

Fecha: 05-01-2024  
 Medio: La Segunda  
 Supl.: La Segunda  
 Tipo: Actualidad  
 Título: La única isapre que no está en crisis: los planes 2024 de Esencial, del grupo Alemana

Pág. : 12  
 Cm2: 675,8

Tiraje: 11.692  
 Lectoría: 33.709  
 Favorabilidad:  No Definida

La gerenta general de la aseguradora del grupo que controla la Clínica Alemana, Claudia Paredes, analiza la crisis de la industria.

**H**ace exactamente dos años, la Corporación Chileno Alemana de Beneficencia anunció la creación de su Isapre Esencial. El grupo —que controla la Clínica Alemana de Santiago, de Valdivia, de Temuco y Alemana Seguros— en ese entonces no vislumbraba totalmente la gran crisis que hoy atraviesa la industria, que podría significar la quiebra de algunas aseguradoras en los primeros meses.

En medio de este escenario, ¿en qué estado está Esencial? ¿Cómo están sus indicadores financieros? ¿Qué planes tienen para 2024? Responde Claudia Paredes, gerente general de Isapre Esencial.

**—¿Por qué deciden crear la isapre?**

—Esencial nació como una necesidad del grupo de poder ser un actor en el eventual proceso de cambio del sistema de salud que se hablaba en su minuto, durante el primer proceso constituyente. Queríamos ser un observador desde dentro, de este nuevo sistema que se veía podría haber nacido en ese entonces.

**—Pero esa Constitución se rechazó.**

—Para donde va ahora la isapre, sin la razón por la que nació?

—La industria sigue en un estado muy complejo por los fallos de la Corte Suprema por primas GES y la tabla de factores, con lo que nuestro propósito agarró más fuerza. Somos una alternativa para un proceso de transición que se ha extendido por un periodo más largo aún de tiempo.

—**¿Cuántos clientes tienen? ¿Crecieron en estos dos años, en medio de esta oleada de crisis en la industria?**

—Hoy tenemos 24 mil beneficiarios suscritos. Somos una isapre pequeña, clara, la que nos sigue es Vida Tres que tiene 150 mil. Pero solo el año pasado teníamos 7 mil; estamos creciendo muy rápido. Somos la única isapre que consistentemente ha tenido crecimiento neto.

—**Es el tipo de cliente al que apuntan, quizás, más resiliente a las crisis porque es de más altos ingresos, ¿no?**

—Tenemos una amplia gama de clientes, de 19 a 88 años de edad. Entregamos diferentes productos, con una oferta amplia con coberturas sin tope. Las personas que nos eligen tienen preferencia por planes con esa estructura.

**Planes: "Se ve más caro... tienen cobertura mas alta"**

—**—Pero son más caros? ¿Cuánto cuesta su plan más barato?**

—Los planes parten con un valor base de 3 UF (\$110.000), que se multiplica por tu factor de riesgo. Más 0,8 UF por GES.

## Su clientes, precios y costos

# La única isapre que no está en crisis: los planes 2024 de Esencial, del grupo Alemana



**—Son caros.**

—Se ve más caro, pero hay que considerar que estos planes tienen una cobertura más alta que el promedio. Es decir, se ve más caro frente a otro plan promedio de una isapre, pero viendo lo que te ofrece Esencial, y comparándolo con un plan promedio con ese nivel alto de cobertura, somos 10% y hasta 30% más barato.

**Los estados y salud financiera**

**—¿Qué planes tienen para este año?**

—El objetivo es terminar con 40 mil beneficiarios a finales de 2024. Queremos también seguir trabajando en una oferta transparente con mucho foco en preventión. Anticiparnos a los cambios que puedan surgir de un nuevo modelo de salud en el país, y dibujar una oferta que recoja elementos de una potencial reforma.

**—Los fallos del GES y la tabla de factores, ¿cómo afectaron sus balances?**

—Están en mejor situación financiera que otras isapres?

—En la industria lo que pasó es que se tarifó con una tabla antigua, que dio X precio, y ahora el regulador les dijo a las empresas que mantengan ese precio pero ocupen una tabla distinta, lo que causa un desfinanciamiento. Pero ese es un tema que nosotros tenemos resuelto. Nosotros salimos al mercado con las condiciones que hoy existen: le pusimos el precio a nuestros productos con la tabla de factores que hoy se usa.

**—Entonces, una isapre puede funcionar con estos nuevos costos.**

—Claramente al ser nuevos, podemos tener bien puesto el precio. Podemos ser rentables en el mediano plazo.

—**Y en caso de una quiebra, que expertos han dicho podría tener un efecto "sistémico" en la industria de salud privada. ¿Ustedes se verían afectados?**

—Con la caída del sistema, prestadores como clínicas podrían quebrar, y todos nos veríamos afectados de una u otra forma. Pero nuestros indicadores financieros están muy por sobre los que la superintendencia requiere. No tenemos ese riesgo.

De hecho, según los últimos estados financieros que las isapres entregaron a la

“

Nuestros indicadores financieros están muy por sobre los que la superintendencia requiere”.

Superintendencia de Salud con fecha a septiembre de 2023, Esencial es la mejor de la industria en las tres medidas que requiere el regulador, que, por ejemplo, exige un ratio de Patrimonio sobre 0,3 veces, que la aseguradora de Alemana registra en 2,4 veces, con \$19.694 millones de patrimonio y una deuda de \$8.327 millones; frente a Colmena, que le sigue con 0,7 veces y 0,8 veces. Banmédica, por ejemplo, está en el límite con 0,3 veces, un patrimonio de \$105.178 millones y una deuda de \$138.047 millones.

En Liquidez, Esencial registra 2,1 veces con \$16.388 millones, lejos del límite de 0,8 veces del regulador, que es justo el ratio que registra Nueva Masvida y Banmédica. En el porcentaje de Garantías, también tienen el más alto: 122%. Les sigue Vida Tres con 117%. El límite es 100%, mismo porcentaje que registra Nueva Masvida.

“

Tenemos 24 mil beneficiarios suscritos. Somos una isapre pequeña, pero el año pasado teníamos 7 mil”.