

RADAR BY FUTTURE

1er Informe de Visibilidad en la IA de la Banca Chilena.

Preguntas reales, 589 respuestas y 4 motores de IA profundamente analizados: Un ranking de quién recomienda la inteligencia artificial en Chile, y de qué separa a cada banco, y sus productos, de los motores de IA.

futture.

www.futture.marketing

Aviso de confidencialidad.

ES

Este documento y su contenido son confidenciales y de uso exclusivo del destinatario. Elaborado por Futtare Group SpA sobre fuentes públicas, con fines de diagnóstico comercial. Prohibida su reproducción o distribución total o parcial sin autorización escrita de Futtare.

EN

This document and its contents are confidential and intended solely for the named recipient. Prepared by Futtare Group SpA from public sources for commercial diagnostic purposes. Reproduction or distribution, in whole or in part, without Futtare's written authorization is prohibited.

RADAR by **futture.**

Radar by Futtare es la herramienta insignia de inteligencia de Futtare que nos permite elaborar este Informe. Es el resultado de años de investigación, desarrollo de metodologías e integración tecnológica world class.

La banca chilena es el primer sector que analizamos en profundidad: quién gana cuando un usuario le pregunta a la IA por su próximo producto bancario.

Con la metodología Share of Model y la técnica Query Fan-Out, le presenta a ChatGPT, Gemini, Claude y Perplexity las preguntas reales que hace un cliente y registra a quién nombran, en qué orden, con qué fuentes y sobre qué base técnica, distinguiendo dos señales que suelen confundirse: la visibilidad (aparecer en la respuesta) y la preferencia (que la IA te nombre primero), que juntos alimentan la métrica propietaria Índice Radar, que gobierna los aspectos técnicos de la encontrabilidad en IA. El resultado es una radiografía accionable de para una industria completa.

Bienvenidos a Radar by Futtare.

EL ESTUDIO EN UNA MIRADA

La primera radiografía de la banca en la mente de la IA.

Durante agosto de 2026 le presentamos a los cuatro grandes motores de IA las preguntas reales que hace un chileno antes de decidirse por un banco o algún producto bancario, y medimos con rigor a quién nombran y en qué orden.

50

preguntas reales

Las mismas que escribe una persona antes de elegir banco, tarjeta o crédito.

4

motores de IA

ChatGPT, Gemini, Claude y Perplexity, vía API oficial, en 3 rondas.

589

respuestas válidas

Analizadas una a una para medir quién aparece y en qué orden.

34

actores medidos

15 bancos CMF más 19 competidores no bancarios, clasificados aparte.

LO QUE HICIMOS

Registramos a quién nombra la IA, en qué orden, con qué fuentes y sobre qué base técnica, y lo convertimos en un ranking accionable, con una hoja de ruta para cada marca.

01

EL CONTEXTO

Por qué la visibilidad en la IA ya es decisiva.

La atención se está mudando a la respuesta de la IA, y la decisión se toma dentro de esa conversación.

La decisión se toma dentro de la respuesta de la IA.

Estar en la respuesta de la IA cumple hoy el papel que ayer cumplía el primer lugar de Google. Estos son los tres cambios de conducta que lo explican.

68%

de las búsquedas sin clic

Ya terminan sin visitar un sitio web. SparkToro y Similarweb, 2026.

–60%

de clics con resumen de IA

Cae el tráfico a los sitios cuando aparece un AI Overview. 2026.

–25%

de búsqueda tradicional

Caída proyectada del volumen de búsqueda clásica hacia 2026. Gartner.

LA LECTURA

El nuevo estante donde una persona decide con qué banco quedarse es la conversación con la IA, con las marcas ya seleccionadas por el modelo antes de que visite ningún sitio.

LA METODOLOGÍA

02 Un método transparente y replicable.

Publicamos el cuestionario completo y el procedimiento, para que cualquiera pueda repetir el estudio.

50 preguntas reales, 4 motores, 3 rondas cada una.

Usamos el método Share of Model con la técnica Query Fan-Out, el estándar AEO y GEO con el que opera el agente Finder de Futtura.

Share of Model

el método

Con la técnica Query Fan-Out, el estándar AEO y GEO del agente Finder.

3 rondas

por pregunta

Sobre cada motor, con sus modelos de producción, para capturar la variabilidad de la IA.

589

respuestas

El universo total analizado en ChatGPT, Gemini, Claude y Perplexity.

EL DISEÑO

Construimos 50 preguntas de decisión bancaria real: abrir una cuenta, pedir una tarjeta, cotizar un crédito hipotecario o de consumo, buscar dónde invertir y ahorrar. No preguntas de marca, sino de necesidad.

Aparecer y ser recomendado son dos señales distintas.

Distinguimos dos dimensiones que suelen confundirse, y que juntas revelan dónde está la oportunidad real de cada marca.

VISIBILIDAD

¿Apareces en la respuesta?

El porcentaje de respuestas donde la marca aparece mencionada. Abre la puerta.

PREFERENCIA

¿Te nombra primero?

Entre las marcas mencionadas, cuántas veces la IA la pone en el primer lugar. Convierte.

EL UNIVERSO

34 actores: los 15 bancos CMF más 19 competidores no bancarios (cooperativas, cajas de compensación, retail financiero y fintech), clasificados aparte para no contaminar el ranking bancario.

Cinco capas de medición, sin puntos ciegos.

No es solo quién gana en la IA: es también por qué. Cruzamos la visibilidad con la salud técnica, la preparación para la IA, la autoridad de dominio y las fuentes.

01

Share of Model

Quién aparece en la IA y en qué orden, con Query Fan-Out.

02

PageSpeed / CrUX

Core Web Vitals de campo, móvil y escritorio, banco por banco.

03

AEO Readiness

Robots, llms.txt y datos estructurados, con navegador real que sorteá los WAF.

04

Ubersuggest

Autoridad de dominio, keywords, tráfico orgánico y backlinks.

05

858 fuentes

Clasificadas por tipo, para saber de dónde saca la IA lo que dice.

Las 50 preguntas del estudio, completas (1 de 2).

Estas son las consultas exactas que llevamos a los cuatro motores, agrupadas por recorrido de decisión. Cualquiera puede repetirlas y contrastar.

4 PREGUNTAS

Elegir banco o cambiarse

- Mejor banco en Chile
- A qué banco cambiarse
- Banco para independiente
- Mejor app de banco

5 PREGUNTAS

Cuenta corriente y vista

- Qué cuenta corriente conviene
- Mejor cuenta corriente
- Dónde abrir cuenta corriente
- Mejor cuenta vista
- Cuenta corriente sin mantención

10 PREGUNTAS

Tarjeta de crédito

- Mejor tarjeta de crédito
- Tarjeta preaprobada
- Qué tarjeta puedo sacar
- Tarjeta para estudiantes
- Tarjeta fácil de sacar
- Cómo sacar una tarjeta
- Tarjeta sin comisión
- Tarjeta con más beneficios
- Tarjeta con millas
- Tarjeta para compras en el extranjero

Las 50 preguntas del estudio, completas (2 de 2).

Estas son las consultas exactas que llevamos a los cuatro motores, agrupadas por recorrido de decisión. Cualquiera puede repetirlas y contrastar.

10 PREGUNTAS

Crédito hipotecario

- Hipotecario, mejor banco
- Hipotecario, mejor tasa
- Hipotecario con la tasa más baja
- Hipotecario, mejor tasa de interés
- En qué banco pedir hipotecario
- Simular un hipotecario
- Mayor % de financiamiento
- Hipotecario primera vivienda
- Hipotecario de aprobación rápida
- Hipotecario para independientes

10 PREGUNTAS

Crédito de consumo y deudas

- Dónde pedir crédito de consumo
- Consolidar deudas
- Consumo con la tasa más baja
- Mejor banco para consumo
- Consumo más barato
- Consumo preaprobado
- Consumo online
- Quién presta más rápido
- Crédito con Dicom
- Consumo para pagar deudas

11 PREGUNTAS

Ahorro e inversión

- Depósito a plazo, mejor tasa
- Mejor cuenta de ahorro
- Mejor banco para invertir
- Mejor banco para ahorrar
- Cuenta de ahorro para la vivienda
- Más interés en DAP
- Mejor banco para DAP
- Dónde invertir dinero
- Cuenta de ahorro con interés
- Invertir a plazo por rentabilidad
- Fondo mutuo

03

LOS RESULTADOS

Quién gana en la IA.

Los tres rankings que importan, una cifra que ordena a toda la banca, y la lectura motor por motor.

RANKING VISIBILIDAD: IDEA CENTRAL

Santander es el banco N°1 en visibilidad IA en Chile.

El 83% de las veces que la IA responde a una de las preguntas, lo exhibe en los resultados.

Santander es el banco más presente en la IA.

Visibilidad es cuántas veces aparece mencionada la marca en las respuestas. Cuatro bancos concentran la presencia; el resto tiene terreno por ganar en la puerta de entrada.

#	BANCO	VISIBILIDAD
1	Santander	83%
2	BancoEstado	80%
3	BCI	80%
4	Banco de Chile	79%
5	Scotiabank	60%
6	Banco Falabella	55%
7	Itaú	46%
8	BICE	29%
9	Banco Ripley	29%
10	Tenpo	28%

LA CONCLUSIÓN

Santander (83%), BancoEstado y BCI (80%) y Banco de Chile (79%) casi siempre integran la conversación. Pero la visibilidad solo abre la puerta: como veremos, aparecer no es lo mismo que ser recomendado.

RANKING RECOMENDACIÓN: IDEA CENTRAL

BancoEstado es el Nº1 en recomendación por la IA en Chile.

El 38% de las veces que la IA nombra un banco, lo pone en el primer lugar.

BancoEstado domina la recomendación número uno.

Preferencia es, entre las marcas mencionadas, cuántas veces la IA la nombra primero: su recomendación número uno, la señal que de verdad decide la elección.

#	BANCO	PREFERENCIA
1	BancoEstado	38%
2	Banco Falabella	12%
3	Banco de Chile	11%
4	Santander	7%
5	Itaú	5%
6	Consorcio	4%
7	BICE	4%
8	Banco Internacional	3%
9	BCI	3%
10	Scotiabank	1%

LA CONCLUSIÓN

La foto cambia por completo. Santander cae del 1° al 4°; BancoEstado, con 38%, triplica al segundo. **La preferencia, no la visibilidad, es la señal que decide.**

LA MÉTRICA PRINCIPAL – ÍNDICE RADAR

BancoEstado es el banco con mejor encontrabilidad en IAs de Chile.

Si bien con aspectos por mejorar, BancoEstado lidera la categoría bajo la métrica principal de encontrabilidad, el Índice Radar.

Índice Radar: Una sola cifra que ordena a toda la banca en la IA.

El Índice combina las dos señales en un número, en base 100. El líder marca 100, y la distancia de cada banco a ese 100 es su hoja de ruta.

Índice Radar = 40% Visibilidad + 60% Preferencia, en base 100.

BANCO	VISIBILIDAD	PREFERENCIA	ÍNDICE RADAR
BancoEstado	80%	38%	100%
Banco de Chile	79%	11%	70%
Santander	83%	7%	68%
BCI	80%	3%	62%
Banco Falabella	55%	12%	53%
Scotiabank	60%	1%	45%
Itaú	46%	5%	39%
BICE	29%	4%	26%
Banco Ripley	29%	2%	23%
Tenpo	28%	2%	23%
Consortio	23%	4%	21%
Banco Internacional	10%	3%	11%
BTG Pactual	8%	0%	6%
Tanner Banco Digital	1%	0%	1%
HSBC	0%	0%	0%

El Índice Radar, en detalle.

Por qué la fórmula pondera así, qué mide y cómo se lee. El Índice resuelve en una sola cifra comparable la tensión entre aparecer y ser recomendado.

LA FÓRMULA

40% Visibilidad + 60% Preferencia

Combina las dos señales en un solo número, llevado a base 100 donde el líder marca 100.

EL PESO

Preferencia manda

Damos más peso a la recomendación número uno porque es la que más influye en la decisión final.

CÓMO SE LEE

La distancia a 100

Lo que separa a cada banco del 100 del líder es, en la práctica, su hoja de ruta para ganar terreno.

UN EJEMPLO

BancoEstado: 80% de visibilidad y 38% de preferencia. $0,4 \times 80 + 0,6 \times 38 = 54,8$, el valor más alto del sistema, que se lleva a 100. Santander, muy visible pero poco recomendado, queda en 68 pese a liderar en presencia.

Cada IA tiene su propio criterio de recomendación.

El promedio esconde lo más interesante. Esta es la preferencia (nombrado primero) abierta por los cuatro motores.

BANCO	CHATGPT	GEMINI	CLAUDE	PERPLEXITY
BancoEstado	58,7	34,7	47,5	13,3
Banco de Chile	5,3	12,7	12,9	12,0
Santander	9,3	10,0	0,7	7,3
BCI	3,3	2,0	0,0	5,3
Banco Falabella	9,3	18,0	16,5	6,0
Scotiabank	0,0	0,0	0,7	3,3
Itaú	0,0	2,7	1,4	15,3
BICE	2,0	0,0	0,0	12,0
Banco Ripley	0,0	0,0	4,3	2,0
Tenpo	0,7	2,0	5,0	0,0
Consorcio	4,0	4,7	0,0	6,7
Banco Internacional	0,0	1,3	3,6	6,7
BTG Pactual	0,0	0,0	0,0	0,0
Tanner Banco Digital	0,0	0,0	0,0	0,0
HSBC	0,0	0,0	0,0	0,0

EL HALLAZGO

Perplexity corona a Itaú, no a BancoEstado. ChatGPT concentra como ninguno (58,7%). Claude premia a los digitales. No hay una sola estrategia: se gana motor por motor.

Cuatro motores, cuatro personalidades.

Abrir la preferencia por motor revela un sesgo propio en cada IA. Entenderlo es lo que permite construir un plan por motor, no uno solo.

PERPLEXITY

Tiene otro rey

Corona a Itaú (15,3%) y eleva a BICE y Banco Internacional muy por encima de su promedio. El motor más favorable a los especialistas de inversión.

CHATGPT

Concentra como nadie

Su preferencia por BancoEstado (58,7%) es la más alta del estudio. Quien no está entre sus primeros nombres casi desaparece.

CLAUDE

Premia a los digitales

Tenpo y Banco Ripley alcanzan aquí su mejor preferencia. Un modelo más abierto al retail financiero y a los entrantes.

GEMINI

Reparte más

Banco Falabella y Banco de Chile recortan distancia con el líder. La preferencia menos concentrada de los cuatro.

04

LOS BANCOS

Los 15 bancos, uno por uno.

El detalle completo: dos señales, Índice, radiografía técnica en móvil y escritorio, y preparación para la IA.

BancoEstado.

URL analizada: www.bancoestado.cl

Visibilidad **80%** Preferencia **38%** Índice Radar **100%**

La recomendación número uno de la IA en Chile.

Con 38% de preferencia es la recomendación número uno de la IA en Chile, y triplica al segundo. Domina hipotecario (64%), consumo (51%), ahorro (32%) y elección de cuenta, y lidera en ChatGPT, Gemini y Claude. Su asignatura pendiente es técnica: no aprueba Core Web Vitals en móvil ni expone datos estructurados, justo lo que hoy empieza a inclinar la balanza.

MÉTRICA PAGESPEED	MÓVIL	ESCRITORIO
LCP (carga)	2,4 s	2,4 s
INP (interacción)	472 ms	200 ms
CLS (estabilidad)	0,64	0,27
Core Web Vitals	No aprueba	No aprueba
Rendimiento Lighthouse	38/100	33/100

SEÑALES PARA LA IA

Robots para IA **Neutral**

Llms.txt **No**

Datos estructurados **No**

CWV móvil **No aprueba**

CWV escritorio **No aprueba**

Banco de Chile.

URL analizada: sitiospublicos.bancochile.cl

Visibilidad **79%** Preferencia **11%** Índice Radar **70%**

Presencia transversal: casi siempre integra la conversación.

Aparece en casi 8 de cada 10 respuestas y convierte parte de esa presencia en recomendación (11%). Lo respalda la mayor autoridad de dominio del sistema (DA 60) y datos estructurados en el home. Su oportunidad es cerrar la brecha con BancoEstado en preferencia, sobre todo en Gemini y Claude, donde ya recorta.

MÉTRICA PAGESPEED	MÓVIL	ESCRITORIO
LCP (carga)	4,1 s	4,4 s
INP (interacción)	371 ms	174 ms
CLS (estabilidad)	0,01	0,04
Core Web Vitals	No aprueba	No aprueba
Rendimiento Lighthouse	35/100	34/100

SEÑALES PARA LA IA

Robots para IA	Permite IA
Llms.txt	No
Datos estructurados	Sí
CWV móvil	No aprueba
CWV escritorio	No aprueba

Santander.

URL analizada: [banco.santander.cl](#)

Visibilidad **83%** Preferencia **7%** Índice Radar **68%**

El banco más visible del sistema; su desafío es convertir presencia en preferencia.

Es el banco más visible del sistema (83%), pero convierte poco: solo 7% de preferencia. Tiene por delante la mayor palanca de corto plazo, transformar presencia en recomendación. En lo técnico no aprueba Core Web Vitals ni expone datos estructurados, dos frenos claros para esa conversión.

MÉTRICA PAGESPEED	MÓVIL	ESCRITORIO
LCP (carga)	3,7 s	3,6 s
INP (interacción)	383 ms	239 ms
CLS (estabilidad)	0,31	0,06
Core Web Vitals	No aprueba	No aprueba
Rendimiento Lighthouse	47/100	57/100

SEÑALES PARA LA IA

Robots para IA **Neutral**

Llms.txt **No**

Datos estructurados **No**

CWV móvil **No aprueba**

CWV escritorio **No aprueba**

BCI.

URL analizada: www.bci.cl

Visibilidad **80%** Preferencia **3%** Índice Radar **62%**

La mejor preparación técnica del sistema, con amplia presencia por capitalizar.

Mucha visibilidad (80%) y poca preferencia (3%): aparece, pero la IA rara vez lo nombra primero. Es, sin embargo, el banco mejor preparado para la IA, con llms.txt, datos estructurados y permiso explícito a los bots. Esa base técnica es su ventaja para convertir presencia en recomendación.

MÉTRICA PAGESPEED	MÓVIL	ESCRITORIO
LCP (carga)	3,2 s	2,9 s
INP (interacción)	233 ms	161 ms
CLS (estabilidad)	0,10	0,10
Core Web Vitals	No aprueba	No aprueba
Rendimiento Lighthouse	17/100	23/100

SEÑALES PARA LA IA

Robots para IA	Permite IA
Llms.txt	Sí
Datos estructurados	Sí
CWV móvil	No aprueba
CWV escritorio	No aprueba

Banco Falabella.

URL analizada: www.bancofalabella.cl

Visibilidad **55%** Preferencia **12%** Índice Radar **53%**

Líder indiscutido en tarjeta de crédito dentro de las respuestas de IA.

Líder indiscutido en tarjeta de crédito dentro de la IA (primero el 25% de las veces) y segundo en preferencia general. Capitaliza el ecosistema de retail y CMR, y tiene el off-page más fuerte del grupo (879K backlinks). Aprueba Core Web Vitals en escritorio, aunque todavía no en móvil.

MÉTRICA PAGESPEED	MÓVIL	ESCRITORIO
LCP (carga)	1,7 s	1,4 s
INP (interacción)	225 ms	105 ms
CLS (estabilidad)	0,37	0,05
Core Web Vitals	No aprueba	Aprueba
Rendimiento Lighthouse	25/100	65/100

SEÑALES PARA LA IA

Robots para IA **Permite IA**

Llms.txt **Sí**

Datos estructurados **Sí**

CWV móvil **No aprueba**

CWV escritorio **Aprueba**

Scotiabank.

URL analizada: www.scotiabankchile.cl

Visibilidad **60%** Preferencia **1%** Índice Radar **45%**

Los datos estructurados más completos del sistema; base sólida para crecer en preferencia.

Alta presencia (60%) que casi no se traduce en recomendación (1%). Tiene los datos estructurados más completos del sistema (FinancialService, Organization), una base sólida que aún no rinde en preferencia. La estabilidad visual de su sitio en móvil (CLS 0,81) es de las más frágiles del sistema.

MÉTRICA PAGESPEED	MÓVIL	ESCRITORIO
LCP (carga)	3,6 s	2,9 s
INP (interacción)	144 ms	61 ms
CLS (estabilidad)	0,81	0,34
Core Web Vitals	No aprueba	No aprueba
Rendimiento Lighthouse	20/100	32/100

SEÑALES PARA LA IA

Robots para IA **Neutral**

Llms.txt **No**

Datos estructurados **Sí**

CWV móvil **No aprueba**

CWV escritorio **No aprueba**

Itaú.

URL analizada: www.itaú.cl

Visibilidad **46%** Preferencia **5%** Índice Radar **39%**

El único que aprueba Core Web Vitals en móvil y en escritorio.

El único banco que aprueba Core Web Vitals en móvil y escritorio, y el rey de Perplexity (15,3% de preferencia). Su presencia general es media (46%), y su palanca pendiente es el off-page: 46K backlinks frente a los cientos de miles de sus pares.

MÉTRICA PAGESPEED	MÓVIL	ESCRITORIO
LCP (carga)	2,0 s	1,7 s
INP (interacción)	178 ms	86 ms
CLS (estabilidad)	<0,1	<0,1
Core Web Vitals	Aprueba	Aprueba
Rendimiento Lighthouse	47/100	41/100

SEÑALES PARA LA IA

Robots para IA **Neutral**

Llms.txt **Sí**

Datos estructurados **Sí**

CWV móvil **Aprueba**

CWV escritorio **Aprueba**

BICE.

URL analizada: [banco.bice.cl](#)

Visibilidad **29%** Preferencia **4%** Índice Radar **26%**

Presencia selectiva, con foco en segmentos de inversión y crédito.

Presencia selectiva con foco en inversión y crédito. Sorprende en Perplexity, donde alcanza 12% de preferencia, muy por encima de su promedio. Aprueba Core Web Vitals en escritorio pero no en móvil, y no expone datos estructurados.

MÉTRICA PAGESPEED	MÓVIL	ESCRITORIO
LCP (carga)	2,9 s	2,5 s
INP (interacción)	194 ms	90 ms
CLS (estabilidad)	0,30	0,06
Core Web Vitals	No aprueba	Aprueba
Rendimiento Lighthouse	42/100	54/100

SEÑALES PARA LA IA

Robots para IA	Neutral
Llms.txt	No
Datos estructurados	No
CWV móvil	No aprueba
CWV escritorio	Aprueba

Banco Ripley.

URL analizada: www.bancoripley.cl

Visibilidad **29%** Preferencia **2%** Índice Radar **23%**

Visibilidad ligada al ecosistema de retail financiero.

Visibilidad ligada al ecosistema de retail financiero, con su mejor desempeño en Claude. En lo técnico arrastra el peor CLS del sistema en móvil (1,13) y bloquea a algunos bots de IA en su robots.txt, dos frenos para crecer en la respuesta.

MÉTRICA PAGESPEED	MÓVIL	ESCRITORIO
LCP (carga)	4,2 s	4,1 s
INP (interacción)	232 ms	123 ms
CLS (estabilidad)	1,13	0,26
Core Web Vitals	No aprueba	No aprueba
Rendimiento Lighthouse	19/100	37/100

SEÑALES PARA LA IA

Robots para IA **Bloquea**

Llms.txt **Sí**

Datos estructurados **No**

CWV móvil **No aprueba**

CWV escritorio **No aprueba**

Tenpo.

URL analizada: www.tenpo.cl

Visibilidad **28%** Preferencia **2%** Índice Radar **23%**

El actor digital con mayor tracción entre los entrantes y el mejor Core Web Vitals de su grupo.

El actor digital con mayor tracción entre los entrantes y el mejor Core Web Vitals de su grupo (aprueba en móvil y escritorio). Su presencia todavía es acotada (28%), pero su base técnica y su tracción en Claude lo posicionan bien para escalar.

MÉTRICA PAGESPEED	MÓVIL	ESCRITORIO
LCP (carga)	1,7 s	2,1 s
INP (interacción)	181 ms	53 ms
CLS (estabilidad)	0,00	0,00
Core Web Vitals	Aprueba	Aprueba
Rendimiento Lighthouse	36/100	73/100

SEÑALES PARA LA IA

Robots para IA	Neutral
Llms.txt	No
Datos estructurados	Sí
CWV móvil	Aprueba
CWV escritorio	Aprueba

Consortio.

URL analizada: [sitio.consortio.cl](#)

Visibilidad **23%** Preferencia **4%** Índice Radar **21%**

Sólido en inversión y ahorro, con una base técnica que aprueba Core Web Vitals.

Sólido en inversión y ahorro, con una base técnica que aprueba Core Web Vitals en ambos dispositivos. Aparece con más fuerza en Perplexity y Gemini. Su dominio corporativo está en transición, lo que hoy le resta autoridad orgánica.

MÉTRICA PAGESPEED	MÓVIL	ESCRITORIO
LCP (carga)	2,0 s	1,6 s
INP (interacción)	119 ms	46 ms
CLS (estabilidad)	0,00	0,05
Core Web Vitals	Aprueba	Aprueba
Rendimiento Lighthouse	39/100	60/100

SEÑALES PARA LA IA

Robots para IA **Neutral**

Llms.txt **No**

Datos estructurados **Sí**

CWV móvil **Aprueba**

CWV escritorio **Aprueba**

Banco Internacional.

URL analizada: www.internacional.cl

Visibilidad **10%** Preferencia **3%** Índice Radar **11%**

Aparición acotada, pero bien posicionada en inversión.

Aparición acotada (10%) pero bien posicionada en inversión, con un desempeño notable en Perplexity (6,7% de preferencia). Su off-page es débil (8K backlinks) y no aprueba Core Web Vitals, dos palancas claras para ganar visibilidad.

MÉTRICA PAGESPEED	MÓVIL	ESCRITORIO
LCP (carga)	3,3 s	2,7 s
INP (interacción)	280 ms	95 ms
CLS (estabilidad)	0,00	0,03
Core Web Vitals	No aprueba	No aprueba
Rendimiento Lighthouse	43/100	44/100

SEÑALES PARA LA IA

Robots para IA	Neutral
Llms.txt	Sí
Datos estructurados	Sí
CWV móvil	No aprueba
CWV escritorio	No aprueba

BTG Pactual.

URL analizada: www.btgpactual.cl

Visibilidad **8%** Preferencia **0%** Índice Radar **6%**

Presencia incipiente en la conversación de inversión.

Presencia incipiente en la conversación de inversión, todavía sin preferencia. Publica llms.txt y datos estructurados, una buena base de legibilidad para la IA, pero no aprueba Core Web Vitals y su LCP en móvil (4,7 s) es de los más lentos.

MÉTRICA PAGESPEED	MÓVIL	ESCRITORIO
LCP (carga)	4,7 s	4,0 s
INP (interacción)	163 ms	102 ms
CLS (estabilidad)	0,00	0,00
Core Web Vitals	No aprueba	No aprueba
Rendimiento Lighthouse	36/100	69/100

SEÑALES PARA LA IA

Robots para IA **Neutral**

Llms.txt **Sí**

Datos estructurados **Sí**

CWV móvil **No aprueba**

CWV escritorio **No aprueba**

Tanner Banco Digital.

URL analizada: www.tbd.cl

Visibilidad **1%** Preferencia **0%** Índice Radar **1%**

Aparición marginal en las consultas analizadas.

Aparición marginal en las consultas analizadas. Es un entrante con autoridad de dominio muy baja (DA 15) que además bloquea a bots de IA en su robots.txt, el punto de partida más difícil del sistema para ganar visibilidad.

MÉTRICA PAGESPEED	MÓVIL	ESCRITORIO
LCP (carga)	3,3 s	3,4 s
INP (interacción)	149 ms	68 ms
CLS (estabilidad)	0,16	0,00
Core Web Vitals	No aprueba	No aprueba
Rendimiento Lighthouse	61/100	76/100

SEÑALES PARA LA IA

Robots para IA	Bloquea
Llms.txt	No
Datos estructurados	No
CWV móvil	No aprueba
CWV escritorio	No aprueba

HSBC.

URL analizada: [about.hsbc.cl](#)

Visibilidad **0%** Preferencia **0%** Índice Radar **0%**

Sin presencia relevante en las consultas orientadas a personas.

Sin presencia relevante en las consultas orientadas a personas: su sitio .cl redirige al portal global y no compite en banca de personas. Para aparecer en la IA necesitaría, primero, contenido local orientado a las preguntas reales de los usuarios chilenos.

MÉTRICA PAGESPEED	MÓVIL	ESCRITORIO
LCP (carga)	3,0 s	3,0 s
INP (interacción)	sin muestra	sin muestra
CLS (estabilidad)	0,02	0,07
Core Web Vitals	No aprueba	No aprueba
Rendimiento Lighthouse	64/100	61/100

SEÑALES PARA LA IA

Robots para IA **Neutral**

Llms.txt **No**

Datos estructurados **No**

CWV móvil **No aprueba**

CWV escritorio **No aprueba**

05

LA TÉCNICA

La base sobre la que se sostiene todo.

Un sitio lento, inestable o ilegible para un agente pierde terreno en el nuevo estante de la IA.

Solo tres bancos aprueban en móvil.

Core Web Vitals de campo (datos reales de usuarios, CrUX vía PageSpeed) en el dispositivo que concentra el acceso.
Verde solo cuando LCP, INP y CLS aprueban a la vez.

BANCO	LCP	INP	CLS	CORE WEB VITALS MÓVIL
Itaú	2,0 s	178 ms	<0,1	Aprueba
Tenpo	1,7 s	181 ms	0,00	Aprueba
Consortio	2,0 s	119 ms	0,00	Aprueba
Banco Falabella	1,7 s	225 ms	0,37	No aprueba
BancoEstado	2,4 s	472 ms	0,64	No aprueba
Santander	3,7 s	383 ms	0,31	No aprueba
Banco de Chile	4,1 s	371 ms	0,01	No aprueba
BCI	3,2 s	233 ms	0,10	No aprueba
Scotiabank	3,6 s	144 ms	0,81	No aprueba
BICE	2,9 s	194 ms	0,30	No aprueba
Banco Ripley	4,2 s	232 ms	1,13	No aprueba
Banco Internacional	3,3 s	280 ms	0,00	No aprueba
BTG Pactual	4,7 s	163 ms	0,00	No aprueba
Tanner Banco Digital	3,3 s	149 ms	0,16	No aprueba
HSBC	3,0 s	sin muestra	0,02	No aprueba

LO QUE REVELA

Solo **3 de 15** bancos aprueban en móvil, la puerta por donde entra casi todo el tráfico. La estabilidad visual (CLS) es el punto más frágil del sistema.

La misma medición en escritorio, banco por banco.

En escritorio varios bancos recuperan terreno, justo al revés de por dónde entra la gente: el móvil es el problema, no el escritorio.

BANCO	LCP	INP	CLS	CORE WEB VITALS DESKTOP
BancoEstado	2,4 s	200 ms	0,27	No aprueba
Banco de Chile	4,4 s	174 ms	0,04	No aprueba
Santander	3,6 s	239 ms	0,06	No aprueba
BCI	2,9 s	161 ms	0,10	No aprueba
Banco Falabella	1,4 s	105 ms	0,05	Aprueba
Scotiabank	2,9 s	61 ms	0,34	No aprueba
Itaú	1,7 s	86 ms	<0,1	Aprueba
BICE	2,5 s	90 ms	0,06	Aprueba
Banco Ripley	4,1 s	123 ms	0,26	No aprueba
Tenpo	2,1 s	53 ms	0,00	Aprueba
Consorcio	1,6 s	46 ms	0,05	Aprueba
Banco Internacional	2,7 s	95 ms	0,03	No aprueba
BTG Pactual	4,0 s	102 ms	0,00	No aprueba
Tanner Banco Digital	3,4 s	68 ms	0,00	No aprueba
HSBC	3,0 s	sin muestra	0,07	No aprueba

LO QUE REVELA

Ya **5 de 15** bancos aprueban en escritorio, casi el doble que en móvil. Falabella y BICE recuperan aquí lo que pierden donde de verdad importa: el móvil, por donde entra casi todo el tráfico.

Los cinco puntajes de la auditoría, en móvil.

Los cinco puntajes 0 a 100 de cada auditoría más un indicador propio de navegación agéntica: qué fracción de las URL clave resulta legible para un agente de IA.

BANCO	RENDIM.	ACCESIB.	PRÁCTICAS	SEO	NAV. AGÉNTICA
BancoEstado	38	91	88	92	2/2
Banco de Chile	35	95	100	100	1/2
Santander	47	61	100	69	1/2
BCI	17	69	54	77	1/3
Banco Falabella	25	81	100	92	0/3
Scotiabank	20	53	92	75	0/2
Itaú	47	74	92	85	2/3
BICE	42	71	73	77	0/2
Banco Ripley	19	78	73	92	0/3
Tenpo	36	98	81	100	2/2
Consortio	39	97	73	100	2/2
Banco Internacional	43	100	73	100	2/3
BTG Pactual	36	80	96	92	2/3
Tanner Banco Digital	61	96	96	92	0/2
HSBC	64	96	100	100	1/2

¿Puede la IA leerte antes de recomendarte?

Antes de recomendarte, la IA tiene que poder leerte. Revisamos, con navegador real para sortear los WAF, robots hacia sus bots, llms.txt y datos estructurados.

BANCO	DATOS ESTRUCTURADOS	LLMS.TXT	ROBOTS IA
Banco de Chile	BankOrCreditUnion	No	Permite IA
BancoEstado	Sin schema	No	Neutral
Santander	Sin schema	No	Neutral
BCI	Corporation, WebSite	Sí	Permite IA
Scotiabank	FinancialService, Organization	No	Neutral
Banco Falabella	Corporation	Sí	Permite; bloquea CCBot
Itaú	JSON-LD presente	Sí	Neutral
BICE	Sin schema	No	Neutral
Banco Ripley	Sin schema	Sí	Bloquea IA
Tenpo	Presente	No	Neutral
Consorcio	Presente	No	Neutral
Banco Internacional	Presente	Sí	Neutral
BTG Pactual	Presente	Sí	Neutral
Tanner Banco Digital	Sin schema	No	Bloquea IA
HSBC	Sin schema	No	Neutral

EL HALLAZGO

Sorpresa: BancoEstado y Santander, líderes en visibilidad, **no exponen datos estructurados**. Hoy pesa más la marca que el mercado técnico, pero eso cambiará: quien prepare el sitio hoy, parte con ventaja.

La fuerza orgánica de los 15, por autoridad.

La visibilidad en la IA convive con la fuerza orgánica clásica. Autoridad, tráfico y perfil de enlaces siguen siendo el terreno sobre el que se construye la reputación que la IA lee.

BANCO	AUTORIDAD	TRÁFICO ORG./MES	BACKLINKS
Banco de Chile	60	2.736.735	456.445
BancoEstado	58	7.673.337	494.493
BCI	58	1.148.094	441.507
Santander	57	1.771.387	344.363
Consortio	49	173*	380.422
Itaú	49	480.290	46.553
Scotiabank	47	606.611	658.977
Banco Falabella	43	1.820.901	879.039
Tenpo	42	27.166	51.112
Banco Ripley	40	405.079	419.704
BICE	35	92.316	61.897
Banco Internacional	34	67.560	8.381
BTG Pactual	33	17.168	6.261
HSBC	33	0**	1.566.201
Tanner Banco Digital	15	3.229	1.067

LA LECTURA

BancoEstado manda en tamaño (7,7M visitas/mes); Banco de Chile en autoridad (DA 60). Itaú carga un off-page débil (46K backlinks): su palanca pendiente para sostener lo que ya logra en la IA.

* consorcio.cl en transición de dominio. ** about.hsbc.cl redirige al portal global.

06

LA CONVERSACIÓN

Quién habla de ti y cuánto vale.

Quién escribe lo que la IA dice de cada banco, en qué categoría gana cada uno, y cuánto vale todo esto.

Cada necesidad tiene su líder.

La IA no corona a un solo ganador: según lo que busca la persona, cambia el banco que aparece primero. El liderazgo se gana producto a producto.

CATEGORÍA	LÍDER	PRIMER LUGAR
Elegir banco o cuenta	BancoEstado	30%
Tarjeta de crédito	Banco Falabella	25%
Crédito hipotecario	BancoEstado	64%
Crédito de consumo	BancoEstado	51%
Inversión y ahorro	BancoEstado	32%

La IA te describe citando a terceros.

Analizamos 858 fuentes que la IA exhibe al responder, con un promedio de 17,2 citas por respuesta. Solo una de cada cuatro apunta al sitio del propio banco.

858

fuentes analizadas

Un promedio de 17,2 citas por cada respuesta de la IA.

28%

apunta al banco

Solo una de cada cuatro fuentes es el sitio oficial. El resto son terceros.

96

citas a Rankia

El dominio más citado, por encima de casi todos los bancos oficiales.

LA OPORTUNIDAD

La conversación sobre cada marca la escriben terceros: Rankia, Reddit, comparadores. La jugada más directa es convertirse en la fuente que la IA prefiere citar, con contenido propio y confiable.

De dónde saca la IA lo que dice de cada banco.

Clasificamos las 858 fuentes por tipo y por dominio. La conversación bancaria en la IA la escriben, sobre todo, sitios que no son de los bancos.

TIPO DE FUENTE	PARTICIPACIÓN
Terceros (Rankia, foros, blogs)	51,4%
Sitios oficiales de los bancos	28,1%
Comparadores y fintech-info	14,7%
Reguladores y Estado	5,0%
Medios de prensa	0,8%

DOMINIO MÁS CITADO	CITAS
rankia.cl	96
banco.santander.cl	45
reddit.com	43
sitiospublicos.bancochile.cl	40
guiadebancos.com	31
comparaonline.cl	24
bci.cl	22
bancoestado.cl	22
scotiabankchile.cl	21
bancofalabella.cl	21
itau.cl	18
machbank.cl	16

LA CONVERSACIÓN • EL VALOR EN JUEGO

La visibilidad en la IA ya tiene precio.

Medida como medios ganados sobre la industria de búsqueda digital en Chile, la visibilidad bancaria en la IA expresa un valor recurrente, hoy repartido de forma muy desigual.

US\$ 5,1M

pool anual de la banca sin marca

Medios ganados equivalentes del universo de búsquedas sin marca.

US\$ 196K

captura anual del líder hoy

Lo que ya obtiene BancoEstado en el escenario medio de adopción.

US\$ 212 a 849

por punto de preferencia, al mes

Según el escenario de adopción de IA, del 5% al 20%.

Cuánto capta cada banco hoy en medios ganados.

En el escenario del 10% de adopción de IA, lo que cada banco captura al año según su preferencia consolidada. Es el reparto real del pool en juego.

BANCO	PREFERENCIA	CAPTURA / MES	CAPTURA / AÑO
BancoEstado	38,4%	US\$ 16.295	US\$ 195.536
Banco Falabella	12,4%	US\$ 5.262	US\$ 63.142
Banco de Chile	10,7%	US\$ 4.540	US\$ 54.485
Santander	7,0%	US\$ 2.970	US\$ 35.645
Itaú	4,9%	US\$ 2.079	US\$ 24.951
Consortio	3,9%	US\$ 1.655	US\$ 19.859
BICE	3,6%	US\$ 1.528	US\$ 18.331
Banco Internacional	2,9%	US\$ 1.231	US\$ 14.767
BCI	2,7%	US\$ 1.146	US\$ 13.749
Tenpo	1,9%	US\$ 806	US\$ 9.675
Banco Ripley	1,5%	US\$ 637	US\$ 7.638
Scotiabank	1,0%	US\$ 424	US\$ 5.092

BTG Pactual, Tanner y HSBC quedan bajo el umbral de captura relevante en este corte: es exactamente el terreno que tienen para conquistar.

El SEO tradicional y la IA se potencian.

Antes de preguntarle a la IA, el chileno escribe en Google. Ambas rutas beben del mismo contenido bien estructurado. Estas son las seis búsquedas madre del recorrido.

BÚSQUEDA	VOLUMEN / MES	VALOR AD-EQUIVALENTE / MES
Tarjeta de crédito	90.500	US\$ 90.500
Crédito de consumo	60.500	US\$ 58.080
Crédito hipotecario	33.100	US\$ 32.438
Cuenta corriente	9.900	US\$ 24.750
Depósito a plazo	12.100	US\$ 7.502
Mejor banco en Chile	90	US\$ 125
Seis búsquedas madre	206.190	US\$ 213.395

07

QUÉ HACER

De la fotografía a la hoja de ruta.

La categoría está por definirse. Todo lo que vimos es
oportunidad. Estas son las palancas para ganarla.

Seis lecturas que ordenan la oportunidad.

La foto de agosto de 2026, resumida. Unas pocas marcas concentran la recomendación, la base técnica no acompaña y la conversación la escriben terceros.

01

La IA ya recomienda

BancoEstado es el N°1; unas pocas marcas concentran la recomendación.

02

Depende del motor

Cada IA tiene su criterio: Perplexity corona a Itaú, no a BancoEstado.

03

Visibilidad no es preferencia

Santander lidera en presencia (83%) y convierte poco (7%).

04

Cada categoría tiene líder

Banco Falabella en tarjeta; BancoEstado en hipotecario, consumo y ahorro.

05

La técnica no acompaña

Solo 3 de 15 aprueban Core Web Vitals en móvil.

06

La escriben terceros

72% de las fuentes que cita la IA no son del banco.

Cuatro movimientos para ganar la recomendación de la IA.

En orden de esfuerzo e impacto: legibilidad técnica, Core Web Vitals, contenido citable y convertir la presencia en preferencia.

01

Legible para la IA

Abrir WAF y robots a los bots de respuesta, publicar llms.txt y desplegar datos estructurados en las páginas de producto.

02

Aprobar Core Web Vitals

En móvil, la puerta por donde entra la mayoría. Hoy solo tres bancos lo logran: es un diferenciador real.

03

Contenido citable

Responder las preguntas madre del recorrido para pasar de citado por terceros a ser la fuente que la IA elige.

04

Convertir visibilidad

Los muy visibles y poco recomendados tienen la mayor palanca de crecimiento a corto plazo.

EN UNA FRASE

Ser la respuesta de la IA es la nueva forma de ganar.

Radar mide quién lidera en la inteligencia artificial, y Futtura te ayuda a liderar.

08

SOBRE FUTTURE

Quiénes producen este estudio.

Radar es una de las capacidades de Futtura. Esto es lo que somos y lo que podemos hacer por tu empresa.

SOMOS DISTINTOS. SOMOS FUTURE.

futture.

La primera Agencia de Marketing Digital nativa en Negocio, potenciada por IA.



Rodrigo Orellana
FOUNDER & CEO

+1B
USD en Inversión

20+
Países

10+
Industrias

500+
Profesionales

GENEREMOS VALOR

El Marketing tiene que volver a ser un driver de Negocio.

Durante años el Marketing ha dado lo mejor de sí y, aun así, opera por debajo de su potencial por cómo se conecta al Negocio.

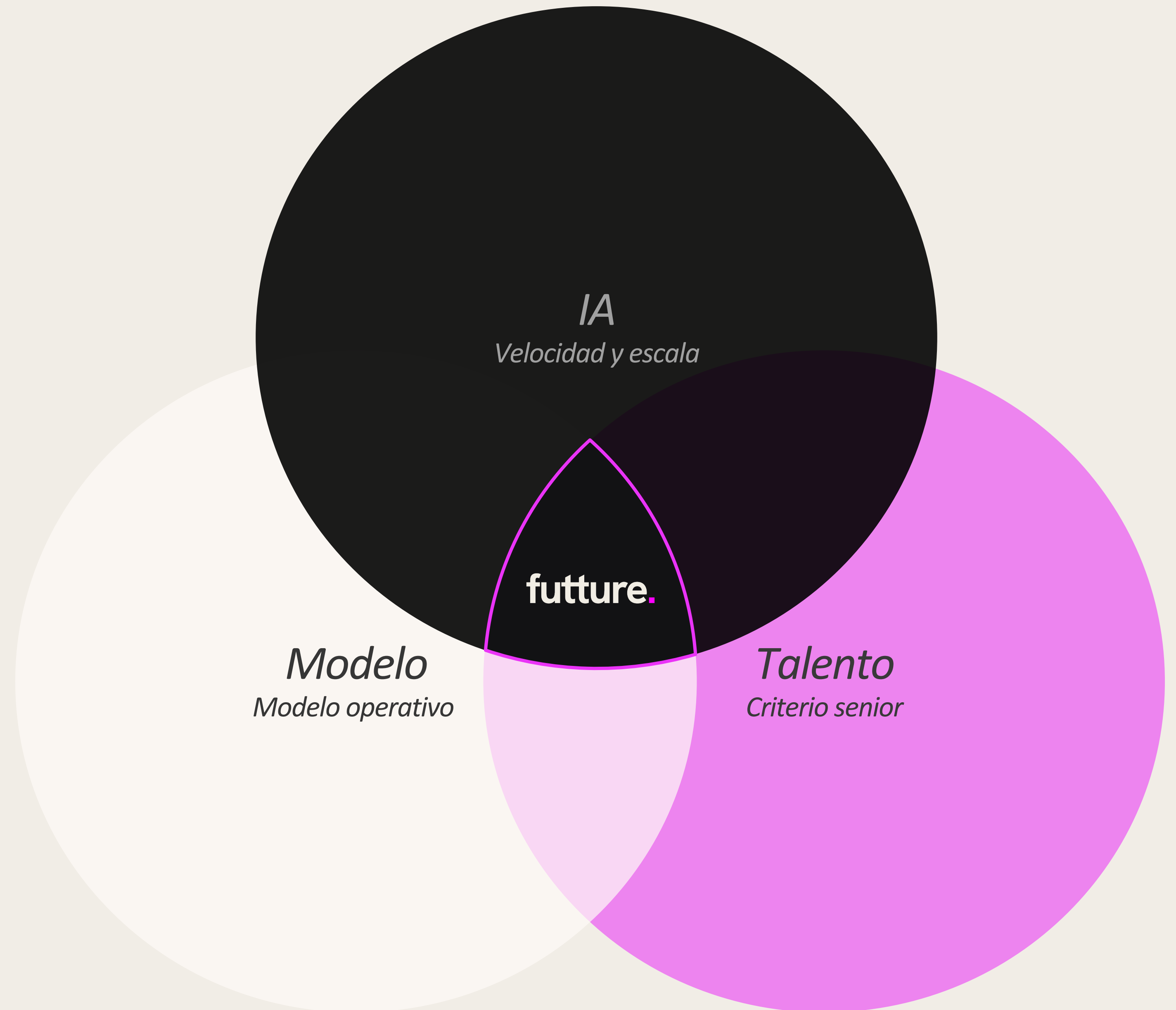
Ese tiempo terminó. La época de moverse entre la intuición y la promesa quedó atrás: hoy cada decisión puede medirse, accionarse y cuestionarse de cara a su impacto financiero. Y la IA, bien integrada, deja de ser una herramienta más para volverse la infraestructura sobre la que opera este nuevo Marketing.

Por eso creamos Futtura: una nueva forma de hacer Marketing, nativa en Negocio y potenciada por IA, para que tus capacidades se vuelvan una ventaja real.

NUESTRO ADN

Esto es Futtare.

Nuestro diferencial es la convergencia entre el mejor Talento, un Modelo operativo propietario y la escala productiva que brinda la IA.



PARA OPERAR, CREAMOS UN MODELO

Te presentamos nuestro modelo operativo: El Business Marketing Model (BMM).

Un modelo operativo propietario que
conecta cada disciplina del Marketing con
un driver de Negocio, desde el primer día.

🔄 Un loop que compone: la memoria corporativa cierra el ciclo y hace que cada giro sea
más inteligente y rentable que el anterior.

01 · NEGOCIO

Conectar

Cada palanca de Marketing atada a un driver de Negocio: baseline, targets y medición
desde el día uno. Servicio: CMO Support.

02 · EJECUCIÓN

Operar

Agentes de IA y equipo senior ejecutan en los canales, con accountability: Performance
Media, SEO/AEO/GEO, Content, Design & Social y CRM & Engagement.

03 · INTELIGENCIA

Aprender

Medimos, la IA aprende y la memoria corporativa acumula, cerrando el ciclo: MarTech &
RevOps y Analytics & CRO.

CONOCE NUESTROS SERVICIOS

Creamos servicios best-in-class, a la medida, para que sientas la diferencia desde el primer día.

Nuestros 7 servicios de Marketing Digital operan dentro del Business Marketing Model, potenciados por una suite de agentes de IA y el liderazgo de talento senior.

DIRECCIÓN ESTRATÉGICA

CMO Support

Estrategia de nivel directivo: presupuestos, stack MarTech y Modelo operativo, con la profundidad de una consultora global y la agilidad de un partner cercano.

CRECIMIENTO

Performance Media

Adquisición pagada optimizada a CAC y POI reales: incrementalidad, medición server-side y value-based bidding sobre LTV.

CRECIMIENTO

SEO, AEO & GEO

Visibilidad orgánica en buscadores y en motores de IA: SEO técnico, AEO y GEO para ser la respuesta que la IA y el usuario eligen.

CRECIMIENTO

Content, Design & Social

Contenido, diseño y social media a escala, con criterio senior: la cadena de content que retiene y fideliza.

CRECIMIENTO

CRM & Engagement

Email, WhatsApp, SMS y push orquestados para retener y expandir revenue: lifecycle, retención y LTV sobre una CDP.

INTELIGENCIA & OPERACIÓN

MarTech & RevOps

Implementamos y operamos tu stack, integramos tus datos y automatizamos; alineamos marketing y ventas bajo un mismo pipeline.

INTELIGENCIA & OPERACIÓN

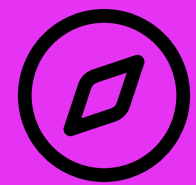
Analytics & CRO

Medición de punta a punta y optimización de la conversión: GA4/GTM server-side, atribución, dashboards de negocio y testing A/B continuo.

CONOCE NUESTRA SUITE DE AGENTES IA

Para lograr la eficiencia y escala que mereces, creamos una robusta capa tecnológica de soporte.

Siete agentes de IA que, bajo nuestra dirección senior, amplificarán tu operación.



Navigator

CMO Support

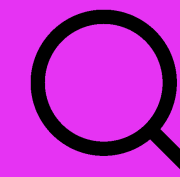
Conecta el Marketing al Negocio, prioriza y gobierna el modelo.



Grower

Performance Media

Paid para Retención y Adquisición optimizado a CAC y POI.



Finder

SEO, AEO & GEO

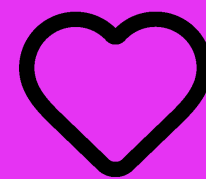
Visibilidad en buscadores y en los motores de IA.



Creator

Content, Design & Social

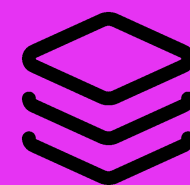
Contenido, Diseño & Redes Sociales a escala, con criterio senior.



Keeper

CRM & Engagement

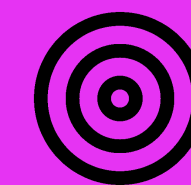
Lifecycle, retención y LTV en Email WhatsApp, SMS y Push.



Builder

MarTech & RevOps

Construye y opera el stack, integra datos y automatiza.



Radar

Analytics & CRO

Medición punta a punta, señales y experimentos de conversión.

CÓMO TRABAJAMOS

Nos integramos a tu realidad para hacerte crecer.

Elegimos juntos el modelo que más valor crea para tu Negocio.

MODELO 01

Consultoría

La capa estratégica antes de operar.

Traemos criterio senior a tus preguntas de mayor impacto: dónde competir, cómo estructurar el Marketing y qué corregir para crecer.

Por proyecto, con alcance y plazo definidos.

MODELO 02

Agency Retainer

La ejecución completa, con un dueño claro.

Talento senior y Agentes de IA operan tu Marketing día a día bajo el Modelo, respondiendo por el resultado de Negocio.

Para empresas que quieren un partner que se haga cargo de la ejecución y responda por el crecimiento.

MODELO 03

In-house Partner

Tu equipo interno, multiplicado.

Llevamos Modelo, criterio senior y Agentes de IA a su operación para acelerar, potenciando su capacidad sin reemplazarlo.

Para empresas con equipo propio que quieren escalar y subir de nivel.

SOMOS FUTURE

**Hablemos sobre cómo tu marca se
puede convertir en la respuesta.**

futture.

www.future.marketing