

Fuerza de ventas de las isapres cierra 2025 en su mayor nivel en cuatro años

La industria incorporó 1.355 vendedores, hasta totalizar 3.911, su mayor nivel desde diciembre de 2021. Banmédica desplazó a Nueva Masvida y se coronó como la isapre con la mayor fuerza de ventas de la industria. Pero fue Cruz Blanca la que más aumentó sus vendedores.

MARIANA MARUSIC

Desde inicios de 2020 en adelante, los afiliados de las isapres no han hecho más que disminuir todos los meses, llegando a 2.448.783 beneficiarios (la suma de cotizantes y cargas) en diciembre de 2025, una baja de casi 900 mil en seis años.

Esto ha ocurrido en un contexto en que el empleo formal en el país ha estado alicaído desde la pandemia, pero en conjunto con ello, las isapres han aplicado alzas de precios en sus planes de salud, lo que provocó que muchos afiliados que no pudieron seguir pagando tuvieron que irse al sistema estatal que representa Fonasa.

Y hay un dato adicional. La fuga se dio después de dos fallos que dictó la Corte Suprema en 2022, que dejaron en ascuas a la industria y que pusieron en duda si las isapres podrían seguir existiendo, por lo que el sector se paralizó: las aseguradoras dejaron de invertir, ya no salieron más a buscar nuevos afiliados; no realizaron más contrataciones, sino más bien despidos; y pusieron todo su esfuerzo en intentar mantener la operación a flote hasta que eventualmente llegara una solución.

Por eso, después de que se puso en marcha la ley corta de isapres, que permitió a la industria volver al equilibrio financiero, en 2025 las isapres salieron con todo a reclutar vendedores para poder ir en busca de nuevos afiliados e intentar reencantar a quienes se fueron.

Y cada vez están agrandando más su fuerza de ventas. Reflejo de ello es lo que ocurrió al cierre de 2025: la industria incorporó 1.355 vendedores, hasta totalizar 3.911, su mayor nivel desde diciembre de 2021. Esto implicó un alza de 53% en doce meses.

Por otra parte, las isapres anotaron 8.245 trabajadores totales al término del año pasado, su mayor nivel en cuatro años. Esto se traduce en un alza interanual de 22,5%, o 1.515 trabajadores adicionales.

Pese a que las isapres han estado reclutando vendedores de manera importante, aún no logran frenar la caída de afiliados que vienen registrando sin parar desde febrero de 2020. Ese mes empezaron las caídas interanuales, y hasta enero de 2026 no se han detenido, aunque sí se ha desacelerado la baja.

Como sea, ahora las isapres están deci-

DOTACIÓN DE LAS ISAPRES

Trabajadores

En número de trabajadores totales. En diciembre de cada año

	2021	2022	2023	2024	2025
Consalud	2.253	1.893	1.747	1.499	1.689
Colmena	2.168	1.807	1.402	1.540	1.679
Banmédica	1.758	1.457	1.219	1.314	1.611
Nueva Masvida	956	1.084	1.171	1.192	1.511
Cruz Blanca	1.408	803	676	661	1.066
Esencial	-	156	233	305	400
Vida Tres	292	214	187	219	289
Total	8.835	7.414	6.635	6.730	8.245

Vendedores

En número de vendedores al cierre de cada año. En diciembre de cada año

	2021	2022	2023	2024	2025
Banmédica	1.032	739	480	541	871
Nueva Masvida	357	513	591	615	791
Consalud	1.017	681	605	599	754
Colmena	1.006	690	385	543	674
Cruz Blanca	539	65	10	4	412
Vida Tres	227	157	123	134	205
Esencial	-	96	108	120	204
Total	4.178	2.941	2.302	2.556	3.911

FUENTE: Estados financieros de cada isapre

LA TERCERA



didias a captar más afiliados, agrandar su cartera, y atraer a los jóvenes para equilibrar sus números. Eso ha implicado que vuelvan a contratar vendedores, hacer publicidad, invertir en mejorar sus servicios e intentar despejar la incertidumbre de los afiliados sobre la industria, pero también ha significado repensar sus ofertas lanzando nuevos planes de salud.

De hecho, las isapres abiertas que operan en el país consiguieron en 2025 su mejor resultado en cinco años: registraron ganancias por \$14.142 millones nominales, algo no visto desde 2020, cuando partió la pandemia y la industria obtuvo \$82.548 millones de utilidades, en medio de un contexto donde las personas postergaron sus atenciones en salud.

Este resultado que lograron las aseguradoras de salud privada en 2025 refleja el primer balance de un año completo tras la aplicación de la ley corta de isapres, y se compara con las pérdidas por \$100.691 millones que anotaron en 2024.

Sin embargo, pese a las utilidades que lograron al cierre del año pasado, persiste un resultado operacional en rojo: fue de -\$12.445 millones en 2025.

LAS ISAPRES QUE MÁS SUBEN

La isapre que por lejos más aumentó sus vendedores el año pasado fue Cruz Blanca. En diciembre de 2022 la aseguradora controlada por el grupo inglés Bupa eliminó por completo su fuerza de ventas. Pero en 2025 volvió a reconstruir y logró incorporar a 408 vendedores, totalizando 412 al cierre del año.

Banmédica fue la segunda isapre que el año pasado más aumentó su fuerza de ventas, pues sumó 330 vendedores, hasta llegar a un total de 871, coronándose el 2025 como la aseguradora con la fuerza de ventas más grande de la industria, desplazando a Nueva Masvida al segundo lugar del ranking, pues sus vendedores subieron en 176 personas hasta llegar a 791.

Por su parte, Consalud aumentó su fuerza de ventas en 155 ejecutivos, hasta los 754. Mientras que Colmena contrató a 131 personas adicionales, hasta llegar a 674.

En paralelo, Vida Tres reclutó a 71 personas hasta llegar a 205. Y Esencial contrató a 84 ejecutivos, totalizando 204 al cierre de 2025. 

