

La transformación de la industria de las Isapres

EVOLUCIÓN DE BENEFICIARIOS DEL SISTEMA PRIVADO



GANANCIA O PÉRDIDA POR ISAPRE A SEPTIEMBRE DE 2024 (EN MILLONES DE \$)



COMPARACIÓN DE LOS BENEFICIARIOS POR ISAPRE EN CINCO AÑOS



El rebaraje de las isapres tras la crisis: Colmena se convierte en la más masiva y CruzBlanca se desploma

■ Aplicada la Ley Corta, las aseguradoras buscan despertar su actividad comercial para recuperar la cartera que han perdido.

POR MARTÍN BAEZA

En cinco años, el sistema privado de salud ha perdido cerca de 800 mil beneficiarios (la suma de cotizantes más cargas), cayendo desde 3,4 millones a unos 2,6 millones, como resultado de una fuga masiva de afiliados que se

exacerbó desde el año 2022. Fueron tres los fallos de la Corte Suprema –y en particular el que ordenó ajustar todos los planes a la tabla de factores única (TFU) y devolver los cobros en exceso respecto a la misma–, los que detonaron una crisis financiera en estas empresas.

Y entre los recortes de presupuesto, que implicaron una caída de la actividad comercial; la migración de pacientes jóvenes hacia el sistema público, que volvió más riesgosas a las carteras; y las alzas en los precios que las compañías hicieron para paliar la crisis, las operaciones de las isapres entraron en un círculo vicioso del cual ahora recién esperan comenzar a salir, luego de haber implementado la Ley Corta.

Una nueva industria

De la crisis, no solo resultó una torta más pequeña, sino que también se repartió de manera diferente.

Si se retrocede a enero de 2020, la aseguradora más masiva era CruzBlanca, ligada a la británica Bupa, con 728 mil beneficiarios. Media década después, en enero de este año –los últimos datos de la Superintendencia de Salud–, esta isapre había perdido más del 45% de su cartera, cayendo al cuarto lugar, con 397 mil usuarios.

En medio de la crisis, CruzBlanca, que llegó a tener más

de un millar de vendedores de planes, eliminó toda su fuerza de venta. En los programas de contención de costos que presentó a la Superintendencia, informó que su dotación de trabajadores se desplomó desde 2.139 a 649, es decir, un 70% menos. A septiembre de 2024, sus pérdidas ascendían a \$ 27.636 millones.

La otra isapre que se vio golpeada con fuerza fue Consalud –vinculada a la Cámara Chilena de la Construcción (CChC)–, que pasó del segundo al tercer lugar de la industria, tras perder el 32,6% de su cartera, cayendo de 720 mil a 486 mil usuarios. Según un directivo del sector, esta aseguradora estaba más expuesta a los beneficiarios de segmentos medios, por lo cual fue una de las que más sufrió con la migración al sector público.

Banmédica, que le arrebató el segundo lugar a Consalud, resistió mejor la huida de afiliados, perdiendo cerca del 16,3% de sus usuarios, lo que le permitió mantenerse en torno a los 595 mil beneficiarios en enero de este año. En cambio, Colmena, del Grupo Bethia, escaló, pasando del cuarto lugar al primero. No obstante, también ha disminuido en afiliados, pasando de 652 mil a unos 596 mil, superando por un estrecho margen a Banmédica.

Nueva Masvida, si bien perdió el 22,9% de su cartera,

cerrando enero en casi 286 mil afiliados, ha vuelto a crecer moderadamente en los últimos meses.

Más atrás sigue Vida Tres –también de Empresas Banmédica–, que en cinco años pasó de 153 mil a 143 mil usuarios, y Esencial, ligada al mismo grupo que la Clínica Alemana. Esta última, comenzó a operar en 2022 y ya está rozando la barrera de los 40 mil pacientes.

Detrás de la fuga

El análisis que se hace en la industria es más complejo. Una fuente del sector explica que, históricamente, cada año las aseguradoras perdían en torno al 20% de su cartera, el tema era que recuperaban ese

espacio con las suscripciones de nuevos afiliados, lo que se denomina como tasa de recambio. Esto les permitía, generalmente, tener un resultado neto positivo. Hasta que estalló la crisis y la actividad comercial se desplomó.

Según los datos que se manejan entre las isapres, en 2021, las aseguradoras abiertas tenían unos 4.700 vendedores. Poco a poco, se redujeron a menos de la mitad, cayendo a cerca de 2.100 vendedores en 2024.

Así, además de que aumentaron las desafiliaciones, las suscripciones se fueron en picada, lo que hizo que la tasa de recambio desapareciera y se materializara la ya conocida fuga de afiliados.

¿Hasta cuándo seguirá? En la industria hay algunas empresas que sostienen haber recuperado su “apetito comercial”. Tras aplicar la Ley Corta, están comenzando a estabilizar sus flujos financieros y quieren recuperar cartera. Incluso, creen que este año el sistema privado podría subir sus vendedores a cerca de 3 mil, a pesar de que en Cruz Blanca aún no se ven las intenciones de reactivar este área.

Con esto, una fuente aventura que este segundo trimestre podría cesar la fuga, con lo cual la cartera de las aseguradoras dejaría de achicarse.

Usualmente, las isapres tenían una tasa de recambio anual en torno al 20% de la cartera. Con la crisis, se desplomaron las suscripciones de contratos y, con ello, los afiliados.