando como un complemento al post natal. La intención del seguro es actuar como una red de seguridad adicional para las familias, cubriendo aquellas áreas donde los subsidios estatales pueden ser



insuficientes, como en los casos de retrasos en los pagos o cuando los montos no cubren completamente las necesidades económicas de las familias. En este sentido, el seguro propuesto podría prevenir que las familias lleguen a situaciones financieras críticas o de vulnerabilidad, proporcionando una estabilidad financiera más sólida durante el inicio de la parentalidad.

Si bien este análisis cuantitativo no muestra asociaciones significativas, es posible que un análisis cualitativo más profundo revele percepciones más detalladas sobre cómo las madres y padres experimentan el sistema de subsidios y cómo un seguro privado podría ofrecer soluciones preventivas frente a los problemas actuales, o un análisis cuantitativo diferente al realizado en la presente investigación. En muchas ocasiones, los retrasos en los pagos de subsidios no emergen hasta que las familias ya se encuentran en una situación crítica. Por lo tanto, un seguro que ofrezca transparencia, estabilidad y apoyo económico podría ser valorado como una herramienta de prevención que evite esas dificultades antes de que ocurran. Además, sería interesante explorar la posibilidad de incorporar beneficios complementarios en el seguro, como asistencia adicional en licencias médicas o compensaciones económicas en caso de retraso en los pagos de subsidios, lo que haría al seguro más atractivo para las familias que ya han enfrentado estos problemas.

Respecto a el análisis de redes de las motivaciones y expectativas de los encuestados, información levantada a partir de las preguntas abiertas de la encuesta, se concluye que la principal razón para contratar un seguro privado orientado a los inicios de la parentalidad es la necesidad de protección y seguridad ante situaciones imprevistas, destacando la importancia de la estabilidad financiera en momentos críticos como emergencias médicas o desempleo.

Además, los encuestados valoran que el seguro ofrezca bienestar, tranquilidad y una cobertura que garantice el cuidado de sus hijos, enfocándose principalmente en temas relacionados con la salud y los altos costos asociados a esta.



El análisis también sugiere que la percepción de un buen servicio y la accesibilidad a los beneficios del seguro son aspectos fundamentales para fomentar la confianza en el producto, mientras que los costos y la capacidad de ahorro juegan un papel clave en la decisión de adquisición. Las expectativas de los clientes se alinean con productos que sean asequibles, efectivos y que cubran necesidades específicas, destacando la relevancia de un seguro flexible y adaptado a distintos perfiles familiares.

En lo que respecta al objetivo general, se concluye que el estudio de mercado realizado ha permitido caracterizar la demanda de un seguro privado con ahorro para los inicios de la parentalidad en Chile. Se identificaron diferentes necesidades entre las familias en esta etapa, como la flexibilidad del seguro, la necesidad de cubrir gastos médicos tanto para la madre cuando corresponde como para el bebé, y la importancia de tener un respaldo financiero que permita ahorrar para futuras eventualidades. Los resultados muestran que un seguro con un componente de ahorro es atractivo para distintos perfiles de familias, y la demanda varía según sus características financieras y necesidades particulares.

En lo que respecta a el análisis de los esquemas de seguros en diversos países se concluye que, aunque hay avances en la combinación de sistemas públicos y privados para cubrir necesidades de salud y bienestar, existen grandes brechas en cuanto a la cobertura específica para la parentalidad y la atención materno-infantil. A nivel global, muchas familias enfrentan dificultades financieras y problemas de acceso a una atención médica adecuada durante el periodo de parentalidad, a pesar de estar cubiertas por seguros. Esto se debe a la falta de productos diseñados específicamente para las necesidades de esta etapa, lo que deja a las familias vulnerables a altos costos de bolsillo y a una cobertura insuficiente.

Los estudios revisados sugieren que las políticas públicas deben avanzar hacia un modelo que no solo garantice el acceso universal a la atención médica, sino que



también permita una redistribución eficiente de los recursos, donde los seguros privados jueguen un rol complementario. Esto podría permitir que los seguros privados actúen como soluciones preventivas y protectoras que respondan mejor a las necesidades cambiantes de las familias, en lugar de solo actuar como respaldo cuando ya se han producido dificultades económicas o de salud.

A nivel internacional, se observa la urgencia de que los seguros privados integren soluciones que aborden las desigualdades socioeconómicas y brinden un apoyo integral en momentos críticos, como la parentalidad. Este tipo de soluciones podrían inspirar el desarrollo de productos en Chile que cubran tanto la parte médica como la financiera, ofreciendo flexibilidad y adaptabilidad, tal como demandan las familias en los estudios cualitativos y cuantitativos de la parentalidad.

Respecto al objetivo de analizar la oferta actual de seguros privados en Chile, se concluye que, a pesar del crecimiento significativo y la diversificación del mercado, persisten barreras importantes en la cobertura de necesidades específicas para los inicios de la parentalidad. Los productos existentes se enfocan principalmente en complementar las coberturas de salud como Fonasa e Isapre, pero no integran soluciones que cubran las variadas necesidades relacionados con el inicio de la parentalidad, como el apoyo emocional, la asistencia en lactancia o las necesidades médicas específicas del recién nacido.

Una barrera importante identificada es que la mayoría de los seguros actualmente disponibles no aceptan recién nacidos como beneficiarios. Solo algunos productos permiten incluir bebés a partir de los 14 días o un mes de vida, mientras que otros exigen que los beneficiarios tengan una edad mínima de 18 años, limitando la protección para las familias. Esta falta de cobertura inmediata para recién nacidos representa una oportunidad de innovación en el mercado, para atender a un público desatendido que busca productos que combinen protección completa



desde el primer día de vida y soluciones financieras que les permitan mantener una estabilidad a largo plazo.

En relación al objetivo de identificar mediante encuestas y entrevistas las necesidades y expectativas de las familias que inician su etapa parental en Chile, se concluye que las actividades de recolección de datos se realizaron de forma exitosa, permitiendo un análisis integral de los diferentes perfiles de familias en esta etapa de la vida. Los resultados obtenidos, que se han desplegado a lo largo del análisis y las conclusiones de la presente investigación, permitieron identificar una visión de las necesidades no solo financieras, sino también emocionales y médicas que enfrentan las familias. La información recopilada ofrece una base preliminar para la caracterización de la demanda de un seguro privado con ahorro para los inicios de la parentalidad en Chile.

Respecto al objetivo de determinar qué segmento de mercado estaría dispuesto a contratar un seguro privado con ahorro para los inicios de la parentalidad, se concluye que se identificaron cinco perfiles diferenciados de consumidores, cada uno con características sociodemográficas y económicas específicas. Estos clústeres muestran una variabilidad en la disposición a contratar el seguro y en la capacidad de pago, lo que permite segmentar el mercado.

El clúster “Futuros Seguros”, compuesto por personas jóvenes de entre 25 a 34 años que aún no han tenido hijos, pero planean tenerlos en el futuro. Este grupo se caracteriza por tener ingresos variables y moderados, que oscilan entre \$500.000 y \$1.500.000, y muestran una disposición a pagar entre menos de 0,5 Uf y 1 Uf mensual por el seguro. A pesar de la inestabilidad en sus ingresos, este clúster presentó la mayor probabilidad de disposición a adquirir un seguro, con una probabilidad exponencial de 269,245,807.1 veces mayor que los demás grupos.



Por otro lado, el clúster “Futuro en Familia” está formado principalmente por mujeres de entre 30 a 34 años, quienes ya han iniciado la parentalidad. Este grupo tiene ingresos estables que fluctúan entre \$1.000.501 y más de \$2.500.000, y están dispuestas a pagar entre menos de 0,5 Uf y 3 Uf mensuales por el seguro. Este clúster tiene 1.444 veces más probabilidad de contratar el seguro en comparación con otros perfiles.

El clúster “Parentalidad Consciente” agrupa a personas de entre 20 a 34 años que ya han iniciado la parentalidad y cuyas circunstancias económicas son de ingresos fijos e ingresos variables. Con ingresos que oscilan entre \$500.000 y más de \$2.500.000, este grupo está dispuesto a pagar entre 0,5 Uf y 1 Uf mensual por el seguro. Aunque este clúster mostró una probabilidad de 1.222 veces más de adquirir el seguro en comparación con otros grupos, no resultó ser estadísticamente significativo dentro del modelo.

El clúster “Planificadores Inteligentes” está formado por personas de entre 25 a 34 años que ya son padres o planean serlo en el futuro. Este grupo se caracteriza por tener ingresos elevados, que van desde \$1.000.501 hasta más de \$2.500.001, y están dispuestos a pagar entre menos de 0,5 Uf y 3 Uf mensual por el seguro. A pesar de su perfil económico elevado, este grupo no mostró una significancia estadística en la disposición a adquirir el seguro, lo que sugiere que podrían necesitarse enfoques más específicos para captar su interés.

Finalmente, el clúster “Mamás Guardianas” está compuesto mayoritariamente por mujeres de entre 25 a 34 años que ya son madres y cuya principal preocupación es la seguridad de sus hijos. Sus ingresos se sitúan entre \$500.000 y \$1.500.000, y están dispuestas a pagar entre menos de 0,5 Uf y 1 Uf mensual por el seguro.

El modelo de regresión logística utilizado tiene una capacidad explicativa del 4.2% según el R cuadrado de Nagelkerke, lo que indica una explicación limitada pero relevante para identificar los factores que influyen en la decisión de contratar este tipo de seguro. Si bien este porcentaje puede parecer bajo, es importante resaltar



que la variable de los perfiles aporta una información valiosa en la estimación de probabilidades, siendo un componente significativo dentro del modelo.

En cuanto a la significancia estadística, se observó que tanto el clúster de "Futuros Seguros" como el de "Futuro en Familia" mostraron significancia dentro del modelo, lo que refuerza su importancia en la segmentación de mercado. Sin embargo, los clústeres "Planificadores Inteligentes" y "Parentalidad Consciente" no resultaron ser significativos en su relación con la disposición a contratar el seguro, a pesar de que el clúster "Parentalidad Consciente" mostró una probabilidad de 1.222 veces mayor. Esto significa que, aunque el análisis sugiere una tendencia hacia la contratación del seguro en este grupo, la falta de significancia estadística ($p = 0.819$) indica que el resultado podría ser producto del azar y no de una relación confiable. En este caso, se concluye que prima la significancia estadística, ya que garantiza que los resultados no sean aleatorios y puedan ser generalizables.

Además, en cuanto al clúster "Futuros Seguros", se observa que presentó una probabilidad exponencial de 269,245,807.1 veces mayor que los demás grupos de contratar el seguro, un número llamativo, se concluye que este resultado puede estar influenciado por la homogeneidad en las respuestas de los individuos dentro del grupo. Ya que estos comparten características similares en cuanto a sus ingresos variables y moderados, y además muestran una fuerte disposición a contratar el seguro, lo que explica la marcada tendencia observada en este grupo. La concentración de respuestas coherentes en el mismo sentido lleva a que el modelo de regresión logística arroje una probabilidad exponencialmente alta, reflejando el comportamiento consistente del clúster hacia la contratación del seguro, es decir, aunque el valor numérico en el clúster "Futuros Seguros" es extraordinario, refleja un comportamiento consistente y una disposición altamente marcada hacia la contratación del seguro, especialmente motivada por la planificación y seguridad económica a largo plazo, factores clave en este segmento.



Como conclusión final , este estudio confirma que existe un mercado potencial para un seguro privado con ahorro dirigido a los inicios de la parentalidad en Chile. A través de la identificación de distintos perfiles de consumidores, se ha logrado caracterizar la demanda y la capacidad de pago de las familias interesadas en este tipo de producto.

Asimismo, esta investigación identifica la oportunidad de innovación en el mercado de seguros en Chile. La creación de un producto que ofrezca coberturas específicas para los inicios de la parentalidad, combinado con un enfoque de ahorro, no solo cubriría una necesidad existente, sino que también tendría el potencial de generar un impacto positivo en la estabilidad financiera de las familias chilenas.

9. LIMITACIONES RECOMENDACIONES

Los resultados obtenidos en esta investigación, si bien aportan conocimientos sobre las necesidades y expectativas de las familias chilenas en la etapa inicial de la parentalidad, deben ser interpretados dentro del contexto socioeconómico, cultural y normativo específico de Chile. Factores como el sistema de salud, las políticas públicas de familia, el nivel de ingreso de las familias y las redes de apoyo social existentes en Chile pueden influir significativamente en los resultados obtenidos y limitar la generalización de los hallazgos a otros países.

Considerando las limitaciones del presente estudio y las oportunidades de investigación identificadas, se proponen las siguientes líneas de investigación futuras:

1. Evaluación del impacto a largo plazo

Aunque este estudio ha revelado una demanda insatisfecha por seguros para los inicios de la parentalidad, es fundamental realizar investigaciones



adicionales que analicen el impacto a largo plazo de estos productos en la salud y bienestar de las familias. Estudios longitudinales, que sigan a las familias a lo largo del tiempo, podrían ofrecer datos valiosos sobre la efectividad del seguro en la prevención de enfermedades, la promoción de la salud y el bienestar emocional, así como su influencia en la estabilidad financiera de los hogares.

2. Aplicación en otros contextos internacionales

Aunque los hallazgos de este estudio no pueden extrapolarse directamente a otros países, sí pueden servir como un punto de partida para estudios comparativos en otras regiones. Investigaciones adicionales podrían identificar similitudes y diferencias en las necesidades y expectativas de las familias, lo que permitiría ajustar el diseño del seguro a otros contextos socioeconómicos y culturales.

3. Estudio de factibilidad del seguro

Es esencial realizar un estudio de factibilidad del seguro propuesto, que incluya una evaluación detallada de su viabilidad financiera, operativa y comercial. Esta evaluación cuantificaría los beneficios para las aseguradoras y ayudaría a determinar la toma de decisiones para desarrollar un seguro con ahorro para los inicios de la parentalidad como una opción viable de producto nuevo en el mercado.

4. Percepción del riesgo y su influencia en la demanda

Es recomendable estudiar la percepción de riesgo de las familias respecto a los eventos que pueden ocurrir durante la parentalidad, y cómo estos influyen en su disposición a contratar un seguro. Encuestas y grupos focales podrían identificar los eventos que las familias consideran más probables o amenazantes, lo que ayudaría a ajustar las coberturas para



responder a las preocupaciones reales de los consumidores. Esta información permitiría diseñar productos más atractivos y personalizados que incentiven la contratación de un seguro.

5. Método de muestreo probabilístico

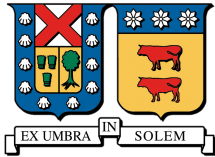
Para mejorar la representatividad de futuros estudios y garantizar la validez externa de los resultados, se recomienda utilizar un método de muestreo probabilístico. Esto permitiría obtener datos más precisos y generalizables, reduciendo los sesgos de selección y asegurando que las conclusiones reflejen de manera más fiel las características y comportamientos de la población objetivo.

6. Análisis de la viabilidad legal del producto

Una de las principales limitaciones de este estudio es la falta de un análisis exhaustivo sobre la viabilidad legal del seguro de parentalidad. Aunque se han identificado riesgos inherentes a los inicios de la parentalidad, como la salud de la madre y el bebé, las condiciones laborales y el impacto financiero, no se ha evaluado en profundidad cómo la legislación vigente interpretaría estos riesgos. Se recomienda realizar un análisis jurídico detallado, que considere conceptos como "daño" e "interés asegurable" y explore la factibilidad legal de este tipo de producto en el marco normativo chileno. Este análisis es clave para garantizar el cumplimiento normativo y asegurar el éxito de la implementación del seguro.

7. Análisis de las madres que ya iniciaron la parentalidad.

Se recomienda que en futuras investigaciones se profundice en cómo la necesidad financiera influye en el comportamiento de las madres durante el periodo postnatal, dado que en este estudio no se encontró una relevancia significativa en estas variables. Un análisis más detallado sobre el 37,7% de



las madres que regresaron al trabajo por necesidad financiera podría ofrecer una mejor comprensión de esta dinámica. También sería útil explorar si las madres que retornaron por elección, el 8,7%, pertenecen a tramos de ingresos más altos, lo que permitiría una segmentación más precisa. Además, el grupo del 14% que no aplicó al subsidio postnatal podría ser un segmento de mercado desatendido con interés en seguros con coberturas más flexibles. Por último, se sugiere conceptualizar el seguro como un complemento al subsidio estatal, para cubrir áreas donde este resulte insuficiente, como en casos de retrasos o montos inadecuados para cubrir las necesidades económicas de las familias.

8. Replicación de los hallazgos en entornos de estudio de mercado.

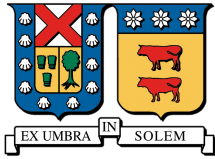
Se sugiere explorar las razones de la adquisición de un seguro privado para inicios de parentalidad a partir de un análisis multinivel, incluyendo variables moderadoras o mediadoras como sociodemográficas, características financieras, planificación de la parentalidad y niveles socioeconómicos para explorar un modelo más eficiente. De esta manera, se deben implementar mayores tamaños de muestra y dirigidos en un entorno de diseño muestral para ponderar la probabilidad de que la muestra sea representativa de la población y reducir la probabilidad de ocurrencia del error de tipo I – falso positivo – y el error de tipo II – falso negativo – para incrementar la eficacia de las pruebas de hipótesis.

9. Ajuste de la encuesta.

A lo largo de la investigación, se recibieron observaciones sobre la estructura del cuestionario. Algunos participantes mencionaron la repetitividad de ciertas preguntas y comentaron sobre su extensión. Además, desde la perspectiva de la investigadora, se identificó la ausencia de preguntas que habrían mejorado los resultados. Estas preguntas habrían

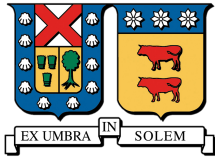


profundizado en temas como la capacidad de ahorro de las familias, no solo en términos del monto, sino también en la sostenibilidad de ese ahorro en el tiempo, los temores asociados a la parentalidad, el tiempo que consideran necesario cotizar en un seguro para obtener un pago rentable, y hasta qué edad del bebé debería considerarse parte de los "inicios de la parentalidad". La inclusión de estas preguntas habría proporcionado información importante para enriquecer los hallazgos del estudio. En consecuencia, se recomienda una reestructuración del cuestionario para corregir estas limitaciones y mejorar la calidad de los datos recopilados en futuras investigaciones, con la validación previa de expertos en el área.



10. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Álvarez, A. (2020). *Clasificación de las investigaciones*. Editorial Universidad de Lima, Facultad de Ciencias Empresariales y Económicas, Carrera de Negocios Internacionales.
- Andrade Álvarez, C. E., Carrillo Pulgar, W. G., Daquilema Romero, D. P., & Esparza Paz, F. F. (2022). Estudio de mercado, estrategia para la creación de microempresas de ecoturismo. *Revista Ñeque*, 5(13), 596–612. <https://doi.org/10.33996/revistanegue.v5i13.101>
- Arias, J., & Covinos, M. (2021). *Diseño y metodología de la investigación* (1era ed). Editorial Enfoques Consulting EIRL
- Arias, J, Holgado, J., Tafur, T. y Vásquez (2022). *Metodología de la investigación: El método ARIAS para realizar un proyecto de tesis*. <https://doi.org/10.35622/inudi.b.016>
- Bustamante , H., Sánchez Méndez , N., Agudelo Ruiz, J. & Merchán, J. C.(2022). Tendencias de consumo de los estudiantes universitarios y la influencia del e-commerce durante la Pandemia del COVID-19: Estudio de caso. *LATAM Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales y Humanidades*, 3(2), 355–371. <https://doi.org/10.56712/latam.v3i2.92>
- Calle, S. (2023). Diseño de la investigación cualitativa y cuantitativa. *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar*, 7(4), 1865-1879. https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v7i4.7016



Castañeda, M. (2022). La científicidad de metodología cuantitativa, cualitativo y emergentes. *Revista digital de Investigación en Docencia Universitaria*, 16(1), 1-12. <http://www.scielo.org.pe/pdf/ridu/v16n1/2223-2516-ridu-16-01-e1555.pdf>

Centeno, C. L., & Napán, A. C. (2021). E-commerce y su relación con el comportamiento del consumidor de la empresa la casa artesanal. *Revista Arbitrada Interdisciplinaria Koinonía*, 6(1), 62–80. <https://doi.org/10.35381/r.k.v5i1.1213>

CMF (2024). *CMF publica Informe Financiero del Mercado Asegurador al cuarto trimestre de 2023*. <https://www.cmfchile.cl/portal/prensa/615/w3-article-80920.html>

CMF (2023). *Informe Financiero del Mercado Asegurador*. https://www.cmfchile.cl/portal/principal/613/articles-80918_recurso_1.pdf

Contreras, M., y Vargas, J. (2021). Conceptualización y caracterización del comportamiento del consumidor. Una perspectiva analítica generacional. *Revista Asunción*, 8 (1). http://scielo.iics.una.py/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2414-89382021000100015

Cordero, A., Palcios, W., Sánchez, M. (2024). *Construcción de significados en torno a la parentalidad de familias de Villanueva (Casanare) vinculadas a la institución educativa Ezequiel Moreno y Díaz*. Tesis de Pregrado Universidad Santo Tomás. <https://repository.usta.edu.co/bitstream/handle/11634/54854/2024angiecordero.pdf?sequence=10&isAllowed=y>



Craddock, Ch., Marchi, R., Morales, J., Spak, S. & Waisser, S. (2023), Reporte Global de Seguros 2023: Capturando la siguiente ola de crecimiento en América Latina.

<https://www.mckinsey.com/~media/mckinsey/industries/financial%20services/our%20insights/insurance/global%20insurance%20report%202023%20capturing%20growth%20in%20latin%20america/global-insurance-report-2023-capturing-growth-in-latin-america-spanish.pdf>

Fernández, A. (2020). *Planificación y gestión de la demanda*. IC Editorial. <https://doi.org/https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=wVlpEAAAQBAJ&oi=fnd&pg=PT3&dq=calculo+del+an%C3%A1lisis+de+la+demand+&ots=CvQxgtOTMa&sig=EwsZ6Rg9tzzPpkekNoYoe3Uhd2A#v=onepage&q=calculo%20del%20an%C3%A1lisis%20de%20la%20demanda&f=false>

Fondo Nacional de Salud. (2024). *Conoce FONASA* <https://www.fonasa.cl/sites/fonasa/conoce-fonasa>

Fox, H. (2019), Topp, S., Callender, E. & Lindsay, D. A review of the impact of financing mechanisms on maternal health care in Australia. *BMC Public Health* 19, (1540). <https://doi.org/10.1186/s12889-019-7850-6>

Garrido, A. (2020). *Estudio de mercado de los seguros de vida en Chile: estructura, características, desempeño, evolución y rentabilidad*. Tesis de pregrado Universidad de Chile. <https://repositorio.uchile.cl/bitstream/handle/2250/179401/Estudio-de-mercado-de-los-seguros-de-vida-en-Chile-estructura-caracteristicas-desempe%C3%B1o-evolucion-y-rentabilidad.pdf?sequence=1&isAllowed=y>



GeoPoll. (2023). How to Conduct Nationally Representative Surveys [Episodio de podcast]. En GeoPoll Talks. <https://www.geopoll.com/resources/podcast/conducting-nationally-representative-surveys/>

Guevara, G. Verdesoto, A., y Castro, N. (2020). Metodologías de investigación educativa (descriptivas, experimentales, participativas, y de investigación-acción. *RECIMUNDO* 4(3). 163-173. <http://recimundo.com/index.php/es/article/view/860>

Guzmán, V. (2021). El método cualitativo y su aporte a la investigación en las ciencias sociales. *Gestionar: Revista De Empresa Y Gobierno*, 1(4), 19-31. <https://revistagestionar.com/index.php/rg/article/view/17>

Hernández, C. & Carpio, N. (2019). Introducción a los tipos de muestreo. *Alerta*. 2(1):75-79. <http://portal.amelica.org/ameli/journal/419/4191907012/>

Gómez, P. y Larenas, C. (2022). Parentalidad responsable y positiva. *Derecho y Ciencias Sociales*, 27. <https://doi.org/10.24215/18522971e109>

González, C., Castillo, C., Matute, I [ed.] (2019). *Serie de salud poblacional: Estructura y funcionamiento del sistema de salud chileno*. Santiago, Chile: CEPS, Fac. de Medicina. CAS-UDD. <https://medicina.udd.cl/centro-epidemiologia-politicas-salud/files/2019/12/ESTRUCTURA-Y-FUNCIONAMIENTO-DE-SALUD-2019.pdf>

González, J. & Mariné, F.(2021). Un análisis econométrico del seguro privado en la población urbana y rural de México. *Revista Galega De Economía* , 30 (4), 1-19. <http://dx.doi.org/10.15304/rge.30.4.7682>



Haddad, A. y Purtilo, R.(2019) *Parenting*.
<https://www.sciencedirect.com/topics/medicine-and-dentistry/parenting>

Hadi, M., Martel, C., Huayta, F., Rojas, R., & Arias, J. (2023). *Metodología de la investigación: Guía para el proyecto de tesis*.
<https://doi.org/10.35622/inudi.b.073Mohamed>

Imriec, S. y Golombok, S. 2020. Impact of New Family Forms on Parenting and Child Development. *Annual Review of Developmental Psychology* 2, 295-316 <https://doi.org/10.1146/annurev-devpsych-070220-122704>

INEI (2024). *Boletín demográfico anual provisional de estadísticas vitales 2023*.
https://www.ine.gob.cl/docs/default-source/nacimientos-matrimonios-y-defunciones/publicaciones-y-anuarios/anuarios-de-estad%C3%ADsticas-vitales/estad%C3%ADsticas-vitales-cifras-provisionales-2023.pdf?sfvrsn=806c0479_9

Kim, H. (2021). Use of Mobile Grocery Shopping Application: Motivation and Decision-Making Process among South Korean Consumers. *Journal of Theoretical and Applied Electronic Commerce Research*, 16(7), 2672–2693.
<https://www.mdpi.com/0718-1876/16/7/147>

Kursan, I. (2021). Purchase experience during the COVID-19 pandemic and social cognitive theory: The relevance of consumer vulnerability, resilience, and adaptability for purchase satisfaction and repurchase. *International Journal of Consumer Studies*, 45(6), 1425–1442. <https://doi.org/10.1111/IJCS.12672>



Ley 20.545 (2011) *Modifica las normas sobre protección a la maternidad e incorpora el permiso posnatal parental.*

<https://www.bcn.cl/leychile/navegar?idNorma=1030936>

Ley 20.891. (2016). *Perfecciona el permiso postnatal parental y el ejercicio del derecho a sala cuna para las funcionarias y funcionarios públicos.*

<https://www.bcn.cl/leychile/navegar?idNorma=1086882>

Lira, J. y García, E. (2023). *Evidencia sobre la relación entre composición familiar y vulnerabilidad socioeconómica.* [https://ideapais.cl/wp-content/uploads/2024/01/La familia chilena bajo la lupa ene 2024 web.pdf](https://ideapais.cl/wp-content/uploads/2024/01/La_familia_chilena_bajo_la_lupa_ene_2024_web.pdf)

Martínez, J., Rodríguez, G., Díaz, A y Reyes, M. (2018). *Nociones y concepciones de parentalidad y familia. Escola Anna Nery* 22(1).

<https://www.scienceopen.com/document?vid=f9e905b5-affd-4675-a067-8b3eb15d7383>

Martínez, V. (2023). *La maternidad y paternidad en los sistemas de Seguros sociales en México. Revista Jurídica del Departamento de Derecho Universidad de Sonora*, 16 (27). <http://dx.doi.org/10.36796/biolex.v15i26.311>

Ministerio de Hacienda (2013). *Ley N° 20.667. Regula el Contrato de Seguro.*

<https://www.bcn.cl/leychile/navegar?idNorma=1050848>

Ministerio de Hacienda (2024). *DFL 251 Compañías de Seguros, Sociedades Anónimas y Bolsas de Comercio.*

<https://www.bcn.cl/leychile/navegar?idNorma=5201>



Ministerio de Justicia (2023). Código de comercio.
<https://www.bcn.cl/leychile/navegar?idNorma=1974>

Ochoa, J., Jimenez, M., Y vallejo, J. (2023). La planificación financiera familiar e incidencia en las variables económicas-financieras del entorno familia. *LATAM Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales y Humanidades*, 6 (2). <https://doi.org/10.56712/latam.v4i2.740>

Palacios, D., Mero, M., Alvarez, C., Cedeño, V. (2020). El social media marketing y su influencia en la demanda de productos artesanales de Montecristi, Ecuador. *ECA Sinergia*, 11 (1). 27-43.
<https://www.redalyc.org/journal/5885/588563772003/html/>

Peralta, M., & Losada, A. (2024). Las habilidades parentales en la Hipermmodernidad y sus consecuentes resultados. *PRA*, 24(36), 26–52.
<https://revistas.uniminuto.edu/index.php/praxis/article/view/2850/3583>

Perce, A. (2023). El Empoderamiento de Personas Embarazadas y Posparto en Arica, Chile: Perspectivas Indígenas y Biomédicas" *Independent Study Project (ISP) Collection*. 3605.
https://digitalcollections.sit.edu/isp_collection/3605

Pitizaca , F. (2024). Estudio de Mercado para la Implementación de una Empresa de Entrega de Productos de Primera Necesidad en la Ciudad de Loja, Ecuador. *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar*, 8(1), 3459-3478.
https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v8i1.9692



- Polanía, C., Cardona, F., Castañeda, G., Vargas, I., Calvache, O. & Avanto, W. (2020). *Metodología de Investigación Cuantitativa & Cualitativa Aspectos conceptuales y prácticos para la aplicación en niveles de educación superior*. <https://repositorio.uniajc.edu.co/handle/uniajc/596>
- Ponte, J. (2022). Liderazgo Participativo para la Gestión Socio comunitaria en Centros de Educación Inicial del Circuito N° 4 Estado Cojedes. *Revista Científica CIENCIAEDUC*, 10(1). <http://portal.amelica.org/ameli/journal/480/4803731015/>
- Rankingslatam (2024). *Mercado de Seguros en Chile – Ranking 2023.12*. <https://rankingslatam.com/es-la/blogs/industry-news/insurance-market-in-chile-2023-12-rankings>
- Reales, L., Robalino, G., Peñafiel, A., Cárdenas, J. & Cantuña, P., (2022). El Muestreo Intencional No Probabilístico como herramienta de la investigación científica en carreras de Ciencias de la Salud. *Revista Universidad y Sociedad*, 14(S5), 681-691. <https://rus.ucf.edu.cu/index.php/rus/article/view/3338>
- Reshmi, B., Unnikrishnan, B., Rajwar, E., Parsekar, S., Vijayamma, R. & Tumkur, B. (2021) Impact of public-funded health insurances in India on health care utilisation and financial risk protection: a systematic review. *BMJ Journals*, 11 (12). <https://bmjopen.bmj.com/content/11/12/e050077>
- Saldanha I., Adam G., Kanaan G., Zahradnik M., Steele D., Chen K., Peahl A., Danilack, V., Stuebe A.& Balk E. (2023) Health Insurance Coverage and



Postpartum Outcomes in the US. *Red JAMA*. 6(6).
<https://jamanetwork.com/journals/jamanetworkopen/fullarticle/2805510>

Secretaría General de la Presidencia (2024). *Fija el texto refundido, coordinado y sistematizado de la Constitución Política de la República De Chile*
<https://www.bcn.cl/leychile/navegar?idNorma=242302>

Sinibaldi, F. (2022). *Importancia de manejar un presupuesto familiar*.
<https://bit.ly/3NkwpAs>

Superintendencia de Salud (2021). *Seguros de Salud y Organización Industrial*.
https://www.superdesalud.gob.cl/app/uploads/2021/08/articles-20312_recurso_1.pdf

Superintendencia de Salud (2023). *Seguros privados voluntarios de Salud: revisión sistemática exploratoria*.
https://www.superdesalud.gob.cl/app/uploads/2023/06/articles-23429_recurso_1.pdf

Superintendencia de Salud. (2024). *Isapres*.
<https://www.superdesalud.gob.cl/superintendencia/isapres/#:~:text=Las%20Instituciones%20de%20Salud%20Previsional,el%20valor%20del%20plan%20pactado.>

Superintendencia de valores y seguros (2015). *Circular N°2180 de la CMF*.
https://www.cmfchile.cl/normativa/cir_2180_2015.pdf

Taylor, K., Compton, Skolnick, G., Scott, J., Becker, N., Dalton, V. & Moniz, M. (2021). Financial Hardship Among Pregnant and Postpartum Women in the



United States, 2013 to 2018. *Red JAMA*, 4(10).
<https://jamanetwork.com/journals/jamanetworkopen/fullarticle/2785593>

UNICEF (2021). Interacciones parentales para el cuidado, aprendizaje y desarrollo de los niños y niñas en Chile Síntesis de principales resultados.
<https://www.unicef.org/chile/media/4791/file/Interacciones%20parentales.pdf>

Vizcaíno, P., Maldonado, I. & Cedeño, R. (2023). Metodología de la investigación científica: guía práctica. *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar*, 7(4), 9723-9762.
<https://ciencialatina.org/index.php/cienciala/article/view/7658>



11. ANEXOS

Anexo 1. Cuestionario de investigación cuantitativa.

Estimado(a) participante,

La presente encuesta forma parte de un estudio de mercado que se está realizando en el contexto de una memoria para la carrera de Ingeniería Comercial de la Universidad Técnica Federico Santa María. El objetivo de este estudio es evaluar la demanda de un seguro privado con ahorro diseñado para ofrecer apoyo a las familias durante la etapa inicial de la parentalidad, es decir, cuando llega un hijo a la familia. Este seguro está pensado para todo tipo de familias y abarca diversas formas de parentalidad, con el fin de proporcionar coberturas adaptadas a las necesidades de los padres en este período crucial y brindar un respaldo financiero.

El producto está asociado a una serie de coberturas relacionadas a riesgos inherentes de la parentalidad, desde la posibilidad e incertidumbre de convertirse en padre o madre en cualquier momento hasta riesgos financieros, emocionales y de salud tanto de los padres como del bebé. Actualmente, no existe un seguro completo que atienda estas necesidades. Ante este vacío, este estudio tiene como objetivo analizar la demanda de un seguro que aborde dichas necesidades, ofreciendo una solución que se ajuste a las diversas circunstancias que enfrentan las familias en esta etapa.

Se asegura que la participación en esta encuesta es completamente anónima, y que los resultados obtenidos serán utilizados exclusivamente con fines académicos en el marco de este estudio.

Se agradece de antemano su colaboración, su opinión es fundamental para el desarrollo de este proyecto.



¿Cuál es su situación respecto a la parentalidad?

- Ya soy padre/madre

- Planeo ser padre/madre en el futuro

- No tengo interés en ser padre/madre

(Si responde "No tengo interés en ser padre/madre", finalice la encuesta aquí).

¿Resides en Chile?

- Si

- No

(Si responde "No ", finalice la encuesta aquí).



PRIMERA PARTE: PERFIL DEL ENCUESTADO

1. Sexo:

Masculino ()

Femenino ()

2. Rango de edad:

- Más de 34 años ()
- Entre 30 y 34 años ()
- Entre 25 y 29 años ()
- Entre 20 y 24 años ()

3. Sector de ocupación laboral:

- Empleado público ()
- Empleado privado ()
- Independiente formal ()
- Independiente informal ()
- Desempleado ()
- Otro

4. Ingreso familiar mensual:

- Entre \$500.000 y \$1.000.000 ()
- Entre \$1.000.001 y \$1.500.000 ()
- Entre \$1.000.501 y \$2.500.000
- Más de \$2.500.001 ()

5. Modalidad de ingresos mensuales:

Fijos () Variables ()



6. Estatus relacional

¿Cuál es su situación de pareja actual?

() Persona con pareja () Persona sin pareja () Casado () Unión Civil

7. Monto que estaría dispuesto a pagar por una póliza de seguro privado con ahorro de parentalidad

- Menos de 0,5 Uf ()
- Entre 0,5 Uf y 1 Uf mensual ()
- Entre 1 Uf y 3 Uf mensual ()
- Más de 3 Uf ()

SEGUNDA PARTE: ESTUDIO DE MERCADO PARA EL DESARROLLO DE UN SEGURO PRIVADO CON AHORRO EN EL INICIO DE LA PARENTALIDAD

<i>Instrucciones:</i> A continuación, se le presentan una serie de enunciados. Se recomienda leer cuidadosamente y marcar solo una alternativa por cada enunciado. Muchas gracias por su colaboración	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Sin opinión	Desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
DIMENSIONES DE LA VARIABLE: ESTUDIO DE MERCADO					



DIMENSIÓN: OFERTA ACTUAL DE SEGUROS PRIVADOS ASOCIADOS A LA PARENTALIDAD EN CHILE					
Características					
1. ¿Usted considera que los seguros privados en Chile ofrecen una amplia variedad de opciones?					
2. ¿Usted considera que las características de los seguros privados en Chile son fáciles de entender y comparar ?					
3. ¿Usted considera que la información sobre los seguros privados en Chile está disponible de manera clara y accesible?.					
Coberturas:					
4. ¿Usted considera que las coberturas ofrecidas por los seguros actuales son suficientes para cubrir las necesidades asociadas a la parentalidad?.					
5. ¿Usted considera que los seguros privados en Chile ofrecen una buena protección en caso de gastos médicos inesperados asociados a la parentalidad?.					



6. ¿Usted considera que existe una buena relación entre el costo y las coberturas ofrecidas por los seguros privados en Chile?.					
Requisitos					
7. ¿Usted considera que los requisitos para contratar un seguro privado en Chile son claros y fáciles de cumplir?.					
DIMENSIÓN: NECESIDADES Y EXPECTATIVAS					
8. ¿Usted considera importante contar con un seguro que cubra sus necesidades financieras en el inicio de la parentalidad ?					
9. ¿Usted valora la posibilidad de personalizar las coberturas del seguro?.					
10. ¿Usted espera que un seguro para el inicio de la parentalidad sea flexible y se adapte a sus necesidades cambiantes?					
DIMENSIÓN: DEMANDA					



11. ¿Ud. está interesado/(a) en adquirir un seguro privado con ahorro que le permita recibir pagos mensuales durante el inicio de la parentalidad?					
12. ¿Usted está interesado (a) en una póliza que cubra el 25% de los gastos médicos en el inicio de la parentalidad?					
13. ¿Usted está interesado (a) en una póliza que cubra el 50% de los gastos médicos en el inicio de la parentalidad?					
14. ¿Usted está interesado (a) en una póliza que cubra el 75% de los gastos médicos en el inicio de la parentalidad?					
15. ¿Usted está interesado (a) en una póliza que ofrezca flexibilidad en el cobro de los pagos hasta los 2 años de vida del bebé?					
16. ¿Usted está interesado (a) en una póliza que ofrezca cobertura médica para el bebé?					



17. ¿Usted está interesado (a) en una póliza que ofrezca cobertura médica para la madre en caso de parentalidad por parto?					
18. ¿Usted está interesado (a) en una póliza que ofrezca cobertura psicológica para los padres?					
19. ¿Usted está interesado (a) en una póliza que ofrezca cobertura de asistencia en lactancia para la madre lactante?					
20. ¿Usted está interesado(a) en una póliza que ofrezca cobertura para asistencia en lactancia materna, dirigida a bebés que enfrentan desafíos para lactar? Ejemplos de cobertura podrían incluir frenectomía y otros servicios especializados.					
21. ¿Usted está interesado(a) en una póliza que ofrezca cobertura adicional para tratamientos del bebé, incluyendo kinesiólogo, fonoaudiólogo y otras especialidades necesarias para afecciones comunes?					



22. ¿Usted está interesado (a) en una póliza que ofrezca cobertura por tiempo cotizado (ej. si cotiza 5 años, cubre 3; si cotiza 10 años, cubre 8)?					
23. ¿Usted está interesado (a) en una póliza que tenga compatibilidad con el subsidio del gobierno?					
24. ¿Usted está interesado (a) en una póliza que ofrezca cobertura en caso de haber estado desempleado (a) hasta 3 meses antes de la gestación?					
25. ¿Usted está interesado (a) en una póliza que ofrezca una tasa de interés competitiva?					
26. ¿Usted está interesado (a) en una póliza que ofrezca opción de retirar el ahorro en caso de no tener hijos?					
27. ¿Considera que un seguro de este tipo sería de interés para jóvenes profesionales que planean formar una familia?					
28. ¿Considera que un seguro de este tipo sería de interés para mujeres que, aunque actualmente no tienen					



un plan definido para formar una familia, reconocen la posibilidad de convertirse en madres en el futuro?					
29. ¿Considera que un seguro de este tipo sería de interés para hombres que, aunque actualmente no tienen un plan definido para formar una familia, reconocen la posibilidad de convertirse en padres en el futuro?					
30. ¿Considera que un seguro de este tipo sería de interés para los padres de jóvenes estudiantes, dado que podrían querer asegurar el bienestar de sus hijos en caso de que ellos se conviertan en padres en el futuro?					

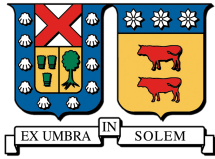
31. ¿Estaría dispuesto (a) a ceder parte de su ingreso mensual para asegurar un nivel de riqueza durante la parentalidad?

() Sí () No

32. ¿Está dispuesto a contratar un seguro de parentalidad con ahorro?

() Si () No

TERCERA PARTE: RECOLECCIÓN INFORMACIÓN RESPECTO AL SUBSIDIO DEL GOBIERNO, PARA PADRES QUE YA INICIARON LA PARENTALIDAD



33. ¿Cómo fue su experiencia con el pago del subsidio postnatal?

- Recibí el pago completo y en tiempo sin ningún problema.
- Recibí el pago completo, pero con retraso.
- No recibí el pago que correspondía.
- No apliqué para el subsidio postnatal.

34. ¿Recurrió a licencias médicas después de que terminó su postnatal?

- Sí, recurrí a licencias médicas.
- No, no recurrí a licencias médicas.
- No apliqué para el subsidio postnatal.

35. Si recurrió a licencias médicas después del posnatal, ¿Cómo fue su experiencia con los pagos? (Para quienes están en Isapre)

- Recibí el pago de las licencias médicas de manera oportuna y completa.
- Recibí el pago, pero con retraso.
- No recibí el pago que correspondía.
- No apliqué para licencias médicas después del postnatal.
- COMPIN rechazó mis licencias.
- No apliqué para el subsidio postnatal.
- No estoy en Isapre



36. Si recurrió a licencias médicas después del postnatal, ¿Cómo fue su experiencia con los pagos? (Para quienes están en Fonasa)

- Recibí el pago de las licencias médicas de manera oportuna y completa.
- Recibí el pago, pero con retraso.
- No recibí el pago que correspondía.
- No apliqué para licencias médicas después del postnatal.
- COMPIN rechazó mis licencias.
- No apliqué para el subsidio postnatal.
- No estoy en FONASA

37. ¿Cedió parte de su postnatal al padre del bebé?

- Sí, le cedí parte de mi postnatal al padre del bebé.
- No, no le cedí parte de mi postnatal al padre del bebé.
- No apliqué para el subsidio postnatal.

38. ¿Cuánto tiempo después de convertirse en mamá volvió a trabajar?

- Inmediatamente después de que terminó el postnatal.
- Después de que terminaron las licencias médicas posteriores al postnatal.
- No volví a trabajar.
- No apliqué para el subsidio postnatal.

39. ¿Qué motivo influyó más en su decisión de regresar al trabajo?



- Por necesidad financiera.
- Por preferencia personal.
- Una combinación de ambas razones.
- No volví a trabajar.
- No apliqué para el subsidio postnatal.

CUARTA PARTE : PREGUNTAS ABIERTAS PARA TODOS LOS ENCUESTADOS

40. ¿Qué le motivaría principalmente a contratar un seguro privado para los inicios de la parentalidad?

41. ¿Hay algo más que quisiera añadir sobre sus expectativas o preocupaciones respecto a este tipo de seguro?



Anexo 2. Guía de entrevista cualitativa.

Estimado colaborador:

La siguiente guía de entrevista ha sido diseñada para complementar la investigación cuantitativa realizada a través de una encuesta a potenciales clientes de un seguro con ahorro para los inicios de la parentalidad. El objetivo de estas entrevistas es obtener una comprensión de las percepciones, opiniones y experiencias de los actores clave del sector de seguros y de la salud materna.

El presente estudio, busca explorar las necesidades y expectativas de las familias al inicio de la parentalidad, las fortalezas y debilidades de la oferta actual de seguros, así como las oportunidades y desafíos para el desarrollo de un nuevo producto. A través de conversaciones abiertas y flexibles, esperamos recoger información valiosa que enriquezca los resultados obtenidos en la encuesta, proporcionando una visión más completa y detallada del mercado.

Para estructurar la entrevista, se han dividido las preguntas en dos secciones: un conjunto de preguntas generales aplicables a todos los entrevistados y un conjunto de preguntas específicas según su campo de expertiz.

Gracias por su colaboración.

Preguntas Generales

- Basándose en su opinión, ¿Cuáles son las principales necesidades financieras y emocionales de las familias al inicio de la parentalidad?
- Basándose en su opinión, ¿Qué tipo de coberturas considera que serían más valoradas en un seguro para los padres al inicio de la parentalidad?



(Ej. cobertura de salud, cobertura de accidente, cobertura hospitalización, asesoramiento financiero, etc.)

- Basándose en su opinión, ¿Qué expectativas tienen las familias respecto a los seguros privados en términos de flexibilidad, personalización y servicio al cliente?
- Basándose en su opinión, ¿Qué beneficios específicos considera esenciales en un seguro para los padres? (Ej. flexibilidad en los pagos, asesoramiento financiero, compatibilidad con subsidios gubernamentales, etc.)
- Basándose en su opinión, ¿Cuál sería el precio máximo que las familias estarían dispuestas a pagar por un seguro de este tipo?

1. Especialista : Seguros

- Basándose en su experiencia, ¿Cuál es su percepción general del mercado de seguros privados en Chile?
- Basándose en su experiencia, ¿Cómo ha evolucionado en los últimos años el mercado de seguros en Chile?
- Basándose en su experiencia, ¿Cuáles son las principales tendencias que observa en el mercado de seguros relacionados con la parentalidad?
- Basándose en su experiencia, ¿Considera que la oferta actual de seguros privados en Chile responde a las necesidades de las familias al inicio de la parentalidad? ¿Por qué?
- Basándose en su experiencia, ¿Cuáles son las principales fortalezas y debilidades de los seguros actuales en términos de coberturas, costos y requisitos?
- Basándose en su experiencia, ¿Qué aspectos considera que son más importantes para los consumidores al elegir un seguro de este tipo?



- Basándose en su experiencia, ¿Qué canales de distribución cree que serían más efectivos para comercializar este tipo de productos?
- Basándose en su experiencia, ¿Cuáles son los principales desafíos que enfrenta el mercado de seguros privados en Chile en relación a la parentalidad?
- Basándose en su experiencia, ¿Qué oportunidades ve para el desarrollo de nuevos productos y servicios en este segmento?

2. Especialista : Sicóloga Perinatal

- Basándose en su experiencia, ¿Cómo cree que un seguro financiero en los inicios de la parentalidad puede influir en la salud mental de los padres?
- Basándose en su experiencia, ¿Qué tipo de apoyo emocional y psicológico considera esencial incluir en un seguro para ayudar a los padres durante el inicio de la parentalidad? ¿Qué tipo de coberturas o beneficios?
- Basándose en su experiencia, ¿Cuáles son los desafíos emocionales más comunes que enfrentan los padres al inicio de la parentalidad?
- Basándose en su experiencia, ¿Crees que un seguro podría ayudar a abordarlos?
- Basándose en su experiencia, ¿Qué impacto puede tener un seguro financiero en los inicios de la parentalidad en la dinámica familiar?

3. Especialista : Asesora de Lactancia

- Basándose en su experiencia, ¿Crees que un seguro financiero puede apoyar a las madres en su proceso de lactancia?
- Basándose en su experiencia, ¿Qué tipo de coberturas o beneficios específicos relacionados en el periodo de la lactancia deberían incluirse en un seguro para los padres?



- Basándose en su experiencia, ¿Cuáles son los desafíos más comunes que enfrentan las madres lactantes y cómo podría un seguro del tipo propuesto ayudar a mitigarlos?

4. Especialista : Abogado especialización Seguros

- Basándose en su experiencia, ¿Cuáles son las principales regulaciones y leyes en Chile que afectan la creación y comercialización de seguros privados para la parentalidad?
- Basándose en su experiencia, ¿Existen restricciones legales específicas que deberían considerarse al diseñar un seguro con ahorro para los inicios de la parentalidad?
- Basándose en su experiencia, ¿Qué tipo de cláusulas contractuales recomendaría incluir en un seguro para la parentalidad para proteger tanto a la aseguradora como al asegurado?
- Basándose en su experiencia, ¿Cómo se podría estructurar el seguro con ahorro para que contemple la posibilidad de reembolsos en caso de no utilizar el seguro debido a no tener hijos?
- Basándose en su experiencia, ¿Qué consideraciones legales deben tenerse en cuenta al definir qué coberturas incluir y qué exclusiones aplicar en un seguro de este tipo?
- Basándose en su experiencia, ¿Qué tendencias en la regulación de seguros en Chile podrían afectar la creación de un seguro con ahorro para la parentalidad?



Anexo 3. Entrevistas realizadas

Entrevista N°01

Entrevistado: Especialista en Seguros MAPFRE (Ánonimo)

Preguntas Generales

¿Cuáles son las principales necesidades financieras y emocionales de las familias al inicio de la parentalidad?

Las familias que comienzan la aventura de la parentalidad enfrentan desafíos significativos, tanto financieros como emocionales. Desde una perspectiva financiera, es crucial contar con recursos suficientes para cubrir los costos médicos y de cuidado del recién nacido, así como los gastos diarios que se multiplican con la llegada del bebé. La estabilidad es clave, y la falta de ingresos adicionales durante la baja por maternidad o paternidad puede generar estrés.

En cuanto a las necesidades emocionales, los padres suelen sentirse abrumados por la responsabilidad y el cambio de vida que implica tener un hijo. La incertidumbre sobre cómo cuidar adecuadamente a un recién nacido y la falta de apoyo emocional pueden generar una gran ansiedad. Es esencial que tengan acceso a redes de apoyo, educación parental y servicios que los orienten durante esta etapa.

¿Qué tipo de coberturas considera que serían más valoradas en un seguro para los padres al inicio de la parentalidad?



Un seguro diseñado para los padres en esta etapa debería incluir coberturas que aborden tanto los riesgos médicos como los emocionales. La cobertura de salud es fundamental, no solo para el bebé, sino también para la madre, especialmente en casos de complicaciones postparto. La cobertura de accidentes para el bebé y de salud catastrófica podría ofrecer una seguridad adicional. Además, sería muy valioso incluir el acompañamiento psicológico para los padres, y asesoramiento financiero para ayudarles a gestionar los nuevos gastos. Las familias valoran la flexibilidad, por lo que las coberturas personalizables que se ajusten a sus necesidades específicas serían altamente apreciadas.

¿Qué expectativas tienen las familias respecto a los seguros privados en términos de flexibilidad, personalización y servicio al cliente?

Las familias esperan que los seguros privados ofrezcan soluciones a la medida de sus necesidades. Quieren productos que se adapten a su realidad, sin la sensación de estar comprando un producto genérico. La personalización es clave: desde ajustar las primas hasta seleccionar coberturas específicas. En cuanto al servicio al cliente, las familias buscan claridad y transparencia. Quieren sentir que están respaldadas por un equipo que entiende sus necesidades, que no les oculta información con "letra chica" y que está disponible para resolver cualquier duda o problema de forma rápida y eficiente.

¿Qué beneficios específicos considera esenciales en un seguro para los padres?

En un seguro para padres, es fundamental incluir flexibilidad en los pagos, ajustándose a la situación financiera de la familia, especialmente en relación con su situación laboral antes de la parentalidad. Además, es crucial ofrecer opciones de reembolso en caso de no uso, lo que proporciona tranquilidad y confianza en la



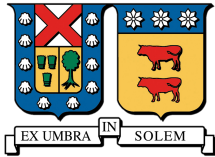
inversión realizada. Por otra parte la cobertura debería ser más completa para quienes contraten el seguro en etapas tempranas, incentivando un compromiso a largo plazo, eso también es más beneficioso para la compañía. También es “inteligente” destacar la compatibilidad con el post- natal, sobre todo ahora que hay un proyecto para que este se extienda por un año, y además ofrecer por ejemplo acceso a telemedicina 24/7 para consultas de emergencia. Esos son beneficios que no le cuestan mucho a la compañía, hay muchos seguros que incluyen la medicina 24/7 y la compatibilidad con subsidio no es un tema legal, es simplemente recibir ambos beneficios, o quizás cuando el beneficio del post natal disminuya o finalice, comenzar a cobrar el seguro, ante todo la flexibilidad.

5. ¿Cuál sería el precio máximo que las familias estarían dispuestas a pagar por un seguro de este tipo?

Más que un precio máximo, lo que importa es la percepción de valor. Las familias están dispuestas a pagar más si sienten que el seguro realmente les ofrece la protección y el apoyo que necesitan. Sin embargo, en general, los planes deben ser accesibles, con un costo mensual que no represente una carga significativa en el presupuesto familiar. Ofrecer diferentes niveles de cobertura, con la posibilidad de agregar beneficios adicionales según las necesidades de cada familia, puede ser una forma efectiva de atraer a un amplio rango de clientes. Un rango razonable podría comenzar desde 0,6 UF hasta 2,5 UF mensuales, a priori sin ponerle mucho estudio, dependiendo del nivel de cobertura y beneficios adicionales que se ofrezcan. Lo que es clave que el costo no represente una carga significativa para el presupuesto familiar, pero que al mismo tiempo refleje el valor de la protección integral que se está ofreciendo.

Preguntas de Expertiz

¿Cuál es su percepción general del mercado de seguros privados en Chile?



En Chile el mercado de seguros privados ha tenido un crecimiento importante en los últimos años. Aunque hay algunas compañías grandes que dominan, se nota que hay más opciones y que las empresas están esforzándose por adaptarse mejor a lo que la gente necesita. Los seguros de vida y salud, en particular, han ganado relevancia porque cada vez más personas se preocupan por su bienestar y estabilidad económica. Es algo que la gente valora mucho hoy en día. Eso sí, el mercado también enfrenta sus desafíos. La competencia es fuerte, y los consumidores ahora esperan no solo buenas coberturas, sino también flexibilidad, transparencia y un servicio al cliente de calidad. Las compañías que logran ofrecer todo eso son las que están destacando. Y un factor clave en todo esto es la experiencia de otros. Las experiencias positivas pueden motivar a más personas a contratar un seguro, mientras que las negativas pueden desanimarlas. La opinión de quienes ya han tenido un seguro pesa mucho en la decisión final, porque al final del día, nadie quiere tener una mala experiencia, especialmente en algo tan importante.

¿Cómo ha evolucionado en los últimos años el mercado de seguros en Chile?

El mercado de seguros en Chile ha evolucionado de manera interesante en los últimos años. Hemos visto un crecimiento notable, con una tasa promedio anual del 6,5%, lo que nos pone en una buena posición en comparación con otros países de la región. Sin embargo, en comparación con mercados más maduros como el europeo, donde la penetración de seguros es considerablemente mayor, todavía tenemos un largo camino por recorrer para alcanzar esos niveles de confianza y sofisticación. Por ejemplo, en Europa, la penetración de seguros supera el 7% del PIB, mientras que en Chile apenas ronda el 4,5%. Esto refleja que, si bien hemos avanzado, todavía existe una brecha en términos de acceso y educación financiera en el país. Además, la entrada de nuevos actores, como



bancos y retailers, ha hecho que el mercado sea más competitivo y accesible, lo que es positivo porque los precios han bajado en algunos segmentos. Pero por otro lado, esta diversificación ha llevado a que algunos jugadores menos especializados ofrezcan productos que no siempre cumplen con las expectativas. Esto ha resultado en un aumento de los reclamos, lo que afecta la confianza de los consumidores. Así que, aunque el mercado ha crecido y se ha diversificado, aún tenemos trabajo por hacer para garantizar que la calidad y la confianza se mantengan a la altura de las expectativas de los clientes.

¿Cuáles son las principales tendencias que observa en el mercado de seguros relacionados con la parentalidad?

Una tendencia notable es el aumento en productos de ahorro y protección para hijos. Muchos padres buscan asegurar un futuro para sus hijos desde el momento en que nacen, invirtiendo en productos que garanticen su educación o un patrimonio inicial. Sin embargo, todavía existe un vacío en el mercado para seguros que cubran las necesidades inmediatas de la parentalidad, como lo que este estudio de mercado está explorando.

¿Considera que la oferta actual de seguros privados en Chile responde a las necesidades de las familias al inicio de la parentalidad? ¿Por qué?

Mira, existen varios productos que, aunque no están diseñados específicamente para la parentalidad, ofrecen coberturas relevantes para las familias en esta etapa. Por ejemplo, MAPFRE Salud Global es un seguro de salud integral que cubre hospitalizaciones, intervenciones quirúrgicas y atención médica en diversas especialidades, lo cual puede ser crucial durante el embarazo y el posparto. Otro producto por ejemplo es el Seguro de Vida Temporal, que, aunque está más orientado a la protección financiera general, incluye coberturas adicionales para



apoyar a las familias en caso de fallecimiento de uno de los padres durante la crianza temprana. Además, MAPFRE también ofrece seguros específicos para la maternidad, que pueden cubrir hospitalizaciones relacionadas con el embarazo y el parto, pero hasta el parto, y hay otros seguros de accidentes que protegen al bebé en sus primeros años de vida. Sin embargo, sigue existiendo una brecha para un producto que combine estos beneficios en un paquete integral dirigido exclusivamente a las necesidades de las familias en los inicios de la parentalidad, eso no existe hasta dónde yo se.

¿Cuáles son las principales fortalezas y debilidades de los seguros actuales en términos de coberturas, costos y requisitos?

Las principales fortalezas de los seguros actuales radican en la flexibilidad de algunos productos que permiten cierta personalización y en la transparencia con la que algunas compañías, como MAPFRE, tratan a sus clientes desde el inicio. Sin embargo, las debilidades incluyen la accesibilidad económica, ya que no todos los consumidores pueden permitirse mantener estos productos a largo plazo. Además, la falta de productos específicos para situaciones como el inicio de la parentalidad revela una debilidad en la oferta actual.

¿Qué aspectos considera que son más importantes para los consumidores al elegir un seguro de este tipo?

Los consumidores valoran la relación costo-beneficio, asegurándose de que el seguro cubra sus necesidades específicas sin ser una carga financiera. La confianza en la compañía aseguradora, la claridad en los términos del contrato y la posibilidad de personalizar el producto son factores determinantes en la decisión



de compra. Ahora, pensando en este seguro, lo ideal es que identifiquen esa necesidad cuanto antes, va mucho con la educación.

¿Qué canales de distribución cree que serían más efectivos para comercializar este tipo de productos?

Definitivamente los canales digitales han cobrado una gran importancia, especialmente en un mundo post-pandemia. Los jóvenes están acostumbradas a gestionar sus necesidades a través de plataformas en línea, por lo que la distribución digital, acompañada de una sólida estrategia de marketing en redes sociales, sería altamente efectiva. Sin embargo, las recomendaciones de conocidos siguen siendo herramientas poderosas en la comercialización de seguros, más de lo que te imaginas.

¿Cuáles son los principales desafíos que enfrenta el mercado de seguros privados en Chile en relación a la parentalidad?

Creo que uno de los principales desafíos en el mercado de seguros privados en relación a la parentalidad es la percepción del riesgo y la necesidad de diseñar un producto que sea sostenible tanto para las aseguradoras como para los asegurados. Las compañías tendrían que encontrar un equilibrio entre ofrecer este producto de tal manera que cubra los riesgos específicos asociados a la parentalidad, como complicaciones médicas o el impacto económico del nacimiento de un hijo, y además asegurarse de que el costo del seguro sea accesible para las familias. Sin embargo, desde la perspectiva de las aseguradoras, este tipo de producto también presenta una oportunidad estratégica. Un seguro parental que incluya un componente de ahorro permitiría a las compañías gestionar esos fondos de manera similar a otros productos



financieros, maximizando su rentabilidad mientras brindan la cobertura. Esto no solo representaría un nuevo flujo de ingresos, sino que también ayudaría a construir una relación a largo plazo con los clientes. Además, hay que considerar la disminución de la tasa de natalidad en Chile, creo que podría resultar en una menor frecuencia de siniestros, lo que haría más viable este tipo de seguro a largo plazo. Desde mi experiencia en el desarrollo de productos, veo que un seguro bien diseñado no solo llenaría un vacío en el mercado, sino que también ofrecería a la empresa acceso a capital que podría ser gestionado para generar retornos. Igual, en todo desarrollo de producto es crucial considerar los aspectos legales relacionados con los seguros en Chile. Según la Ley de Seguros, es necesario definir claramente cuáles son los factores de riesgo que se cubrirán y los beneficios que se asegurarán. Hay que asegurarse de que el producto cumpla con todas las normativas, eso es fundamental para su éxito y para generar confianza en los consumidores.

¿Qué oportunidades ve para el desarrollo de nuevos productos y servicios en este segmento?

Pienso, que existe una oportunidad en el desarrollo de seguros que cubran de manera completa las necesidades de las familias al inicio de la parentalidad. Un producto que combine protección financiera, cobertura médica, apoyo emocional y otros, podría llenar este vacío, por lo demás importante, en el mercado. Además, la inclusión de servicios adicionales como asesoramiento psicológico y financiero podría hacer que este producto se destaque y ofrezca un valor añadido significativo.



Entrevista N°02

Entrevistado: Especialista en Seguros, Camila Schneider MetLife

Preguntas Generales

Basándose en su opinión, ¿Cuáles son las principales necesidades financieras y emocionales de las familias al inicio de la parentalidad?

Poder contar con los recursos necesarios que sean requeridos en la primera infancia, cubrir las necesidades naturales básicas tanto del lactante como de la madre, como cualquier eventualidad que pueda surgir en el lado médico.

Por el lado de las necesidades emocionales, me imagino que principalmente en temas de comprensión de lo que está sucediendo, pensando que no siempre sabrán interpretar qué es lo que el menor requiere.

Basándose en su opinión, ¿Qué tipo de coberturas considera que serían más valoradas en un seguro para los padres al inicio de la parentalidad? (Ej. cobertura de salud, cobertura de accidente, cobertura hospitalización, asesoramiento financiero, etc.)

Cobertura de salud catastrófica y seguro que tenga como beneficio el acompañamiento psicológico, pensando que el primero incluye enfermedades y accidentes. La segunda principalmente para el apoyo a las madres que puedan requerirlo.



Basándose en su opinión, ¿Qué expectativas tienen las familias respecto a los seguros privados en términos de flexibilidad, personalización y servicio al cliente?

Hay mucho desconocimiento en cómo se identifica cuál seguro se acomoda más a cada cliente. Generalmente piensa que hay una “letra chica” que no se explica bien y puede que no me sirva al 100%, lo ven como productos genéricos que no se acomodan a las reales necesidades, siendo que sí existen.

Basándose en su opinión, ¿Qué beneficios específicos considera esenciales en un seguro para los padres? (Ej. flexibilidad en los pagos, asesoramiento financiero, compatibilidad con subsidios gubernamentales, etc.)

Poder contar con telemedicina 24/7 y asesoramiento psicológico.

Basándose en su opinión, ¿Cuál sería el precio máximo que las familias estarían dispuestas a pagar por un seguro de este tipo?

Más que un máximo, ya que depende de cada familia y personas en particular, pensaría en un mínimo, en donde entregue cobertura no sólo a padres y primeros hijos, si no como plan familiar. Los máximos los dejaría en los adicionales que pueden agregarse para aumentar los beneficios que podría otorgar el plan.

Preguntas de Expertiz

Basándose en su experiencia, ¿Cuál es su percepción general del mercado de seguros privados en Chile?



Siento que aún hay mucho desconocimiento del tema, si bien hay algunos que son más instruidos que otros, las personas le toman más peso a la cobertura cuando a algún cercano les ocurre algo, ahí ven cómo funciona el tema según cómo se resuelve el caso.

Basándose en su experiencia, ¿Cómo ha evolucionado en los últimos años el mercado de seguros en Chile?

Es interesante el crecimiento de este ámbito porque se ha visto cómo otras industrias no relacionadas al tema, implementan los seguros en su parrilla de ventas. Yo creo que “Pastelero a sus pasteles”, es decir, hoy es común ver como un supermercado que te ofrece una tarjeta de crédito va a poder ayudarte a siniestrar una cuenta clínica millonaria o un seguro de vida, o una entidad bancaria digital, sin oficinas presenciales, ¿va a lograr ayudarte en caso de activar un seguro frente a un accidente aéreo?

Siento que principalmente ha aumentado la competencia tanto en volumen como en precios más bajos (que significan coberturas más bajas. Además, por tanto, más reclamos. Pero siguen teniendo muchas más desventajas que no hacen que sean fuertes competidores.

Basándose en su experiencia, ¿Cuáles son las principales tendencias que observa en el mercado de seguros relacionados con la parentalidad?

Actualmente los beneficios que se entregan relacionados a este aspecto son referidos al ahorro para los hijos, muchos padres quieren empezar de antes a dejarles algo, ya sea dinero para educación, para comprarles un primer auto, viaje de estudios, etc. Que si tienen el suficiente capital les permite hacer este plan desde que nacen.



Basándose en su experiencia, ¿Considera que la oferta actual de seguros privados en Chile responde a las necesidades de las familias al inicio de la parentalidad? ¿Por qué?.

No existe un seguro como tal que ayude a las personas que atraviesan todas estas interrogantes del inicio de la parentalidad, pueden existir productos que por separado entreguen ciertos beneficios, pero no sería lo mismo.

Basándose en su experiencia, ¿Cuáles son las principales fortalezas y debilidades de los seguros actuales en términos de coberturas, costos y requisitos?

Fortaleza: En nuestra compañía se trabaja con la transparencia desde el inicio, en las reuniones con los clientes se entrega toda la información que se requiere previo al contrato como resolver cualquier consulta que pueda tener al respecto.

Una posible mejora sería la accesibilidad para todos en términos económicos, ya que la mantención de este tipo de productos requiere un capital que la verdad no es alto, pero si se busca que se mantenga en el tiempo, no todos tienen esa capacidad.

Basándose en su experiencia, ¿Qué aspectos considera que son más importantes para los consumidores al elegir un seguro de este tipo?

En primer lugar, los beneficios según el producto a contratar, que sienta que responda sus propias necesidades, que lo ayude en momentos de dificultad y que su pago sea algo que pueda hacer sin que le genere grandes diferencias en la capacidad de ahorro.

Basándose en su experiencia, ¿Qué canales de distribución cree que serían más efectivos para comercializar este tipo de productos?



Hoy toma bastante fuerza el uso de las redes y medios digitales, poder contar con personas que tienen el producto y cuenten su experiencia. Pero siempre ha funcionado el boca a boca.

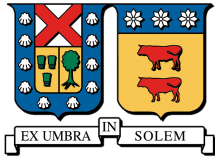
Basándose en su experiencia, ¿Cuáles son los principales desafíos que enfrenta el mercado de seguros privados en Chile en relación a la parentalidad?

Existen varios riesgos asociados a integrar un seguro de este tipo para una compañía, pues los expertos en este tema puede que identifiquen que es más probable que se siniestren más veces un producto de este estilo que otro en particular, por tanto, podría ser más costo que ganancia para la compañía.

Basándose en su experiencia, ¿Qué oportunidades ve para el desarrollo de nuevos productos y servicios en este segmento?

Siempre es interesante el crecimiento de las compañías de seguro en diversos ámbitos y que puedan acompañar a las personas en todo el recorrido de la vida, adaptarse y flexibilizar mediante la cercanía que puede lograr.

Un producto que se cree con estos fines, permitiría aumentar el interés de las personas si es que los beneficios que entrega permiten cubrir las necesidades que se generan en estos temas.



Entrevista N°03

Entrevistado: Nutricionista y Asesora de Lactancia Paula Campos

Preguntas Generales

Basándose en su opinión, ¿Cuáles son las principales necesidades financieras y emocionales de las familias al inicio de la parentalidad?

Acá siento que se están haciendo 2 preguntas en una, quizás sería bueno separarlas, si bien se pueden llegar a relacionar ya que lo financiero puede afectar las emociones, no necesariamente esos procesos se dan en conjunto.

Las necesidades financieras van en distintas etapas:

Etapas de planificación familiar, donde la pareja busca asesoría para quedar embarazada, por lo tanto, consume controles ginecológicos.

En el caso que haya dificultades para embarazarse se suman controles adicionales de especialidad para optar a un programa de reproducción asistida, la que involucra tratamientos y exámenes que deben efectuarse en ambos padres para determinar las causas de lo puede estar sucediendo.

Etapas del embarazo: La madre debe asistir a controles ginecológicos programados los cuales son mínimo 7 durante el embarazo, además de controles ecográficos, exámenes de rutinas, derivaciones a otros profesionales que trabajen temas de salud materna como sesiones de Kine de piso Pélvico, atenciones nutricionales.

Luego viene el parto y hospitalización considerando de acuerdo al tipo de parto los cobros asociados y los días de hospitalización pensando en un parto sin complicaciones. En el caso de complicaciones se debe sumar a esto



hospitalización del bebé con un cobro de acuerdo a las intervenciones realizadas y el tiempo de hospitalización.

Etapas Post parto:

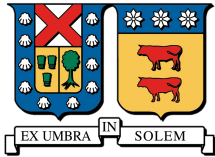
- *Atenciones ginecológicas post parto*
- *Atenciones o controles de niño sano*
- *Atenciones de otros profesionales de la salud con prestaciones como clínicas o consultas de lactancia.*
- *Atenciones necesarias de otras atenciones de salud como: controles dentales, controles de especialidad por otras necesidades de salud.*

En el caso de muchas familias el planificar la llegada de un hijo les puede significar generar un ahorro previo de dinero, con el fin de asumir gastos que no siempre están cubiertos por los sistemas de salud públicos o privados. Junto con ello las instituciones como ISAPRES y FONASA retardan el reembolso o pago de licencias parentales, por lo que se condiciona hoy la maternidad a un tema de acceso financiero.

La inseguridad financiera genera preocupación e incertidumbre. Se debiese considerar un apoyo transversal en estas materias sobre todo en un país con una baja tasa de natalidad.

Basándose en su opinión, ¿Qué tipo de coberturas considera que serían más valoradas en un seguro para los padres al inicio de la parentalidad? (Ej. cobertura de salud, cobertura de accidente, cobertura hospitalización, asesoramiento financiero, etc.)

En mi opinión debiese considerarse mayor cobertura a las atenciones más demandadas, también a aquellas de tipo catastrófico como enfermedades que requieren hospitalización y apoyo a los retrasos en las coberturas de pagos de licencias médicas.



Basándose en su opinión, ¿Qué expectativas tienen las familias respecto a los seguros privados en términos de flexibilidad, personalización y servicio al cliente?

Hay diversos relatos, las coberturas variadas y las condiciones de reembolso o acceso de a los beneficios son condicionadas o con letra chica de cómo acceder a esos beneficios. Lo que puede generar inseguridad en que de verdad se cumpla lo que se acordó en el contrato o que el trámite para acceder es engorroso.

- *Basándose en su opinión, ¿Qué beneficios específicos considera esenciales en un seguro para los nuevos padres? (Ej. flexibilidad en los pagos, asesoramiento financiero, compatibilidad con subsidios gubernamentales, etc.)*
- *Flexibilidad en los pagos*
- *Asesoría financiera*
- *Compatibilidad con otros subsidios*

Basándose en su opinión, ¿Cuál sería el precio máximo que las familias estarían dispuestas a pagar por un seguro de este tipo?

Por un seguro de este tipo debiera considerarse como máximo un pago de 2 UF mensuales. Idealmente que la contratación del seguro sea al menos unos 6 meses antes de iniciar la planificación familiar.

Pregunta de Expertiz

Basándose en su experiencia, ¿Crees que un seguro financiero puede apoyar a las madres en su proceso de lactancia?



Si lo puede apoyar, sería ideal que parte de las coberturas del seguro de maternidad incluyan este tipo de prestaciones como las consultas o clínicas de lactancia, las cuales debiesen ser entregadas por personal de salud calificado e inscrito en la superintendencia de salud.

Basándose en su experiencia, ¿Qué tipo de coberturas o beneficios específicos relacionados en el periodo de la lactancia deberían incluirse en un seguro para los padres?

Las coberturas debiesen incluir al menos 2 sesiones: 1 ingreso + 1 control por concepto de consulta de lactancia.

Dependiendo del plan del asegurado que incluya pago total o parcial o lo que no logra cubrir otros seguros, Isapre o Fonasa en modalidad de libre elección.

Las prestaciones debiesen ser otorgadas por profesionales de la salud capacitados, reconocidos por la superintendencia de salud.

También la aseguradora en cuestión podría tener convenios de salud con centros de salud o empresas privadas que presten este servicio, dado que los sistemas públicos lo incluyen (personas que pertenecen al FONASA y que se atienden de los servicios de salud pública).

Basándose en su experiencia, ¿Cuáles son los desafíos más comunes que enfrentan las madres lactantes y cómo podría un seguro del tipo propuesto ayudar a mitigarlos?

Los desafíos en el post parto son variados, dentro del espectro estos se dividen en necesidades de la madre y necesidades del bebé o recién nacido.

Necesidades de la madre:

- *Atención kinesiológica para rehabilitación post cesárea o manejo de heridas.*



- *Atención por consulta o clínica de lactancia en situaciones de dificultades para amamantar.*
- *Atención de salud mental para madres que estén con diagnósticos o sintomatología sugerente a enfermedades de origen de salud mental.*
- *Atención de salud por problemas ginecológicos post parto.*

Necesidades de bebé:

- *Atención de salud pediátrica por concepto de controles de niño sano*
- *Atención de salud pediátrica o de especialista pediátrico por concepto de enfermedades agudas*
- *Atención de salud pediátrica o de especialista pediátrico por concepto de enfermedades crónicas*
- *Atención de salud por otros profesionales de salud para tratamiento o rehabilitación (Kinesiólogo, terapeuta ocupacional, fonoaudiología)*
- *Cobertura de vacunación para aquellas vacunas que no estén consideradas en el Programa Nacional de Inmunizaciones.*

Entrevista N°04

Entrevistado: Abogado especialización Seguros Gianfranco Guggiana

Preguntas generales:

Basándose en su opinión, ¿Cuáles son las principales necesidades financieras y emocionales de las familias al inicio de la parentalidad?

Yo creo que financieramente las necesidades principales son las relacionadas con la alimentación. Cada vez son más comunes las necesidades especiales por alergias, leches bastante caras que son especiales para guagüitas con alergias. Esos son costos. Y emocionalmente, diría que la necesidad principal es tener seguridad de contar con herramientas financieras disponibles en caso de cualquier



percance que pueda ocurrir en los primeros meses de vida, como cualquier tipo de enfermedad que se manifieste, por ejemplo.

Basándose en su opinión, ¿Qué tipo de coberturas considera que serían más valoradas en un seguro para los padres al inicio de la parentalidad? (Ej. cobertura de salud, cobertura de accidente, cobertura hospitalización, asesoramiento financiero, etc.)

Yo creo que las más valoradas serían las de salud por enfermedades que aparecen en los primeros meses, sobre todo por el tema de las alergias alimentarias o problemas congénitos, como malformaciones que no se detectan durante el embarazo y aparecen después del nacimiento. Eso implica costos inesperados, gastos hospitalarios y tratamientos de enfermedades que se manifiestan después del nacimiento, gastos imprevistos, y mantención de medicamentos.

Basándose en su opinión, ¿Qué expectativas tienen las familias respecto a los seguros privados en términos de flexibilidad, personalización y servicio al cliente?

Yo diría que la expectativa principal es que funcione, en el sentido de que cuando ocurra efectivamente algún problema, el seguro esté ahí de forma pronta y que cumpla con lo informado y que no haya letra chica. Que la prima, el contrato, que son textos largos escritos en términos legales, muchas veces difíciles de entender, no prevalezca sobre lo que se informó al momento de contratarlo, que eso queda plasmado en otros instrumentos más simples, por ejemplo, los certificados de cobertura en la propuesta del seguro, lo que se había conversado por WhatsApp, si fue contratado por internet, etcétera, que eso prevalezca. Que se cumpla con eso, con la información que se dio al principio y lo que la persona entendió de buena fe que era lo que estaba comprando. La expectativa de que cumpla y también que, ojalá al momento de contratarse, el seguro esté, ojalá lo más hecho



a la medida personal del cliente, independiente de las cláusulas generales, pero que tenga particularidades que sean precisas para la persona."

Basándose en su opinión, ¿Qué beneficios específicos considera esenciales en un seguro para los nuevos padres? (Ej. flexibilidad en los pagos, asesoramiento financiero, compatibilidad con subsidios gubernamentales, etc.)

"Lo más importante sería que haya compatibilidad, es decir, que por tener este seguro no se pierda ningún otro beneficio, obviamente, sino que sean complementarios. También el tema de la flexibilidad de los pagos, en el sentido de que uno pueda elegir según lo que le convenga, si es que requiere un pago en una sola cuota, o si puede irse flexibilizando según el tipo de problema que haya. Por ejemplo, si son gastos de medicamentos, bueno que puedan irse pagando cada vez que se va comprando; si son gastos hospitalarios por algún tipo de emergencia, que se pague todo de una vez. Y que opere de forma rápida, eso es lo que importa, que sea rápido y que no haya necesidad de estar haciendo mucho trámite ni burocracia al momento de querer que el seguro aplique. Y sobre todo, si son gastos altos, que el seguro primero cubra, y que no sea con un pago de la parte asegurada que después haya que pedir el reembolso, sino que el seguro se aplique de forma primaria. Ah, y si hay algún tipo de copago, bueno eso será cargo de la parte asegurada, pero que la parte gruesa esté cubierta de antemano por la compañía del seguro."

Basándose en su opinión, ¿Cuál sería el precio máximo que las familias estarían dispuestas a pagar por un seguro de este tipo?

"Bueno, dependiendo obviamente de la amplitud y del tipo de cobertura y de riesgo que estén cubiertos, yo creo que podría ser un rango entre 1 UF por lo menos, y hasta 3 UF, sería como lo máximo. Una de 35,000 a 100,000 pesos, que



me parece una cantidad alta en todo caso; en el caso que fuera lo máximo, sería un seguro que tendría que tener una cobertura bien amplia, pero me parece que 1 UF es como lo mínimo."

Preguntas de Expertiz

Basándose en su experiencia, ¿Cuáles son las principales regulaciones y leyes en Chile que afectan la creación y comercialización de seguros privados para la parentalidad?

Los seguros son, técnicamente hablando, un contrato de adhesión. Esto significa que las partes no negocian los términos como si fueran dos personas cualquiera en iguales condiciones, sino que hay una parte que es la dominante, la que tiene toda la estructura y el conocimiento de la materia, que sería la compañía de seguro, y la parte débil, que es el consumidor de este producto o servicio, los seguros, y los asegurados son la parte débil, consumidores para estos efectos. Por tanto, si viene un contrato con características especiales, como ser un contrato de adhesión y también un contrato dirigido, es decir, que la ley se ha metido a regularlo porque es un contrato que tiene mucha connotación social, el legislador ha decidido regularlo para establecer los marcos sobre los cuales se pueden mover las partes, en particular la parte que ofrece el producto o el servicio, en este caso la compañía de seguros. Las normas principales que regulan el seguro están en el Código de Comercio, del artículo 512 en adelante hasta el 601, dividido en tres partes: normas generales, que son las del 512 al 543, aplicables a todo tipo de seguros. Los seguros se dividen en seguros de daños y seguros de personas. Los seguros de daño son los de primera categoría y son los seguros que recaen sobre riesgos respecto de las cosas o sobre el patrimonio o sobre derechos que aseguran ciertas obligaciones, etc., y los de persona, que son los seguros de vida, los seguros de renta vitalicia y los de salud, que se pueden



asegurar en ambas categorías. Hay otro tipo de seguro también, que son los de crédito, que se pueden ofrecer por aseguradoras que sean exclusivamente dedicadas al riesgo de esos seguros. Los artículos 545 al 587 regulan los seguros de daños, que son los seguros que cubren los riesgos respecto de las cosas o del patrimonio de alguien, o de derechos que tenga. Ahí estarían los seguros de robo, de incendio y los seguros vehiculares, como los de responsabilidad civil, los seguros de crédito, los seguros de caución o de garantía son los seguros de daños que están cubiertos por la compañía de seguros del primer grupo, seguros generales. La compañía de seguros del primer grupo no puede asegurar riesgos del segundo grupo, que son los de vida o de personas; tienen que ser empresas distintas. Los seguros de personas van del 588 al 601, ahí están los seguros por fallecimiento, por incapacidad, tu renta vitalicia, los seguros de vida con ahorro, que están regulados no de forma clara en la ley pero tratados por la CMF en las circulares 2180 y la norma de carácter general 306, donde se tratan bastante bien el valor póliza, que es la cuenta única que va agregada al capital asegurado y que en caso de fallecimiento, la cuenta única es la que va creciendo a medida que las inversiones que haya hecho la compañía sean exitosas, y a esa cuenta única los asegurados pueden hacer tipos de deducciones o de rescates, que pueden ser parciales o totales, y el monto del valor póliza o de la cuenta única de inversión va bajando en la medida que el rescate sea mayor o menor y eso está pactado en la póliza. Hay algunas pólizas que son flexibles en el sentido de que se puede rescatar totalmente después de un plazo mínimo, se pueden hacer rescates parciales por cierto monto mínimo o máximo durante el tiempo que esté, hay también primas únicas, donde pagas la prima de inmediato o hay prima esporádica, donde una cantidad va al ahorro y la otra va a la propiedad de la compañía, también puede ser que vaya toda la prima a la cuenta única de ahorro, etc., esa cuenta única está también sujeta a la reducción de los gastos que estén pactados en la póliza, gastos por manutención, por funcionamiento, etc."



Basándose en su experiencia, ¿Existen restricciones legales específicas que deberían considerarse al diseñar un seguro con ahorro para los inicios de la parentalidad?

"Yo creo que técnicamente se podría porque, en el fondo, como te digo, no están regulados precisamente por ley. Me parece que si no hay la posibilidad de un rescate en un plazo que no sea muy largo, que no se pueden hacer rescates ni parciales ni totales, se termina mezclando la figura con otro tipo de seguro, por ejemplo con un seguro de sobrevivencia. Por ejemplo, si tengo 20-30 años y no puedo hacer ningún rescate hasta los 50, y recién ahí puedo, sería como un seguro de sobrevivencia, es decir, si estoy vivo a los 50, entonces me pueden dar algo del valor póliza o de lo que tenga yo ahorrado. Me parece que habría que ver bien la figura en el sentido de que sea un seguro de vida con ahorro o de sobrevivencia con ahorro. Si tengo 50, ¿qué pasa? ¿Voy a poder hacer el rescate pero todavía no hay capital porque el capital es únicamente si fallezco? Pues, digo, me parece que hay libertad para plantear lo que sea legalmente; no veo problema porque no hay ninguna norma que lo regule, por tanto, está entregado a cómo se regule por el mercado mismo. No me parece que haya límites legales, sino que sería más bien una cosa del mercado, cómo lo maneja y cómo la gente tomaría este seguro. Me parece a mí que, en términos de mercado, si no hay una posibilidad de un rescate más o menos en un plazo relativamente corto, no sería tan interesante. No tengo claro qué es lo que va a pasar con mi cuenta única en caso de que yo fallezca; me pagan el capital más el monto del ahorro a los beneficiarios. Ahí habría que verlo, pero me parece un tema más comercial. No veo temas legales que pudieran limitar. En relación también a la pregunta de antes, aparte del Código de Comercio, que es la norma principal que regula los seguros, también está lo que mencionabas, el decreto con fuerza de ley 251 de 1931, que regula la forma en que pueden funcionar las compañías de seguros,



cómo están regulados los corredores y los liquidadores, son normas específicas para estos actores del mercado de seguros que están regulados ahí, ya en ese decreto 251 de 1931. También se aplicaría lo que sea correspondiente, lo que no esté regulado específicamente por estas normas, se aplicaría de forma subsidiaria la norma de protección de los derechos del consumidor porque los asegurados son consumidores básicamente. Así que se aplica a todo lo que no esté regulado de forma específica en la ley de seguros, y el resto son cuestiones circulares y norma de la superintendencia que hoy día es la CMF. Ahí está el Decreto Supremo 1055 del 2012, que regula a los liquidadores y el procedimiento de las liquidaciones; está la que te comenté antes, la 2180, hay varias, esas son las principales."

Basándose en su experiencia, ¿Qué tipo de cláusulas contractuales recomendaría incluir en un seguro para la parentalidad para proteger tanto a la aseguradora como al asegurado?

" Yo creo que podrían ser, por ejemplo, cláusulas de póliza saldada. Por ejemplo, cuando se llega al final del plazo que se fije para el seguro, se puede establecer qué parte de la prima pagada no se consumió porque no hubo cobertura del riesgo. También, reduciendo los gastos de la administración del seguro, lo que quiero decir es que el saldo de la prima, que se llama el sobrante, se puede devolver al contratante o al asegurado y sería como un rescate, pero más que eso. Por ejemplo, si hay un saldo por prima no consumida, podría hacer que se use ese saldo para contratar un nuevo seguro por un valor quizá menor al contratado originalmente, pero sí pagan una prima por un tiempo que se ocupen, como para pagar este modo seguro las primas que no estén consumidas. Eso podría ser, o para prolongarlo, que se pueda hacer un fondo que se renueve el seguro, el asegurador querría por otro plazo y que se use, digamos, la prima no consumida para este nuevo seguro y no pagar primas durante un tiempo. O que se pueda



sumar la prima no consumida a la cuenta de ahorro, por ejemplo, pagar una prima aparte para mantenerlo vigente y por más tiempo, o que eso que se pueda transformar en otro seguro en el fondo y usar la prima no consumida como abono a las primas de este nuevo seguro."

Basándose en su experiencia, ¿Cómo se podría estructurar el seguro con ahorro para que contemple la posibilidad de reembolsos en caso de no utilizar el seguro debido a no tener hijos?

"La verdad es que hay bastante libertad para que las compañías puedan sacar al mercado los productos que estimen convenientes, siempre respetando que si son compañías de un producto, un seguro de daño, tienen que ser puestos en oferta por las compañías de seguros del primer grupo, y si son seguros de vida o de personas, tienen que ser ofrecidos por las compañías del segundo grupo. En cuanto a las exclusiones, pueden poner las que quieran siempre que estén bien informadas las condiciones generales y también estén indicadas en la propuesta del seguro al momento de informarse. Tiene que estar claramente indicado si se ofrecen por internet, por ejemplo, tiene que indicar las exclusiones y las coberturas de forma clara; no pueden estar únicamente indicadas en la póliza general y hacer que la compañía únicamente haga una referencia a que uno puede verla en tal sitio web. Debe estar informadas claramente y expresamente las exclusiones; no pueden agravarse, es decir, no pueden ser más graves o más severas o más estrictas en las condiciones en el condicionado particular y en el condicionado general; pueden mejorarse y pueden hacerse más livianas en las condiciones particulares pero no peores."

Basándose en su experiencia, ¿Qué tendencias en la regulación de seguros en Chile podrían afectar la creación de un seguro con ahorro para la parentalidad?



"El objeto del seguro es, en definitiva, una cuestión que queda entregada a la parte del asegurado, independientemente de que no sea planificado. Es difícil saber cuándo fue planificado y cuándo no. La compañía no podría tener ese control, entonces podría haber algún tipo de problema con eso. Creo que la compañía estaría asegurando algo que el asegurado ya tiene en mente hacerlo. Así que creo que tiene que ir acompañado de alguna cosa que sea un riesgo que alguien no sepa, en el fondo, por ejemplo, una enfermedad congénita o una enfermedad que se desconozca al momento del parto, cosas que sean realmente cuestiones que no se sabían, que sean riesgos tal cual."



Entrevista N°05

Entrevistado: Sicóloga Perinatal Pamela Castillo

Preguntas generales

Basándose en su opinión, ¿Cuáles son las principales necesidades financieras y emocionales de las familias al inicio de la parentalidad?

"La compañía, porque, por ejemplo, si es una pareja, el papá usualmente tiene como un posnatal de 5 días, mientras que la mamá está 3 meses con la licencia de prenatal y luego, 2 a 3 meses de posnatal, y usualmente los otros 3 meses también los toma ella. En este tiempo, ella está la mayor parte del tiempo sola con un bebé en la casa, haciéndose cargo del 100% de los cuidados. Luego, ocurre que, por ejemplo, el papá llega cansado, ella está cansada y al final no saben cómo distribuirse las responsabilidades del bebé. Entonces, en el ámbito emocional tenemos una mamá cansada, tenemos un papá cansado, tenemos una pareja que se distancian en ese momento.

En cuanto a lo económico, si la mamá no tiene a nadie que pudiera ayudarla dentro de su red cercana, en un tema económico quizás sería tener la posibilidad de pagar a alguien para que ayudara a la responsabilidad de la casa de la mamá. Lo que estoy diciendo es quizás muy idealista y quizás muy lejos de lo que Chile podría llegar, pero si, yo diría que una de las principales necesidades emocionales y afectivas sería tener a alguien o alguna forma que ayudase a las mamás a estar en ese proceso acompañadas, ayudarla con cosas sustanciales."

Basándose en su opinión, ¿Qué tipo de coberturas considera que serían más valoradas en un seguro para los padres al inicio de la parentalidad? (Ej. cobertura de salud, cobertura de accidente, cobertura hospitalización, asesoramiento financiero, etc.)



"Quizás la hospitalización, porque creo que muy pocas mamás son conscientes del riesgo real de que a tu hijo le puede dar, por ejemplo, ictericia, y esta puede ser causada por problemas de lactancia, como un mal acople. Y por desconocimiento, a veces no se les dice que deben dar fórmula, aunque sea por cierto tiempo. Luego, ¿qué ocurre? El bebé con ictericia termina en urgencias, ¿me entiendes?. Entonces, la única opción para una persona con ingresos bajos sería llevarlo al hospital público y no a una clínica. También puede ser por otras causas, como rotavirus. En un bebé pequeño, de 3 meses, te lo van a hospitalizar si llegas con fiebre; lo van a hospitalizar, exacto, aunque sea un resfriado menor. Pero tu bebé va a terminar hospitalizado si tiene fiebre y tú llegaste a urgencias con un bebé pequeño. La cobertura de hospitalización, accidentes debería ser parte del seguro."

Basándose en su opinión, ¿Qué expectativas tienen las familias respecto a los seguros privados en términos de flexibilidad, personalización y servicio al cliente?

"Creo que las personas jóvenes piensan, 'como que no lo voy a necesitar', es lo primero que se me viene a la mente, al menos por los círculos cercanos, amigos y amigas que conozco, todavía no conozco a nadie que tenga, por ejemplo, un seguro de vida. Sin embargo, ahora estoy pensando y viendo seguros porque claro, ahora que tengo una hija. Pero antes, tengo que buscar; todavía no me he decidido por un seguro porque estoy viendo todas las opciones, todas las alternativas, leyendo toda la letra chica, viendo más o menos cuánto es el deducible, evaluando si realmente me conviene pagar uno porque a veces el deducible es tan alto que ya ves tú. Yo creo que hay esa sensación de 'no lo voy a necesitar' y además la sensación de que, te están engañando. Yo siento que también la gente prefiere no ahorrar, no hacer algo preventivo se quedan en absoluta pasividad y no hacen nada al respecto."



Basándose en su opinión, ¿Qué beneficios específicos considera esenciales en un seguro para los padres? (Ej. flexibilidad en los pagos, asesoramiento financiero, compatibilidad con subsidios gubernamentales, etc.)

"Yo creo que como un beneficio específico, lo que podría hacer sentir seguras a muchas mujeres, y bueno, sí, yo sé que en este tema uno debería incluir al papá, pero de cierta forma es la mamá la que está la mayor parte del tiempo con el niño o niña, la que tiene que asistir a urgencia y está 24/7 con el hijo. Entiendo que hayan papás que son excepciones.

Yo creo que ayudaría mucho a las mamás a sentirse más seguras el no tener que depender 100% del papá económicamente. De hecho, también, yendo a un tema más extremista, como la violencia de género, Chile es súper machista, veo en mis consultantes un tema repetitivo de : 'yo trabajo, tú quédate en la casa cuidando a los niños', ayudaría que la mamá tuviera un ingreso de cierta forma de ella, yo creo que la mamá se sentiría más segura. La verdad es que las estadísticas son terribles respecto a las mamás que se quedan solas siendo mamás muy recientes. A mí me ha pasado mucho que he atendido consultantes, donde no pueden pagar ni siquiera una consulta privada de sicología perinatal, en donde la pareja no estima que sea necesario, entonces ellas no pueden pagarse una sesión psicológica... todo depende de que si la pareja estima o no si es necesario. A pesar, que el seguro... no creo que sea como un sueldo, al menos si te cubre 20 mil / 30 mil, te alcanza para llevar quizás al bebe a un pediatra particular si es que tu decisión es esa, quizás te alcanza para tomar asistencia psicológica. Un beneficio que, por ejemplo, con este seguro asegures, redundancia, una sesión psicológica mensual, o idealmente yo creo dos sesiones psicológicas, para diferenciarlo con lo que ocurre en la salud pública que es solo 1 al mes. Semana por medio, sí podríamos asegurar un ritmo en cuanto a tener asistencia psicológica pero una vez al mes es poco. De hecho yo tengo también a muchas



mamás que vienen del sistema público, y hay una tendencia dónde sienten que el especialista en salud mental no fue empático hacia ellas. En el caso del cesfam te derivan solamente después de que te diagnostiquen depresión posparto, no te derivan por otro motivo, o sea si no estás en ese estado, no hay apoyo en salud mental. Lo que pasa es que la depresión posparto está dentro del GES, entonces hacen seguimiento dentro de los controles, por ejemplo de los 2 y los 6 meses con el test de Hamburgo y dependiendo de cuánto saques en el test de Hamburgo te derivan a sesiones, o sea, no es preventivo. Y el tema está también en que las sesiones psicológicas son con mucho desfase entre una y otra en el sistema público.

Basándose en su opinión, ¿Cuál sería el precio máximo que las familias estarían dispuestas a pagar por un seguro de este tipo?

"Un seguro que cubriera, por ejemplo, asesoría de lactancia, frenectomía y control sano y ginecología para la mamá, yo ya sé que vamos por 70 mil pesos, perfecto, vale. Si fuese con más tiempo, si el seguro se tomase a edad más temprana, quizá ahí serían unos 20 mil a 30 mil pesos, que creo que puede ser accesible para cierta parte de la población porque no es accesible para todos, pero veo posible esos montos."

Preguntas Expertiz

Basándose en su experiencia, ¿Cómo cree que un seguro financiero en los inicios de la parentalidad puede influir en la salud mental de los padres?

"En cuanto a los beneficios psicológicos y emocionales, va a depender desde cuánto tiempo atrás tengas el seguro. Mientras antes mejor.

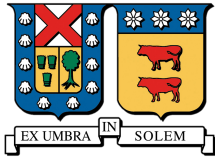
Puede influir significativamente en la salud mental de los nuevos padres, porque una cosa que puede influir mucho en la salud mental es que la persona vea que



tiene opciones. De cierta forma, si tienes este ingreso mensual, quizás no te ves obligada a acudir únicamente a la atención pública, que no es que sea mala, pero la persona va a poder elegir, como decir 'esto me agradó, esto no me agradó, o 'puedo ir a esto o a esto otro' en el caso de la salud privada. Por ejemplo, 'no me gustó este pediatra, me puedo cambiar', a diferencia de lo que ocurre con las Isapres que generalmente de acuerdo con los planes son más beneficiosas para ciertas clínicas que para otras. Creo, que el hecho de que la familia tenga más opciones puede ayudar mucho a que se sientan más tranquilos emocionalmente en esta etapa. Entonces, más opciones te da más tranquilidad, exacto."

Basándose en su experiencia, ¿Qué tipo de apoyo emocional y psicológico considera esencial incluir en un seguro para ayudar a los padres durante el inicio de la parentalidad? ¿Qué tipo de coberturas o beneficios?

"En la parentalidad, creo que sería bueno cubrir cierta educación, aunque es complejo saber si las personas la quieren o no. Algo que observo mucho en mis pacientes es que las madres tienen muy poca ayuda de su pareja. A veces es por temas de crianza o porque los hombres no saben lo que está ocurriendo realmente con la mujer, como que los hombres han aprendido que los partos son solo partos y no les enseñan que el parto es una operación, independientemente de si es parto vaginal o cesárea. No les enseñan que la lactancia puede doler, que las mujeres están constantemente con sed, y que ellos pueden ser parte de la lactancia a pesar de que no puedan dar pecho, que se pueden involucrar en un montón de cosas dentro del hogar. Y siento que el hecho de no haber educación en ello, dificulta la maternidad. Tampoco sé si están las ganas de aprender. La responsabilidad del padre a veces se toma como un apoyo. Por ejemplo, he tenido consultas de madres a las que les dicen, 'haz como que yo no existo, yo no te voy a ayudar en nada'. Y de cierta forma, hay una obligación, una responsabilidad, no es una opción dar el apoyo, deben darlo, él es responsable. Además de la



educación, también es esencial la atención psicológica, y si no hay depresión postparto, algo como consultoría o coaching de maternidad donde ellas puedan compartir su experiencia y no se sientan tan solas respecto a la maternidad. Uno de los síntomas más frecuentes es sentirse sola; muchas mamás experimentan el baby blues, que no es depresión post parto pero sí necesita acompañamiento. Un coaching se podría incluir, alguien que te acompañe en el puerperio, la lactancia, en los cambios físicos y psicológicos que sufre la madre para enfrentar los desafíos. De alguna forma también educarla. Sí, educación y acompañamiento psicológico"

Basándose en su experiencia, ¿Cuáles son los desafíos emocionales más comunes que enfrentan los padres al inicio de la parentalidad?

"Bueno, uno es que las parejas suelen alejarse; no todas, pero sí pueden alejarse en este período. Otro desafío tiene que ver con que muchas madres no se sienten como ellas mismas porque hay un tema identitario en donde, por 9 meses, tuvieron un cambio físico súper rápido y luego ocurre que ese cambio sigue siendo rápido pero ya sin el bebé en tu vientre. Te sientes así, y de cierta forma, cuando nace, te das cuenta de que ni siquiera puedes ir al baño tranquila. Otro desafío que se consulta bastante, que tiene que ver, en parte, con un factor quizá de suerte, como por ejemplo, lo de si tu hijo se acopló o no se acopló al pecho, si lograste o no lograste cumplir las expectativas de leche materna, o si tuviste que darle fórmula. Mujeres que transitan todo un duelo en el momento en que se dan cuenta de que no pueden dar pecho y tienen que dar fórmula, o asumir todo el trabajo que tiene que ver con la lactancia diferida, o más aún, todo el trabajo que tiene que ver cuando tu hijo o hija tiene alergia a la proteína de la vaca, donde las mamás tienen que hacer una dieta súper restringida y eso sumado a todo lo que ocurre con el posparto, son los principales desafíos."



Basándose en su experiencia, ¿Crees que un seguro podría ayudar a abordarlos?

"Bueno, hemos conversado de desafíos que son muy complejos, ya sea porque tienen que ver con la sociedad en la que vivimos y por problemas de mucha raíz social que habría que atacarlo por otra parte. Aunque, siento que un seguro podría ayudar bastante. Como te decía anteriormente, quizás no cubrirán todo, pero ya el hecho de que la mamá reciba un poco más de dinero o el hecho de que puedan reembolsarle este porcentaje de las sesiones psicológicas, es una gran ayuda, o cubrir cierto porcentaje, por ejemplo, de la asesoría de lactancia, podría ser de gran ayuda."

Basándose en su experiencia, ¿Qué impacto puede tener un seguro financiero en los inicios de la parentalidad en la dinámica familiar?

"En la dinámica familiar, el solo hecho de que haya más dinero, como te mencionaba, puede hacer una gran diferencia. Por ejemplo, si en algún momento la mamá siente que no produce suficiente leche, podría comprar fórmula, lo que le haría sentir más tranquila. Como te digo, tener dinero te da más opciones y seguridad. Al recibir esta cuota mensual del ahorro, se puede sentir más seguro y, de cierta forma, la dinámica familiar podría orientarse hacia una dinámica más relajada. Se entiende que un seguro te da seguridad, por lo tanto terminas sintiéndote segura y relajada. Por ejemplo, si yo supiera que a fin de mes me van a llegar 50 mil pesos, y siento que mi hija tiene que tener lactancia mixta porque no estoy produciendo suficiente leche, esos 50 mil los podría destinar a comprar fórmula. Por eso te digo, de cierta forma, le damos la opción que da tranquilidad ... totalmente, además de otras coberturas que se traduce en disminuir el impacto financiero y de incertidumbre."



Anexo 4. Análisis de normalidad de la base de datos

Tabla A 1

Análisis de normalidad

	KS	Sig.	SW	Sig.
Dimensión Oferta actual				
Características	0.155	0.000	0.959	0.000
Coberturas	0.135	0.000	0.958	0.000
Requisitos	0.250	0.000	0.851	0.000
Dimensión Necesidades y expectativas	0.158	0.000	0.970	0.000
Dimensión Demanda	0.086	0.000	0.970	0.000

Figura A 1

Histograma de las dimensiones características de la oferta.

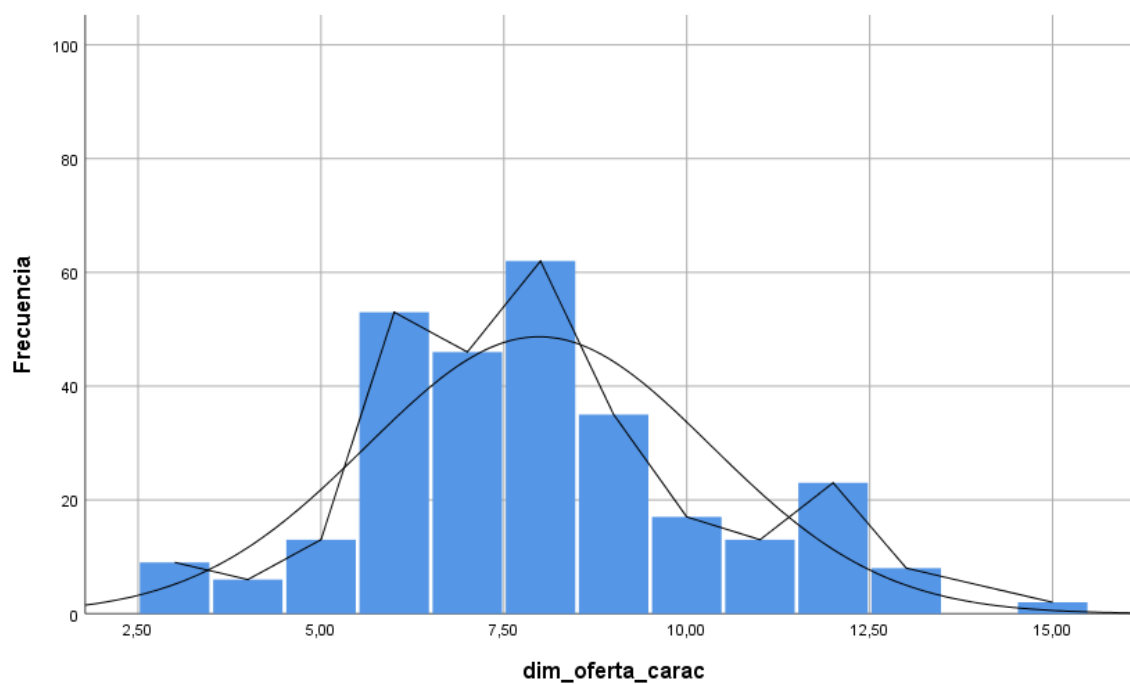


**Figura A 2**

Diagrama q-q de las dimensiones características de la oferta.

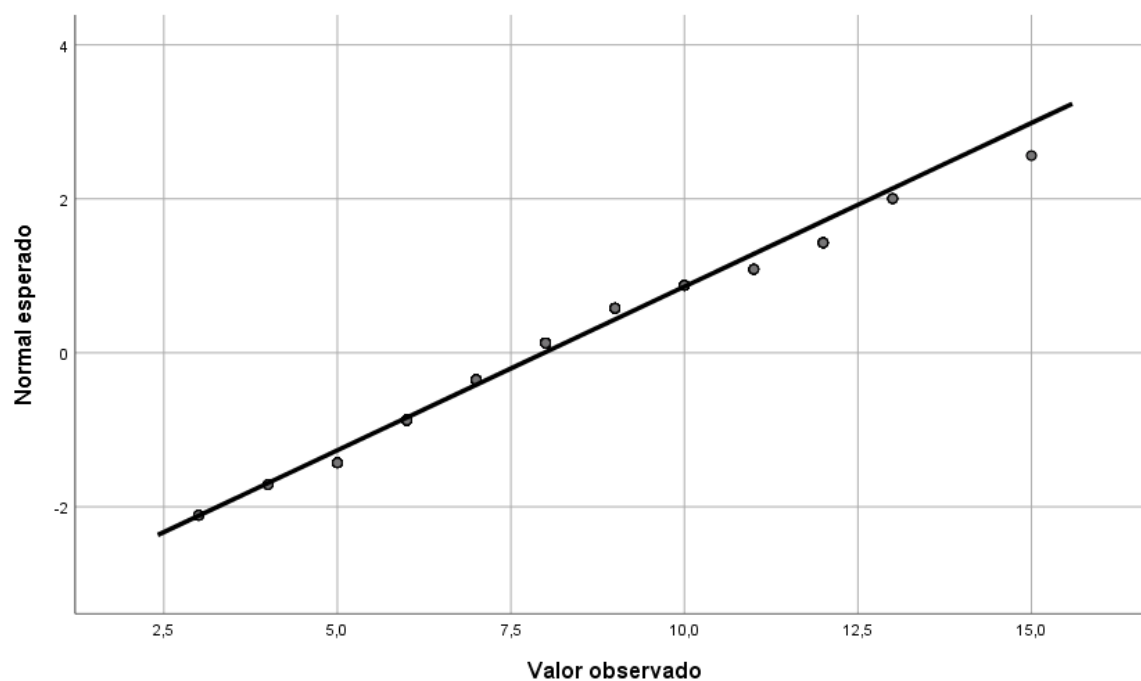




Figura A 3

Histograma de la dimensión cobertura de la oferta

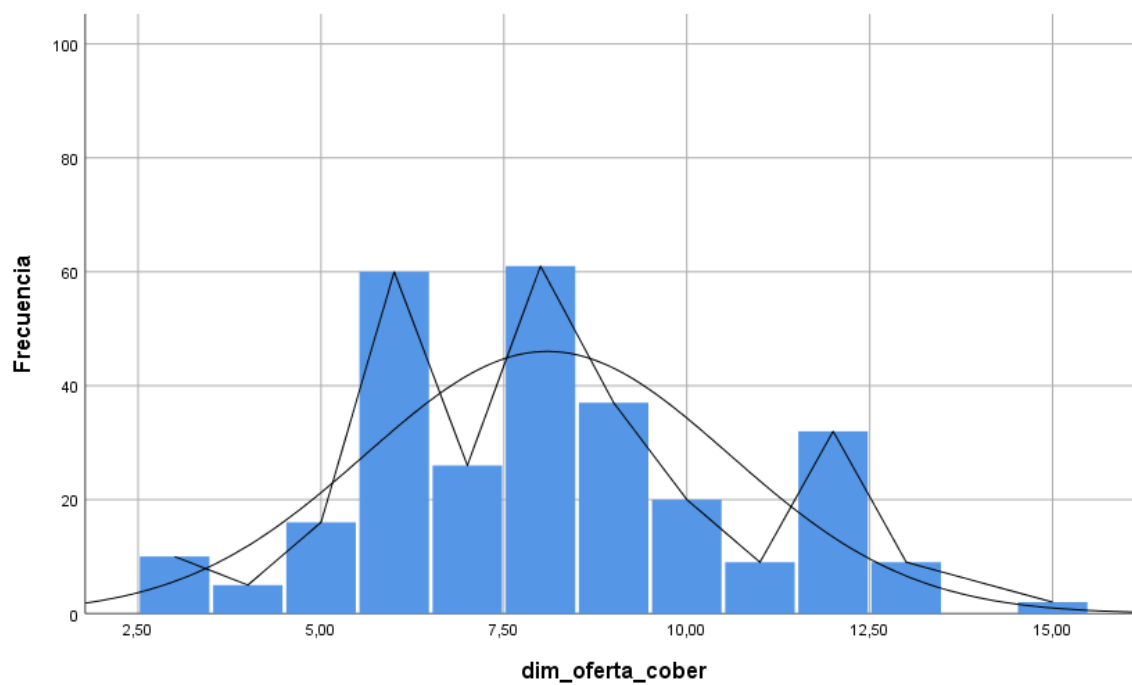


**Figura A 4**

Gráfico q-q de la dimensión cobertura de la oferta.

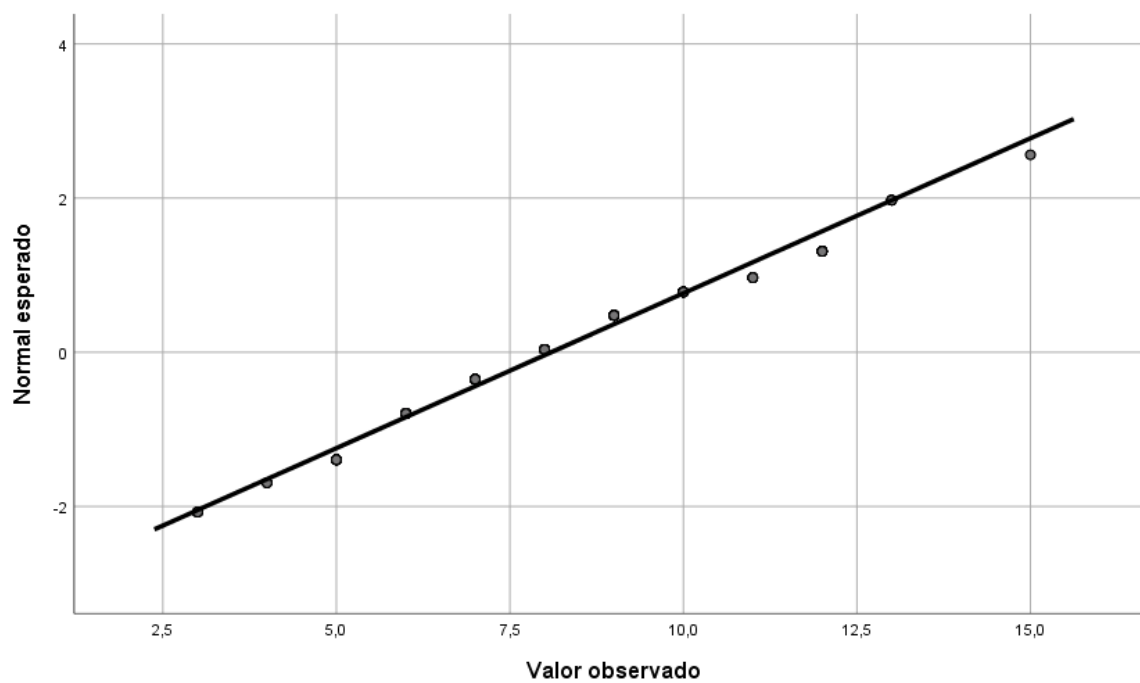


**Figura A 5**

Histograma de la dimensión requisitos de la oferta

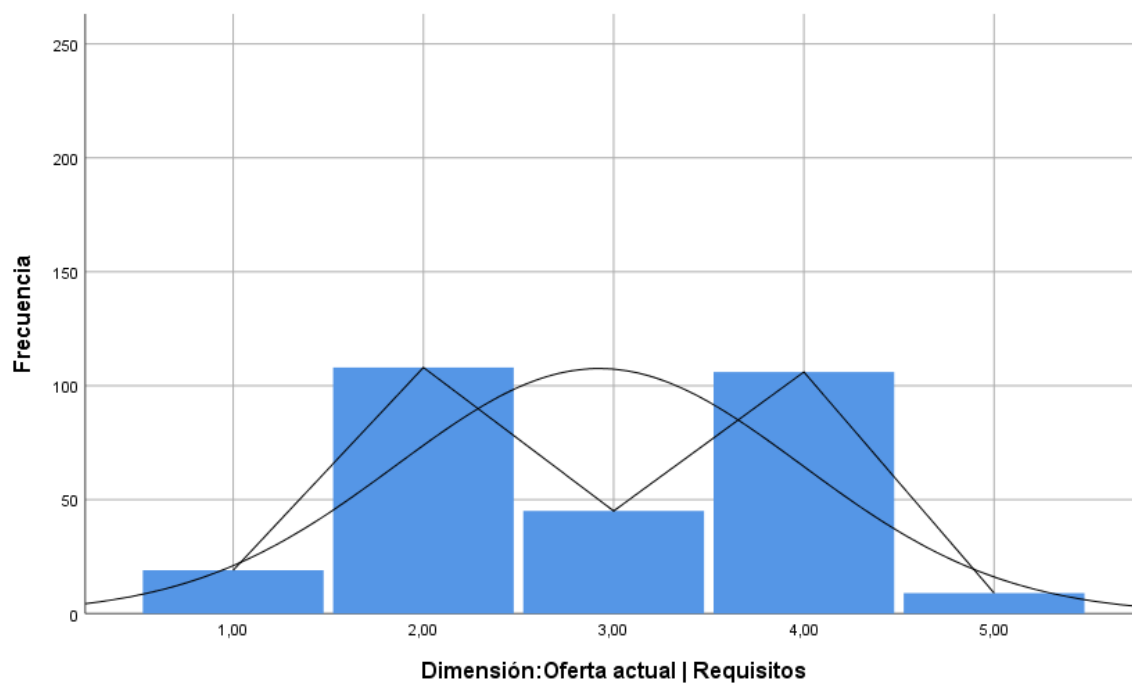


**Figura A 6**

Gráfico q-q de la dimensión requisitos de la oferta

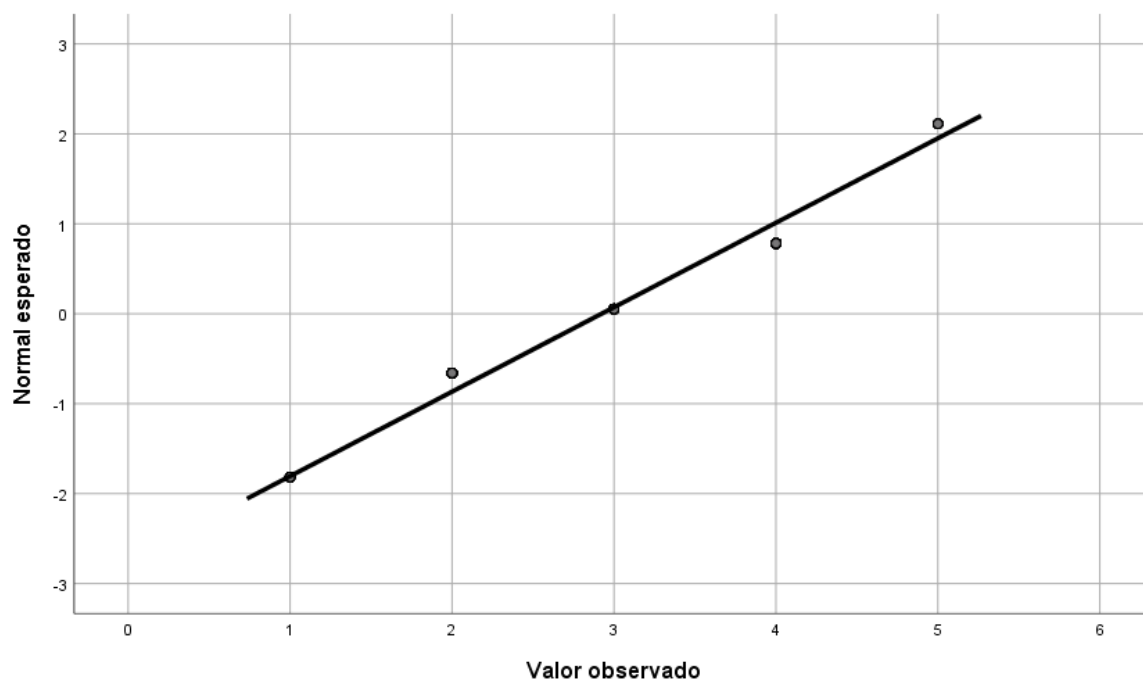




Figura A 7

Histograma de la dimensión necesidades y expectativas de la oferta

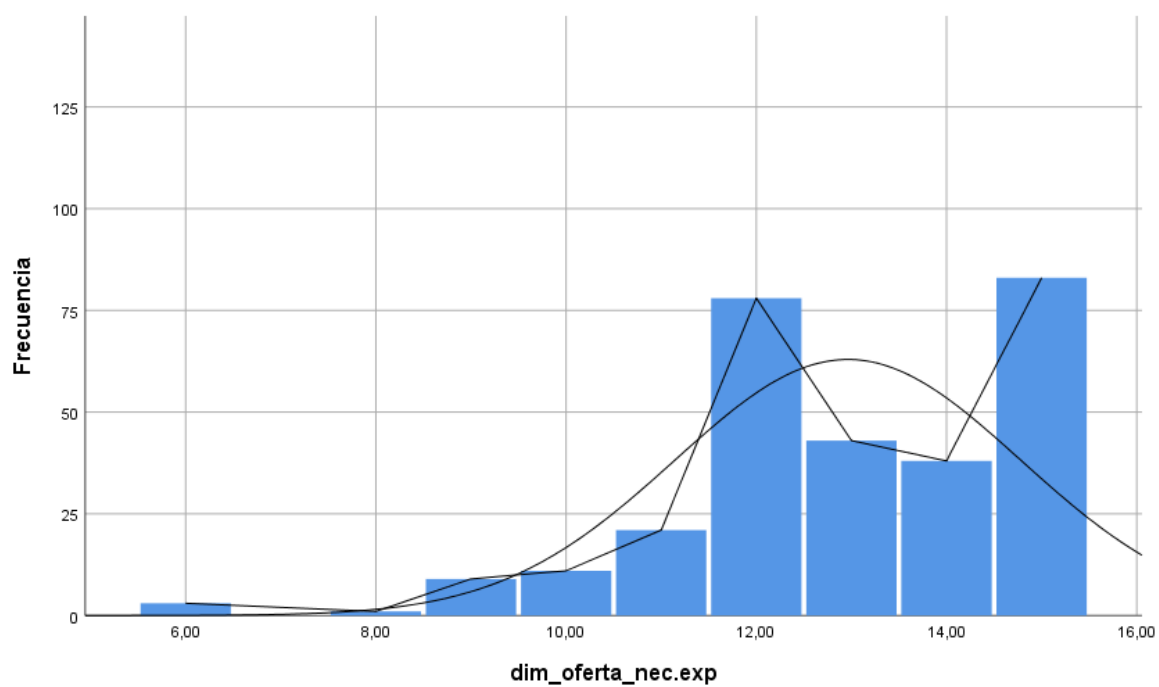


**Figura A 8**

Gráfico q-q de la dimensión necesidades y expectativas de la oferta

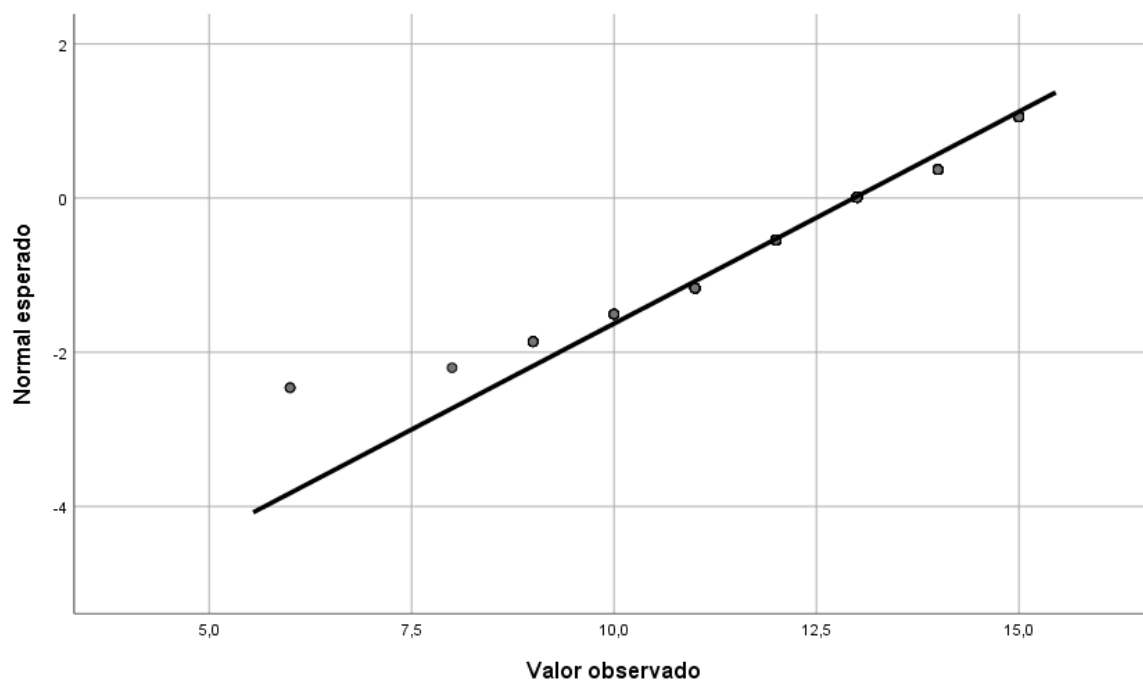




Figura A 9

Histograma de la dimensión demanda y expectativas de la oferta

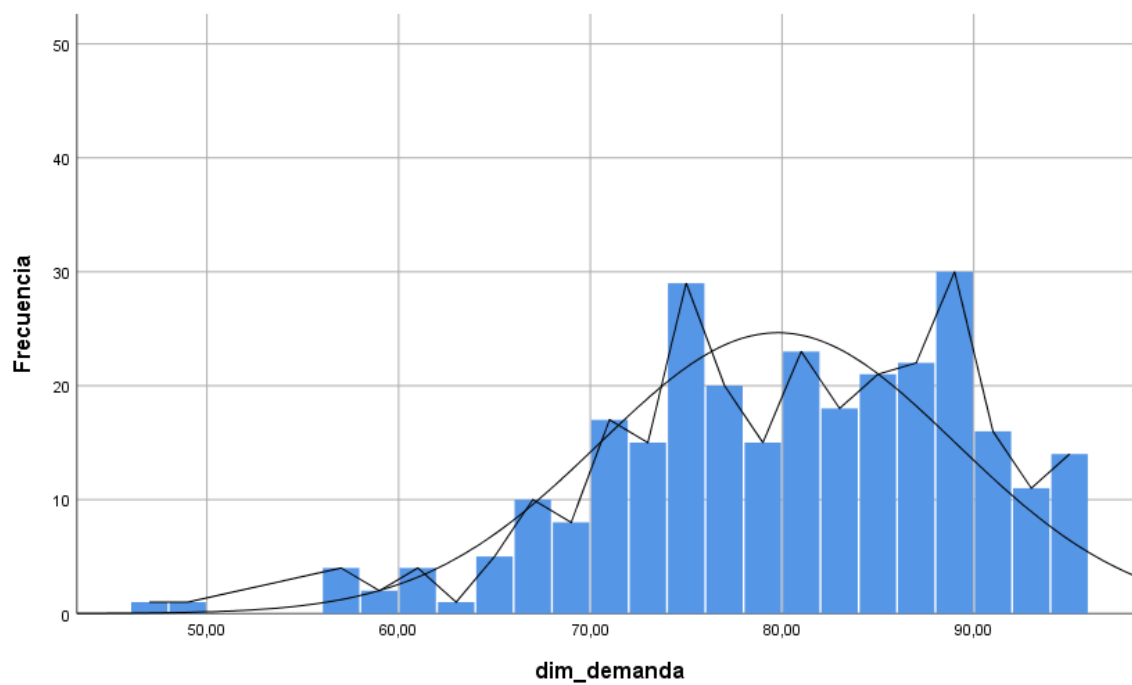
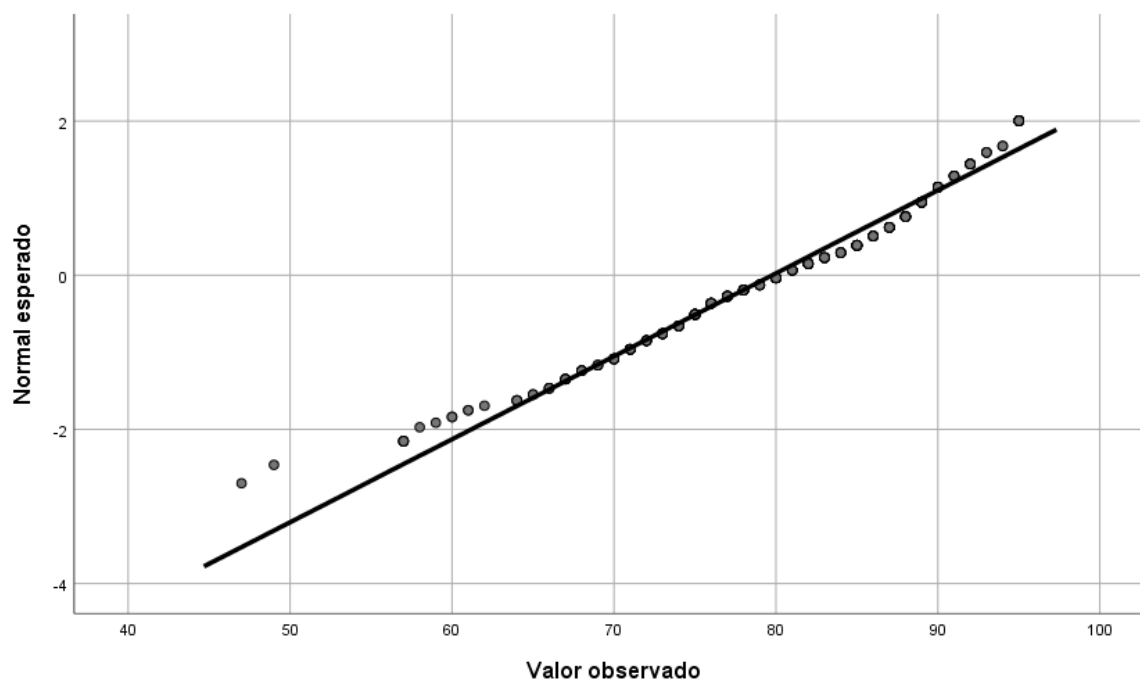




Figura A 10

Gráfico q-q de la dimensión demanda y expectativas de la oferta



Anexo 5. Análisis de clústeres

Figura A 11

Número de clústeres

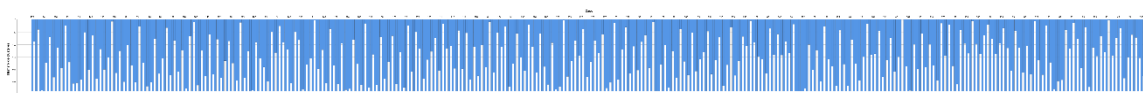




Figura A 12

Dendograma

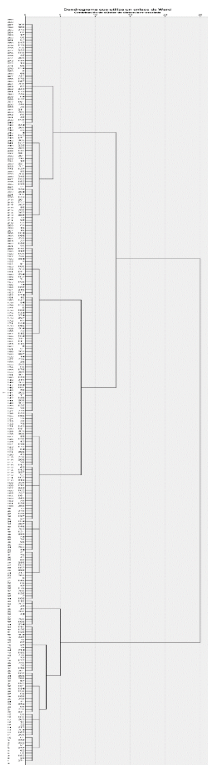




Figura A 13

Estimación de los clústeres por frecuencia

