

ISAPRES AUMENTAN SU FUERZA DE VENTAS

Vendedores

En número de vendedores

	2021		2022			2023			2024			2025
	sep	dic	mar									
Cruz Blanca	573	539	263	220	65	24	15	10	8	5	4	15
Esencial			4		96	108	112	108	161	144	120	112
Vida Tres	274	227	213	169	157	154	116	123	121	124	134	177
Consalud	1016	1.017	1.101	992	681	597	610	605	447	538	599	628
Nueva Masvida	442	357	389	503	513	527	564	591	604	585	615	635
Colmena	945	1.006	902	775	690	634	386	385	493	507	543	635
Banmédica	1.370	1.032	913	806	739	540	491	480	500	509	541	666
TOTAL	4.620	4.178	3.785	3.465	2.941	2.584	2.294	2.302	2.334	2.412	2.556	2.868

FUENTE: Estados financieros de cada isapre

LA TERCERA 

Punto de inflexión de isapres tras ley corta: registran la mayor contratación de vendedores desde que partió su crisis

Entre 2021 y 2023 la industria no hizo más que reducir su fuerza de ventas, pero desde el año pasado la tendencia se empezó a revertir, y al inicio de 2025 el cambio ya es evidente: en el primer trimestre contrataron 312 vendedores y en 12 meses suman más de 500. Aseguran que esa tendencia al alza continuará.

MARIANA MARUSIC

Durante la pandemia las isapres congelaron el alza de los planes de salud por dos años. Luego vinieron tres fallos de la Corte Suprema que pusieron en jaque a la industria, desencadenando la que han calificado como la mayor crisis de la industria.

Esa incertidumbre las paralizó: dejaron de invertir, ya no salieron más a buscar nuevos afiliados, no hicieron contrataciones, sino más bien despidos, y pusieron todo su esfuerzo en intentar mantener la operación a flote hasta que eventualmente llegara una solución.

Mientras reducían de manera significativa su fuerza de ventas, los afiliados de las isapres también iban a la baja, porque a eso se sumó además un contexto en que el empleo del país ha estado alicaído, y las isapres han aplicado alzas de precios en sus planes de salud. Así, muchos afiliados que no pudieron seguir pagando tuvieron que irse a Fonasa.

Bajo este escenario, entre diciembre de 2021 y el cierre de 2023, las isapres redujeron sus vendedores en 1.876; pasando de tener una fuerza de ventas de 4.178 personas a 2.302, respectivamente.

Sin embargo, desde el año pasado, junto con las mayores certezas que entregó la ley corta y que ya está significando un incipiente equilibrio financiero de la industria, la tendencia se empezó a revertir, y al inicio de 2025 ya se ve un punto de inflexión.

Así, en el primer trimestre todas las isa-

pres aumentaron su fuerza de ventas y en total contrataron a 312 vendedores respecto de diciembre, un alza de 12%, convirtiéndose en el mayor incremento desde que partió su crisis en 2021. De esta manera, en los últimos 12 meses terminados en marzo, las isapres sumaron a su fuerza de ventas 534 personas, un aumento de 23%, hasta llegar a 2.868 vendedores en total, el mayor nivel desde diciembre de 2022.

Además, tras consultar a distintas isapres, aseguran que esa tendencia al alza seguirá, con el objetivo de traer más afiliados a sus respectivas carteras, y recuperar a los que se fueron al sistema público.

POR ISAPRE

Consalud es la isapre que registra el mayor incremento en 12 meses, sumando 181 vendedores a marzo y pasando de una fuerza de ventas de 447 personas, a 628. En el primer trimestre registró 29 adicionales.

Banmédica en el primer trimestre incorporó a 125 personas, terminando con 666 vendedores totales, y convirtiéndose en la isapre con la mayor fuerza de ventas. Así, en 12 meses ha incorporado 166 vendedores, ocupando el segundo lugar del ranking de contrataciones en un año y el primer lugar trimestral.

Por su parte, Vida Tres es la que registra la mayor alza porcentual del primer trimestre (32%), tras incorporar a 43 personas a marzo, hasta totalizar 177 vendedores.

Desde Banmédica y Vida Tres señalan que

sus cifras "son reflejo de una estrategia de recuperación de la fuerza de ventas a niveles proporcionales a su participación presente y esperada de mercado. La incertidumbre generada durante la discusión de la ley corta contribuyó, en parte, a la migración de afiliados desde el sector privado hacia el sistema público. Una vez aprobada la normativa, resulta un desafío alcanzar los equilibrios necesarios para una implementación efectiva y sostenible". En ese sentido, agregan que "el crecimiento en el número de vendedores busca dar a conocer nuestra amplia oferta de planes de salud".

Colmena también es una de las isapres que ha incorporado más vendedores, pues en el primer trimestre sumó 92 personas y en 12 meses contrató 142, terminando marzo con una fuerza de ventas total de 635.

Carola Schwencke, gerente general de Colmena, comenta que desde marzo hasta junio siguieron incorporando incluso más vendedores, y ya tienen sobre 700, "porque es fundamental poder explicar de manera clara y sencilla el valor de nuestra propuesta".

Agrega que "una prueba de la efectividad de esta estrategia es que durante el primer cuatrimestre de este año ingresaron cerca de 15 mil nuevos beneficiarios, un 32% más que en igual periodo del año pasado, de los cuales más de la mitad provienen de Fonasa y, adicionalmente, más del 50% son menores de 35 años".

Nueva Masvida es la única isapre que nunca dejó de contratar vendedores y el primer

trimestre de este año no fue la excepción, ya que sumó 20 personas, hasta totalizar 635 vendedores. En 12 meses han hecho 31 contrataciones. Señalan que su "plan es seguir creciendo con esta fuerza de venta durante el año, como parte de una estrategia integral que nos ha llevado a liderar el crecimiento de cartera en la industria. Somos hoy la isapre número uno en participación en ventas y en crecimiento de nuevos contratos".

Por último, está Cruz Blanca. Si bien es la isapre que anota el menor incremento de vendedores en el primer trimestre, es el caso más emblemático, ya que a fines de 2022 despidió a prácticamente toda su fuerza de ventas, pero ahora ha vuelto a contratar. En el primer trimestre incorporó a 11 personas, hasta totalizar 15 vendedores.

Gianfranco Scarabelli, gerente comercial y de clientes de Cruz Blanca, explica que "en el momento de mayor incertidumbre del sistema, tras los fallos de la Corte Suprema, en Cruz Blanca tomamos una decisión basada en la responsabilidad: cerrar temporalmente nuestros canales masivos de venta. Hoy, con la implementación de la ley corta y bajo ese mismo compromiso, vemos que se han restablecido ciertas certezas que nos permiten volver a ofrecer soluciones de salud a los chilenos".

Esencial es la única isapre que no estuvo envuelta en la crisis de la industria, dado que inició operaciones recién en 2022. La isapre registró una baja de ocho vendedores en el primer trimestre, hasta totalizar 112. 