LITORALPRESS

Fecha: 11-08-2025
Medio: La Tercera
Supl. : La Tercera - Pulso
Tipo: Noticia general
Título: Presidente de las aseguradoras y nueva modalidad de Fonasa: "El trato directo no mejoraría en nada los problemas que tiene la licitación"

Pág. : 4
Cm2: 791,3

Tiraje: 78.224
Lectoría: 253.149
Favorabilidad: No Definida

Presidente de las aseguradoras y nueva modalidad de Fonasa: "El trato directo no mejoraría en nada los problemas que tiene la licitación"

El líder del gremio, Alejandro Alzérreca, profundiza en las fallas que vieron en dicha subasta que terminó desierta. Sobre el Seguro de Invalidez y Sobrevivencia, estima que "hay una utilización no deseada del beneficio", y pide que se analice en profundidad. En los temas país, piensa que es necesario que se impulsen políticas de Estado, en vez de seguir planteando medidas de corto plazo. "Cada vez la ideología ha sido más relevante en la discusión de políticas públicas", critica.

MARIANA MARUSIC

Una visión crítica sobre la situación del país tiene el presidente de la Asociación de Aseguradores, Alejandro Alzérreca. Estima que se perdió la visión de largo plazo que había, de generar políticas de Estado, y que la mirada ahora es más bien cortoplacista.

"Cada vez la ideología ha sido más relevante en la discusión de políticas públicas. Y nos parapetamos cada uno en su lado, y terminamos poniendo ideología por sobre las necesidades y las expectativas de las personas", sostiene.

¿Cómo ve la situación política y económica del país previo a las elecciones presidenciales de noviembre?

-Estamos bastante preocupados por la situación del país. Diversos estudios así lo demuestran. Las personas están con alto grado de incertidumbre y, diría también, de desesperanza. Venimos de décadas donde el país tuvo un desarrollo importante a nivel de cifras como el PIB per cápita, o el índice de desarrollo humano, que tenía a las personas con bastante esperanza, veían que habían progresado de manera importante respecto a sus anteriores generaciones, y también esperaban lo mismo para sus hijos, que siguieran en esta misma senda.

Hoy este alto nivel de incertidumbre, de falta de certezas, tiene a las personas más bien preocupadas de cómo llegar a fin de mes, en vez de proyectarse. Eso nos preocupa, porque tenemos un desafío país muy relevante, donde la industria aseguradora tiene un rol importante que cumplir, no solo para poder recuperar la senda de crecimiento, sino que también para generar bienestar en la población, entregar más certezas. Ahí la industria de seguros tiene mucho que decir.

¿Ven que se están tomando medidas en materia de seguridad, o no se ha dado la importancia suficiente?

-Se toman medidas, pero de bastante corto plazo, y muchas veces más enfocadas en que sean efectistas, más que políticas de Estado de verdad. Esto lo vemos en seguridad, migración, salud, pensiones, en que falta tener políticas de Estado que enfrenten los problemas que tenemos hoy.

Alejandro Alzérreca, presidente de la Asociación de Aseguradores.

Hay avances, pero no como quisiéramos. Por ejemplo, en migración, nosotros pensamos que no basta con cerrar las fronteras o devolver a los delincuentes que entraron de manera ilegal, necesitamos una política de Estado.

Eso tiene especial relevancia en un país que envejece: de aquí a 70 años vamos a ser top 5 entre los países con mayor edad promedio del mundo. Uno de los elementos que permite mitigar ese efecto, es una migración coordinada, regulada, que nos permita mantener una fuerza laboral activa que dé cuenta de los desafíos del crecimiento.

Menciona la situación del empleo como uno de los desafíos del crecimiento.

-Al mercado del trabajo le hemos puesto cada vez más inflexibilidad, con medidas que van en el sentido inverso, como la restricción a la jornada laboral, ley Karin, hoy está en discusión terminar con el tope de indemnizaciones, negociación ramal, ingreso vital, en fin.

Costos que lo único que hacen es ponerle más rigidez y trabas al empleo. La misma reforma de pensiones le puso más impuestos al mercado de trabajo, y mientras ello no sea guiado por mejoras en la productividad, estamos condenados a tener un desempleo estructural cada vez más alto.

Con ese problema, difícilmente vamos a volver a crecer a las tasas de décadas pasadas. Hay un desafío gigantesco en el mercado laboral.

REFORMA PREVISIONAL Y SIS

¿La refroma previsional quedó bien en lo que concierne a las rentas vitalicias?

-No hubo cambio en el tema de las rentas vitalicias.

¿En el Scomp (Sistema de Consultas y Ofertas de Montos de Pensión)?

-La eliminación de la oferta externa creo que es un error. Creo que no fue evaluado como corresponde, con consideraciones de índole técnica. Ni siquiera se discutió en el último tiempo, quizás porque no era atractivo en ese momento, desde el punto de vista de la negociación política. Más del 70% de las personas se jubilaba con esa alternativa, y generaba aumentos de pensión del 2, 3 o hasta 5%, que hoy día no está.

Propusimos una alternativa que llamamos la oferta incremental, que se hacía cargo de los problemas que tenía la oferta externa. Pero no fue considerada. Es uno de los problemas que vemos: no solo en la industria aseguradora, sino que en distintas materias, los análisis técnicos no siempre son considerados como quisiéramos en la discusión de las políticas públicas. Y este es un ejemplo.

Sobre el proyecto del Seguro de Invalidez y Sobrevivencia (SIS) que ingresó el gobierno al Congreso, ¿esperaba cambios de fondo?

-El SIS viene con problemas desde hace prácticamente 10 años. A partir de 2016, o 2017, empezamos a ver un crecimiento en las solicitudes de invalidez, que no tiene todavía una explicación clara. Lo único que sabemos es que no vemos una crisis sanitaria en el país que haga que las solicitudes prácticamente se dupliquen en este periodo.

Esto lo venimos planteando hace bastante tiempo, y lo volvemos a hacer: el SIS sí requiere de una serie de ajustes estructu-

SIGUE

LITORALPRESS

Fecha: 11-08-2025
Medio: La Tercera
Supl. : La Tercera - Pulso
Tipo: Noticia general
Título: **Presidente de las aseguradoras y nueva modalidad de Fonasa: "El trato directo no mejoraría en nada los problemas que tiene la licitación"**

Pág. : 5
Cm2: 391,2

Tiraje: 78.224
Lectoría: 253.149
Favorabilidad: No Definida

SIGUE

rales. Teníamos la esperanza de que la reforma de pensiones, y este proyecto de ley, se hicieran cargo de ello, pero no fue así.

Desgraciadamente el proyecto cambia algunos temas operacionales y, lo que es peor, introduce nuevos costos a la operación del SIS. ¿Cuál es nuestra preocupación al respecto? Que tal como está hoy día el seguro, tiene serios problemas de sostenibilidad en el mediano y largo plazo. Básicamente, porque hay mayor esperanza de vida. Eso significa que las pensiones que paga el SIS tienden solo a crecer. Por lo tanto, hay que tomar las medidas hoy para que este seguro sea sostenible.

Hay espacio y motivos suficientes para poder hacer un análisis y ver efectivamente qué es lo que está pasando. Nuestra impresión, es que hay una utilización no deseada del beneficio.

El ministro de Hacienda, Mario Marcel, dijo que en realidad no ven un problema en la siniestralidad del seguro, y que el hecho de que haya muchas solicitudes no significa que se van a otorgar todas.

-Estoy en absoluto desacuerdo, porque lo que estamos planteando es que necesitamos datos para poder hacer esa aseveración. No están los datos.

No queremos decir tampoco que aquí hay fraude. Lo que sí estamos planteando, es que necesitamos que se haga un análisis importante, con cruce de datos, hacer un seguimiento de los dictámenes, sobre todo de invalidez parcial, que es donde está el mayor aumento. ¿Qué es lo que pasa con esas personas? ¿Recuperan su capacidad de trabajo?

Es superimportante entender el concepto de que esta invalidez es la pérdida de capacidad de trabajo. El tratamiento de un lumbago, hace 20 años, en comparación a lo que es hoy, es distinto. ¿Pierde la capacidad de trabajo en todos los casos? Hoy se puede trabajar desde la casa. Hay miles de ejemplos, que tienen que ver con la tecnología médica, por una parte, y también con las posibilidades de trabajar hoy que son diametralmente distintas y mejores de lo que eran hace décadas.

FALLIDA LICITACIÓN DE FONASA

Se declaró desierta la licitación de la Modalidad de Cobertura Complementaria (MCC) de Fonasa. No participó ninguna aseguradora. ¿Por qué?

-Primero, la participación o no de las aseguradoras es soberanía de cada una de ellas.

Lo que sí, nosotros lo dijimos, insistimos, y seguimos insistiendo, que tal como está estructurada la licitación de la MCC, las probabilidades de que exista interés del mercado asegurador por participar en ese seguro, son escasas.

Son escasas porque tienen ciertos riesgos que tienen que ver con el tamaño del seguro. Porque un seguro de prima plana, sin exclusión, la única manera de que sea sostenible, incluso en el corto plazo, es que tenga una masa asegurada que permita efectivamente mutualizar el riesgo.

Y la mutualización hay que entenderla como es: aquí hay un grupo grande y se constituye un fondo que es solidario, y cada uno pone una cuota para pagar, en este caso, los eventos de salud de aquellos que se enferman. Si no hay un mecanismo para que eso sea garantizado, vamos a terminar con un seguro en que los únicos inscritos van a ser quienes están en listas de espera.

¿Fonasa no los escuchó, o no les creyó?

-Nosotros fuimos supermajaderos, mandamos ocho cartas, a Fonasa, al Ministerio de Salud, haciendo ver estas preocupaciones. Lo dije varias veces en entrevistas, en la cuenta pública de la industria, tanto en 2025 como en 2024, y no se hicieron cargo de algo que es fundamental.

Otro punto es contar con una red de prestadores que sea interesante para las personas. Las personas se van a inscribir en la medida que vean que pueden atenderse donde ellos quieren, o donde se están atendiendo hoy. Eso tampoco ha sido atractivo. Y eso tiene que ver con la masividad del seguro.

¿Ve que ahora hay disposición de Fonasa para hacer cambios?

-Tuvimos una reunión poslicitación, en que volvimos a hacerles ver esto. Ellos manifestaron que iban a hacerse cargo de estas inquietudes, pero no hemos tenido más noticias de Fonasa. Esperamos que así sea. En algún momento se pensó que se iban a volver a hacer mesas de trabajo, pero nada de eso sucede.

También hay un montón de temas operativos, que yo creo que son los más fáciles de solucionar (...) Hemos entregado los estudios que sí tenemos hechos, de cuánto nos demoramos en implementar este sistema centralizado de recaudación y pago de siniestros. Si nuestros proveedores tecnológicos nos dicen que se demoran de cinco a seis meses, y le entregamos los estudios a Fonasa, ¿por qué ponen dos?. Si en dos meses no alcanzamos. No podemos recaudar ni pagar primas.

¿Llegar a un trato directo sería más difícil de concretar que una licitación?

-El trato directo no mejoraría en nada los problemas que tiene la licitación, porque si van a hacer un trato directo y van a presentar a una o más compañías un producto en que no garantizan masividad, el tamaño suficiente, o que no tiene los prestadores que lo hagan interesante para el asegurado potencial, no cambia absolutamente nada.

¿Podría ser más complejo incluso llegar a ese punto?

-Creo que las compañías dieron una señal superclara: no hubo ninguna que presentó oferta. Entonces, ¿por qué un trato directo? No hay nada que se pueda ofrecer en un trato directo que no puedan mejorar en una licitación. Yo siempre he sido partidario de hacer una licitación, creo que es mucho más transparente y asegura realmente un mejor precio que un trato directo.