

EL DEAL

El rearme de las isapres: reactivan fuerzas de venta y bajan costos por licencias médicas

La decisión de Cruz Blanca de reinstalar su área comercial completó el reflote comercial de la industria, que a futuro prevé bajas de costos relevantes ante el mayor control de las licencias y menos competencia dado el fracaso de la Modalidad de Cobertura Complementaria (MCC) de Fonasa.



POR JORGE ISLA

En las últimas semanas nos hemos reunido con algunas isapres interesadas en discutir el presente y las perspectivas que vienen. Actualmente están en una condición económica bastante mejor y muy distinta a la vivieron hace dos años", dijo un alto ejecutivo de un grupo de clínicas, dando cuenta del ánimo que ahora impera en el sector asegurador privado de salud. Tras la tormenta perfecta desatada por tres fallos de la Corte Suprema, la industria agudizó la pérdida de beneficiarios, que cayeron en 800 mil en cinco años -desde 3,4 millones (entre cotizantes y cargados) a 2,6 millones a enero pasado, con una baja de 37% en personas con rentas menores a \$ 1,2 millón-, trance marcado además por pérdidas históricas en 2021 y 2022.

Si bien estas variables todavía no entran en terreno positivo, están cada vez más lejos del momento más oscuro de la crisis cuando se alertaban inminentes quiebras en medio de la compleja aprobación de ley corta del sector a inicios de 2024. Así, en los primeros meses de este año, la cartera entró a una fase de estabilización para situarse a niveles de 2,5 millones de beneficiarios y 1,5 millón de cotizantes en abril. "Todo indica que la crisis legal y regulatoria habría quedado atrás y la industria está enfocada en retomar el crecimiento y generar los flujos futuros que permitan servir la deuda que dejaron las resoluciones de la Suprema", indicó un directivo.

Y junto a una progresiva contención de las pérdidas, dos factores fuera del cálculo del mercado allanan un mejor escenario a mediano plazo: la drástica caída de las licencias médicas y el fracaso de la licitación de la Modalidad de Cobertura Complementaria (MCC) de Fonasa (ver nota relacionada).

Reflota la fuerza de venta

Una clara señal de la reactivación de las isapres es el rearme de sus fuerzas de venta, que tras mostrar un restablecimiento general en el primer trimestre ha seguido consolidándose en los últimos meses. "Primero empezaron Colmena y Nueva Masvida en 2024, y luego se fueron sumando Banmédica, Vida Tres y Consalud", recapitula un ejecutivo. Desde Consalud señalaron que la expansión de su fuerza de ventas a fines del año pasado "se ha consolidado en el segundo trimestre de 2025, y el crecimiento de la dotación refleja nuestro compromiso con una atención más cercana y personalizada, tendencia que se espera mantener durante la segunda mitad del año, con foco en eficiencia operativa y la sostenibilidad del sistema".

Porsu parte, Colmena aumentó "en más de 80% la dotación de asesores en sólo 18 meses: a diciembre de 2023 teníamos 385 expertos en la elección de planes de salud, al cierre de 2024 teníamos 543 y en junio ya superamos las 700", detalló su gerente de Ventas, Jaime Sánchez. "Contamos con nuevos planes y beneficios adicionales, además de

explorar alianzas estratégicas", añadió.

Tras el abrupto cierre de su fuerza de venta en diciembre de 2022, Cruz Blanca reflotó en los últimos meses en una acción que completa la reactivación comercial de la industria. "A junio pasado contamos con más de 125 asesores de salud, preparados para dar a conocer nuestra propuesta de valor", indicó el gerente comercial y clientes de Cruz Blanca y Bupa Seguros, Gianfranco Scarabelli, quien agregó que tras la implementación de la ley corta "hemos recuperado ciertas certezas que nos permiten iniciar un proceso de reactivación comercial". En ese marco, en la industria apuestan a próximos crecimientos de esa área de la isapre ligada al grupo Bupa.

"Con esta decisión de Cruz Blanca termina de activarse todo el sector", dijo un ejecutivo de la competencia.

Otra consecuencia de la mayor actividad es el aumento de la oferta de planes de salud, que se incrementaron en 57% entre abril de 2024 y el mismo mes de este año a 1.135 propuestas distintas, de acuerdo a datos de la plataforma QuePlan.

¿Qué tan cerca está el punto de inflexión en afiliados? Mientras algunos actores son cautos respecto de lograr ese objetivo este año, otros apuestan a que sí se concretará en el corto plazo. "Durante el primer semestre de este año ingresaron cerca de 23.000 nuevos beneficiarios, un 45% más que en igual periodo de 2024. Más de la mitad provienen de Fonasa y más del 50%

son menores de 35 años", aseveró el gerente de Ventas de Colmena.

El factor licencias médicas

Un factor con implicancias relevantes para la estructura financiera de las isapres es la ofensiva contra el mal uso de las licencias médicas, primero hacia grandes emisores fraudulentos y luego con la oleada de fiscalizaciones en el aparato público tras la denuncia de la Contraloría a 25 mil funcionarios que viajaron fuera del país durante sus periodos de reposo en 2023 y 2024. Según las primeras cifras oficiales, el número de Licencias Médicas Electrónicas

bajó 15% en junio, bajando la presión de un factor que ha golpeado por años los costos de las isapres. "Es una tremenda ayuda directa, ya que las licencias médicas representan entre un 20% y 30% del costo técnico. Una reducción en torno a 15% implica entre 3 a 5 puntos porcentuales para una industria que margina entre 2% y 3%", estimó un gerente del área.

A tal punto es la expectativa, que un ejecutivo considera que "de aquí a fin de año podríamos encontrarlos con sorpresas importantes en términos de prepreparo de la deuda de las isapres".

"La segunda licitación de la MCC es prácticamente una nueva crónica de una muerte anunciada"

La ausencia de ofertas en la primera licitación de su Modalidad de Cobertura Complementaria (MCC) -que crea un seguro adicional a la cotización de salud del 7%, con una prima plana por persona, tenga o no preexistencias, y acceso a prestadores privados en red- dejó a Fonasa con la dura tarea de convocar nuevamente a las compañías de seguros en un plazo de tres meses. Y mientras el gremio que agrupa a esa industria formuló ejes indispensables para hacer viable ese mecanismo -masividad y cantidad mínima de asegurados conocidos desde el inicio, más una red de prestadores atractiva- entre los expertos impera el escepticismo.

"Sin un cambio legal sustantivo, ya no en las bases de licitación, sino en su diseño original como un seguro de tipo voluntario sin ningún incentivo para que hubiera un número importante de afiliados y sin preexistencia -elevando el riesgo y los costos-, le asigno muy bajas posibilidades", indicó el académico del Instituto de Salud Pública UNAB y exsuperintendente de Salud, Manuel Inostroza.

¿Cuál es el punto indispensable para que la MCC tenga viabilidad?

-Es buscar alguna fórmula que permita elevar el número de personas que pudiesen tener incentivos a contratar el seguro.

¿Ve margen para que Fonasa lleve adelante una segunda licitación?

-Si hay que recurrir a un cambio de la ley corta para hacer viable la idea de la MCC, realizar una modificación legal faltando siete meses para el término del actual Gobierno es prácticamente imposible. Además, si esta licitación se levanta en septiembre y se resuelve en diciembre, y se dan los cuatro meses de implementación que piden algunas compañías, ya estamos en mayo-junio en un próximo Gobierno. Eso implica

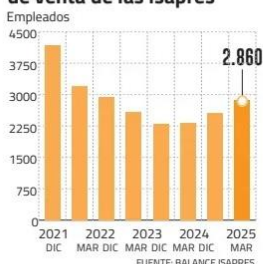
un riesgo regulatorio si es de signo político distinto, o no crea en este modelo y pueda paralizarlo o cambiar las reglas de implementación.

¿Qué posibilidad tiene Fonasa de sortear estos límites?

-En este marco, la posibilidad de éxito de esta segunda licitación de la MCC es muy baja, y que pueda resultar fracasada es prácticamente una nueva crónica de una muerte anunciada.



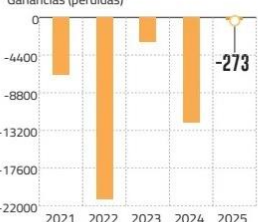
Evolución de la fuerza de venta de las isapres



Resultados Isapres

Utilidades trimestrales

(Enero-marzo de cada año, en millones de \$)
Ganancias (pérdidas)



Utilidades anuales

(En millones de \$)

