

Fecha: 15-06-2025
 Medio: La Tercera
 Supl.: La Tercera - Edición Especial II
 Tipo: Noticia general
 Título: Nueva Masvida celebra su liderazgo y crecimiento en cartera de afiliados junto a su fuerza de ventas

Pág.: 3
 Cm2: 380,0
 VPE: \$ 3.780.917

Tiraje: 78.224
 Lectoría: 253.149
 Favorabilidad: ☐ No Definida

> Nueva Masvida

> www.nuevamasvida.cl

Nueva Masvida celebra su liderazgo y crecimiento en cartera de afiliados junto a su fuerza de ventas

Con la red comercial más grande de la industria, la Isapre alcanzó cifras históricas en contratación de nuevos planes y consolidó su posición como líder en crecimiento de cartera.

En un salón repleto del Hotel Icon, más de 200 ejecutivos de venta de Nueva Masvida se reunieron para celebrar un logro histórico: alcanzar la mayor venta de contratos en los últimos cinco años y posicionarse como la Isapre número uno en crecimiento de cartera y en participación en ventas durante el 2024 y lo que va de 2025.

Este hito no fue casual. Fue el resultado directo de una fuerza de

ventas comprometida, profesional y en permanente expansión -alcanzando los 593 vendedores- y convirtiéndose hoy en la red comercial más grande de la industria. "Vamos por más", fue el mensaje que atravesó cada uno de los reconocimientos entregados esa noche, premiación llamada Círculo+.

"Este liderazgo es mérito de ustedes: un equipo apasionado, resiliente y capaz de adaptarse a los nuevos desafíos del mercado.

Hemos crecido no sólo en número, sino en calidad, en cercanía y en capacidad de respuesta", destacó Marco Antonio Aguirre, gerente de ventas de Nueva Masvida.

Además, en la instancia, la Isapre presentó su nueva propuesta para empresas: planes colectivos con tarifas preferentes, no afectos a adecuaciones anuales, disponibles para toda la red de ventas certificada. Una jugada clave para ampliar mercados y fidelizar clientes en el segmento corporativo.

Enfocados en mejorar la experiencia del cliente

Pero el liderazgo comercial no se construye sólo con contratos. La ventaja competitiva de Nueva Masvida se apoya también en decisiones estratégicas implementadas con anticipación: mejoras en la experiencia de servicio, digitalización y una oferta de valor que conecta con lo que los afiliados esperan hoy.



Foto: Nueva Masvida

Entre los avances más valorados por los clientes destacan la atención por videollamada, la implementación del canal de WhatsApp, y una nueva política de reembolsos más ágil, que permitirá una resolución en menores plazos. A eso se suma la eliminación del reajuste de precios base para este 2025 y la restitución anticipada de los montos asociados a la nueva tabla de factores, que benefició a más de 13 mil personas.

Así lo explica Aldo Corradossi, gerente general de Nueva Masvida: "Hemos demostrado que se puede crecer con decisiones

estratégicas y un contexto claro. Hoy no sólo brindamos cobertura: acompañamos a nuestros afiliados con certezas, soluciones reales, impulsadas por tecnología y sentido de propósito. Porque estamos convencidos de que el futuro de la salud también se construye con cercanía y acción".

La celebración fue un momento para agradecer y reconocer a quienes, con su trabajo diario, han hecho posible que Nueva Masvida inspire más confianza, proyecte más futuro y entregue más certezas a sus más de 288 mil afiliados.

