

SERIE IA DE NETWEBMEDIA · 14 INDUSTRIAS

# IA y Finanzas & Seguros

Asesores, corredoras de seguros, contadores y brokers hipotecarios: dónde la IA ahorra horas, dónde gana clientes y dónde las normas dicen alto.

ASESORES FINANCIEROS

CORREDORAS DE SEGUROS

CONTADORES

BROKERS HIPOTECARIOS

Primera edición · Septiembre 2026

Libro 6 de 14 · [netwebmedia.com](https://netwebmedia.com)

Foto: Amy Hirschi / Unsplash

## Sobre esta serie

Catorce libros, una pregunta: ¿qué cambia realmente la IA para un negocio como el tuyo? Cada libro está escrito para una industria — sus clientes, sus herramientas, sus reglas — para que lo apliques este mes, no algún día. Compra uno, o los catorce en el pack.

- |                                         |                                  |
|-----------------------------------------|----------------------------------|
| 1. IA y Bienes Raíces                   | 8. IA y Automotriz               |
| 2. IA y Salud & Bienestar               | 9. IA y Eventos & Matrimonios    |
| 3. IA y Hotelería & Turismo             | 10. IA y Vino & Agricultura      |
| 4. IA y Restaurantes & Cafeterías       | 11. IA y Belleza & Bienestar     |
| 5. IA y Servicios Locales               | 12. IA y Pymes                   |
| 6. IA y Finanzas & Seguros — este libro | 13. IA y Estudios Jurídicos      |
| 7. IA y Educación & EdTech              | 14. IA y Servicios para el Hogar |

© 2026 NetWebMedia. Todos los derechos reservados.

Publicado por NetWebMedia · [www.netwebmedia.com](http://www.netwebmedia.com) · WhatsApp +1 (442) 385-4585 · Ediciones en español e inglés

Cada estadística de este libro lleva una referencia numerada a una fuente con nombre y fecha en la sección Fuentes. Los benchmarks son medianas o promedios de otros negocios tal como los publican esas fuentes — no predicciones de tus resultados.

Este ebook se licencia al comprador para uso dentro de un solo negocio. Por favor no lo compartas, revendas ni redistribuyas; hay licencias para equipos y agencias por WhatsApp. Gracias por apoyar el trabajo independiente.

Los 14 libros · pack US\$99 · [netwebmedia.com/store.html](http://netwebmedia.com/store.html)

# Contenido

## Empieza aquí

### 1. Por qué la IA importa ahora en finanzas y seguros

Una industria de oficinas chicas con más clientes que horas  
Dónde están tus pares  
La brecha de gobernanza  
Cuánto valen las horas

### 2. Qué hace realmente la IA en un negocio financiero o de seguros

Mito vs. realidad

### 3. Cómo tus clientes ya usan IA para encontrarte y elegirte

La pregunta se hace antes de llamarte  
La respuesta nombra negocios  
Qué esperan los clientes cuando te encuentran  
La lista de visibilidad en IA

### 4. Los diez usos de mayor valor

1. Notas, preparación y seguimiento de reuniones
2. Respuesta instantánea a leads

3. Aparecer citado en respuestas de IA (AEO)
  4. Atención por chat, correo y WhatsApp
  5. Ingreso y extracción de documentos
- Los otros cinco

### 5. Tu stack de herramientas de IA

### 6. Reglas, riesgos y confianza

Registro de riesgos  
Sí y no  
Una frase de transparencia que puedes copiar

### 7. Tu plan de lanzamiento de IA en 30 días

Semana 1 — Bases  
Semana 2 — Recuperar horas  
Semana 3 — Que te encuentren  
Semana 4 — Medir y decidir  
KPIs y lo que reportan tus pares

### 8. Notas para Chile y Latinoamérica

## Glosario

## Fuentes

# Empieza aquí

Este libro es para la gente que opera un negocio financiero pequeño: el asesor financiero independiente con 120 familias y un asociado, la corredora de seguros de dos socios con seis personas, el contador que hace 400 declaraciones en la Operación Renta, la contadora con 30 pymes que declaran el F29 cada mes, el asesor de crédito hipotecario que vive de referidos. Si asesoras, aseguras, llevas la contabilidad o intermedias créditos para vivir, y quieres saber qué cambia la IA para un negocio de tu tamaño, esto está escrito para ti.

No es un libro sobre el futuro de la IA, y no es asesoría financiera. Es un libro sobre los próximos treinta días en tu oficina. Cada capítulo termina en algo que puedes hacer esta semana, y cada cifra viene de una fuente con nombre y fecha que puedes revisar en la sección Fuentes.

Esto es lo que recibes. El capítulo 1 muestra dónde están ya tus pares, con datos de Schwab, AssetMark, Liberty Mutual, la Big "I" e Intuit, además de la primera medición de madurez en IA de Chile. El capítulo 2 explica, en lenguaje simple, los cinco trabajos que la IA puede hacer en un negocio financiero y los que debe conservar una persona habilitada. El capítulo 3 es sobre tus clientes: cómo ya le preguntan a ChatGPT sobre plata antes de llamarte. El capítulo 4 ordena los diez usos que se pagan más rápido. El capítulo 5 te da un stack de herramientas con precios reales de septiembre de 2026, en tres presupuestos. El capítulo 6 cubre las reglas: la Ley 21.719, la Ley Fintech y la CMF, el SII, y las normas de EE. UU. que importan si atiendes clientes de allá. El capítulo 7 es el plan de 30 días. El capítulo 8 reúne las notas para Chile y el resto de Latinoamérica.

Se lee de corrido en unos cuarenta minutos. Si andas corto de tiempo, lee los capítulos 4 y 7 y vuelve después por el resto.

## ● Finanzas, seguros e IA en 2026 — cuatro cifras para tener en la cabeza

**63%**

de las asesoras de inversión (RIA) en EE. UU. usa IA, más del doble que en 2023

**55%**

de los estadounidenses le pidió consejo financiero a un modelo de IA el último año, desde 10 %

**37%**

de los clientes de seguros que investigaron con IA cambió su póliza

**66%**

de los chilenos combina las recomendaciones de la IA con su propio criterio

Fuentes: Charles Schwab, 2026 (encuesta de proveedor); American Banker / TD Bank, 2026 (encuesta de proveedor); J.D. Power vía Insurance Journal, 2026; Experian Chile vía Chócale, 2026 (encuesta de proveedor)

Esas cuatro cifras son la historia completa de este libro. La mayoría de tus pares ya usa IA, sobre todo para tomar notas y redactar correos. Tus clientes también la usan, y eso cambia lo que compran. Casi nadie ha escrito cómo debe usarla su oficina. La que sí lo hace — rápida en lo rutinario, disciplinada en lo que firma una persona habilitada — se queda con el cliente que acaba de preguntarle a ChatGPT algo que antes te preguntaba a ti.

# 1. Por qué la IA importa ahora en finanzas y seguros

## Una industria de oficinas chicas con más clientes que horas

Desde afuera, los servicios financieros parecen bancos grandes. Desde adentro, son pymes. En Estados Unidos había 16.544 asesoras de inversión registradas en la SEC en 2025, atendiendo a 73,7 millones de clientes; el 92,8% tiene 100 empleados o menos y el 67,4% administra menos de US\$1.000 millones.<sup>1</sup> Hay unas 39.000 corredoras de seguros generales independientes, el 76% pequeñas o medianas, y el 57% nombra encontrar nuevos mercados como su principal desafío.<sup>2</sup>

La contabilidad se consolida mientras la demanda crece: 85.322 empresas de servicios contables en EE. UU. en 2025, un número que cayó 0,3% en el año.<sup>3</sup> La gente adentro está exigida: el 90% dice que el agotamiento ha sido un problema significativo, el 77% reporta dificultades para contratar, y las oficinas pierden unas cinco horas a la semana reingresando datos entre un promedio de diez aplicaciones.<sup>4</sup> Si llevas pymes con F29 mensual y Operación Renta encima, la escena te suena.

Esa es la realidad operativa: más clientes por profesional cada año, y un número fijo de horas. La IA importa porque quita horas al trabajo rutinario sin sumar una contratación.

**Dato clave:** el 55% de los estadounidenses le pidió consejo financiero a un modelo de lenguaje como ChatGPT o Claude el último año, desde 10% el año anterior — el 77% de la generación Z. Solo el 18% confiaría en que la IA haga recomendaciones financieras por su cuenta, y el 48% dice que la revisión humana subiría su confianza.<sup>5</sup> Tus clientes ya usan IA. La pregunta es si la usan contigo o en vez de ti.

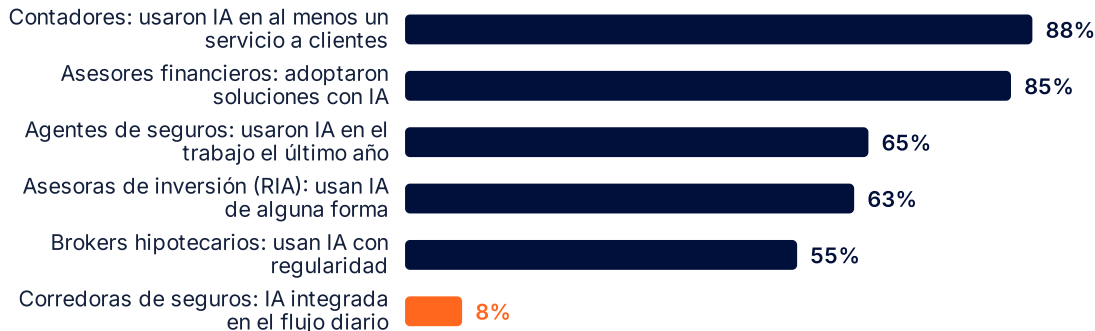
## Dónde están tus pares

La adopción ya no es la pregunta. El estudio de Schwab a 533 asesoras de inversión (RIA) encontró que el 63% usa IA de alguna forma, más del doble que en 2023, sobre todo para notas y correos; pero solo una de cada diez la integró de lleno en su estrategia.<sup>6</sup> La encuesta de AssetMark a 400 asesores puso la adopción de soluciones con IA en 85%; los usos principales fueron notas de reuniones (45%), reportes de desempeño automáticos (43%) y resúmenes de investigación (42%).<sup>7</sup>

Los seguros se movieron igual de rápido. El 65% de los agentes independientes usó IA en el trabajo el último año, desde 37% en 2025, y el uso semanal subió de 18% a 41%; los usos principales fueron resumir notas (44%), marketing (43%) y comparar pólizas (34%).<sup>8</sup> Entre los contadores, el 88% usó IA en al menos un servicio a clientes y el 30% dice que ya es lo normal.<sup>4</sup> Brokers hipotecarios: el 55% usa IA con regularidad y el 35% a diario.<sup>10</sup>

En Chile la base es más baja. La primera medición nacional de madurez en IA dejó al país en 34 de 100 puntos; los servicios financieros marcaron 47, segundos después de comunicaciones y TI con 52, y las pymes 34 frente a 41 de las grandes empresas.<sup>57</sup> Otro estudio encontró que solo el 15,8% de las empresas chilenas usa IA de forma activa.<sup>58</sup>

● **Adopción de IA por profesión en EE. UU., 2026 — y qué pocos la tienen integrada**



Fuentes: Intuit, 2026 (encuesta de proveedor); AssetMark, 2026 (encuesta de proveedor); Liberty Mutual vía IA Magazine, 2026 (encuesta de proveedor); Charles Schwab, 2026 (encuesta de proveedor); National Mortgage News / AD Mortgage, 2026 (encuesta de proveedor); Big "I" ACT, 2026

Fíjate en la última barra. En la encuesta del Agents Council for Technology de la Big "I", el 68% de las corredoras esperaba aumentar su uso de IA en 12 meses, pero el 31% no la usaba, el 33% estaba "solo experimentando" y apenas el 8% la tenía integrada en el flujo diario.<sup>11</sup> Casi todos usan la IA para escribir. Casi nadie la ha metido en cómo funciona la oficina.

## La brecha de gobernanza

Usar IA y gobernar la IA son cosas distintas. El 83% de las RIA en el estudio de benchmarking 2026 de Schwab reporta usar IA, pero solo un tercio dice que la dirección definió una visión formal.<sup>12</sup> En seguros, solo el 14% de las corredoras implementó una herramienta de IA a nivel de agencia y solo el 18% tiene una política de IA bien definida.<sup>8</sup> En Chile, el 85% de las empresas no tiene gobernanza formal de IA y el 82% no tiene política de uso ético.<sup>57</sup>

Las oficinas que cerraron esa brecha muestran cuánto vale. Las firmas de mejor desempeño de Schwab usan IA para automatizar flujos en un 31% frente a 19% del resto, y crecieron 21,3% en ingresos frente a 11,3% y 12,4% en clientes frente a 4,6%.<sup>13</sup> La IA no es la única razón. Es uno de los hábitos que las separa.