LITORALPRESS

Fecha: 28-04-2025
Medio: Diario Financiero
Supl. : Diario Financiero
Tipo: Noticia general
Título: **Isapres salen a recuperar la cartera que perdieron y oferta de planes de salud crece 57% en un año**

Pág. : 3
Cm2: 702,2
VPE: $ 6.222.119

Tiraje: 16.150
Lectoría: 48.450
Favorabilidad: No Definida

AL CIERRE EN DF.CL

Lea todas las noticias de último minuto en nuestra plataforma digital

JULIO CASTRO

Isapres salen a recuperar la cartera que perdieron y oferta de planes de salud crece 57% en un año

Las aseguradoras, durante la crisis, perdieron cerca de 800 mil usuarios. Acercándose ahora a la estabilidad financiera, buscan dar vuelta el escenario.

POR MARTÍN BAEZA

Las isapres han perdido más de 800 mil afiliados en un plazo de cinco años. Si alguna vez el sistema privado llegó a tener más de 3,4 millones de beneficiarios (es decir, la suma de cotizantes más cargas), en febrero de este año esta cifra había caído por debajo de la barrera de los 2,6 millones.

Hay diversos motivos que se atribuyen a esto, pero, a grandes rasgos, lo que se visualiza es una combinación letal entre la inflación y el menor poder adquisitivo de los usuarios producto de las perturbaciones de la pandemia, sumado a la tanda de alzas en los precios de los planes de salud que se dieron, en parte, por esa misma crisis, pero también por los fallos de la Corte Suprema que tuvieron a las isapres al borde de la quiebra.

De hecho, la Ley Corta que se aprobó para implementar las sentencias sin que las empresas cayeran en insolvencia permitió un alza extraordinaria para mantener el equilibrio financiero, pero el grueso de la fuga de afiliados había sido antes, con su *peak* en el año 2023.

Ahora, las aseguradoras han dejado de ser recurrentes en los titulares de los medios. Y eso, para ellas, es algo positivo. Algo que les permite sostener que van a poner punto final a la fuga de afiliados y que, ahora sí, van a volver a salir a competir y buscar recuperar -al menos- parte de la cartera que perdieron.

Vuelven las ventas

"Lo que hemos ido observando en los últimos meses es un proceso más bien de estabilización en la cartera, a pesar de que todavía hay salida, pero se ha ralentizado la pérdida, si uno lo compara con los meses más críticos que se vivieron", dijo el superintendente de Salud, Víctor Torres.

El líder del regulador agregó que "también se ha ido estabilizando la situación económica. Si bien hubo pérdidas en 2024 (por casi $ 100 mil millones), disminuyeron a partir del cobro de la prima adicional de la Ley Corta y durante los meses del verano (...) seguramente vamos a ver números azules".

No obstante, matizó que hay que ver cómo se va a mantener esto en el tiempo, porque hay un comportamiento estacional donde los resultados financieros son mejores en el verano, así que, según Torres, es mejor esperar al invierno para hacer un análisis más acabado.

Pero más allá de la cautela del superintendente, lo cierto es que al interior de las compañías sí se ha recuperado el apetito. Altos directivos del sector explican que, históricamente, las isapres siempre han perdido cartera cada año, incluso, alrededor del 20%.

¿Cuál era la gran diferencia ahora? Que se habían dejado de vender planes, por ende, lo que se conoce como "tasa de recambio", se había desplomado.

En medio de la crisis, esto se profundizó debido a que las empresas recortaron gastos y, entre las áreas afectadas, la fuerza de venta -que suele venir de parte de asesorías externas- se vio golpeada. Los datos que manejan en la industria dicen que, en 2021, las isapres abiertas contaban con cerca de 4.700 vendedores, lo que cayó a 2.100 en 2024. Menos de la mitad. Esto ha cambiado y las mismas fuentes esperan que a fin de año el sector privado ya se haya vuelto a cerca de 3 mil vendedores.

En QuéPlan, la plataforma que permite comparar los planes de salud de las compañías, han observado la misma tendencia, confirma uno de sus cofundadores, Ryan Kerr.

Los datos de esta firma muestran que, en abril de 2024, la industria ofrecía 722 planes de salud distintos. Un año más tarde, la página registra una oferta de 1.135 planes, es decir, un crecimiento de un 57% en un año.

Competencia

Vale decir que la situación varía por compañía. Nueva Masvida, por ejemplo, nunca renunció a vender planes y, de hecho, en los últimos meses ya ha comenzado a registrar aumentos en los reportes mensuales del número de afiliados.

En el caso de Colmena, que con la crisis pasó del cuarto lugar al primero de la industria en lo que respecta a la cantidad de beneficiarios, también se ha vuelto a poner foco en la fuerza de venta. Si alguna vez llegaron a tener 900 vendedores, estos habían caído a 300, pero ahora se encaminan a un punto medio, al orden de los 600.

El caso más radical fue el de CruzBlanca, ligada a la británica Bupa, que cerró toda su fuerza de venta durante la crisis. Pasó de ser la isapre más masiva a caer al cuarto lugar de la lista, perdiendo el 45% de su cartera. Sin embargo, en los últimos meses volvieron a comercializar planes de salud.

"Tenemos que obsesionarnos con volver a tener la participación de mercado que teníamos antes", dice un directivo del sector. Los altos cargos de las aseguradoras tienen claro que las isapres "se pusieron caras" y, por eso, quieren apuntar a planes más económicos.

Un dato clave que ven en el sector: entre 2020 y 2024, los cotizantes con rentas menores a UF 32 (en torno a $ 1,2 millones) cayeron un 37%. En cambio, aquellos con ingresos mayores a esa cifra, cayeron solo un 8,3%. Ahí, ven las empresas, es el segmento al que tienen que atacar.

El superintendente, además, agrega que hoy se suma el desafío de la Modalidad de Cobertura Complementaria (MCC) de Fonasa, *ad portas* de implementarse.

"La industria va a tener que ofertar planes que puedan ser mucho más atractivos para las personas", estimó Torres.

2,6
MILLONES
DE AFILIADOS TIENE EL SISTEMA PRIVADO.

1.135
PLANES
OFRECE LA INDUSTRIA.