

BCI SEGUROS AVANZA EN SU ESTRATEGIA DE CONSOLIDAR UNA RED DE SALUD

diariofinanciero#eliseo@simbiu.cl

Con el objetivo de robustecer su oferta de soluciones en salud, Bci Seguros está trabajando desde hace un tiempo en generar alianzas con diversas instituciones para entregar mayor certidumbre y oportunidades de atención para afiliados a Fonasa y al sistema privado, en un contexto marcado por el alza en los planes de las isapres.

La salud se ha posicionado a lo largo del tiempo como una de las principales preocupaciones de los chilenos, que buscan cada vez más soluciones capaces de adaptarse a sus necesidades en diversos momentos de su vida. Una temática que ha tomado especial relevancia tras la reciente aprobación, por parte de la Superintendencia de Salud, de las alzas de precios en los planes de las isapres.

El escenario en esta área está en continuo movimiento. Durante 2023, las isapres perdieron más de 360 mil afiliados y, en contraparte, la industria aseguradora ha visto un aumento en la demanda por coberturas de salud. Solo en el último trimestre, por ejemplo, Bci Seguros tuvo un crecimiento del 50% en la comercialización de seguros de este tipo, mientras en lo que va del año ha registrado 16 mil nuevas pólizas asociadas a productos que la compañía ofrece en esta área.

"Hay muchos cambios que se están produciendo a nivel institucional y que, de cierta manera, están poniendo problemas en el acceso de la gente a la salud privada, lo que ha hecho que tengan que buscar otras alternativas para acceder a prestadores privados", explica el gerente de Negocios de Salud de Bci Seguros, Felipe Allendes. Un contexto en que la firma está desarrollando una estrategia en la que, a través de alianzas, busca ser una solución a estos cambios al permitir que las personas puedan seguir accediendo

a prestadores de salud "en los tiempos adecuados y con la cobertura necesaria".

Uno de los pilares del plan estratégico de la compañía contempla el desarrollo de una "red de salud Bci Seguros", la cual ya han comenzado a fortalecer mediante una serie de convenios con prestadores como E-Dental Chile, Uno Salud Dental, Grupo Cetep y Clínica Indisa. Junto a la oferta de seguros individuales, Bci Seguros también ofrece soluciones a las empresas a través de seguros colectivos de salud y vida, donde también cuentan con productos especialmente diseñados para pymes.

"Queremos tener una oferta de productos muy generosa, con diferentes soluciones para diferentes tipos de clientes, que se hagan cargo de necesidades que no necesariamente están bien cubiertas", complementa Allendes, aludiendo a la implementación del primer seguro de bienestar emocional de Chile -junto a Grupo Cetep-, el cual busca acercar la salud mental a los chilenos y entregar una cobertura del 100% en el número de sesiones contratadas de psicología, psiquiatría y terapia ocupacional, según el plan.

En ese sentido, el gerente de Negocios de Salud de la compañía afirma que están invirtiendo en la generación de esta red de salud con el objetivo de ofrecer a sus clientes mejores condiciones de uso de su seguro, mayores coberturas y, "por sobre todo, más certidumbre respecto a los costos que van a terminar pagando finalmente".



Felipe Allendes, gerente de Negocios de Salud de Bci Seguros.

Solo en el último trimestre, Bci Seguros tuvo un crecimiento del 50% en la comercialización de seguros de salud, mientras en lo que va del año ha registrado 16 mil nuevas pólizas asociadas a diversos productos que la compañía ofrece en esta área.

El ejecutivo hace énfasis en que los clientes tienen la posibilidad de acceder a los productos a través de diferentes canales físicos o digitales, de acuerdo a su comodidad "y al mismo tiempo, algunos de nuestros seguros, incorporan sin costo adicional un ecosistema de salud y bienestar con 10 programas ilimitados", que incluye consultas médicas por telemedicina, programas de asistencia emocional, programas de orientación en salud, asesoría psicológica en salud sexual, un programa de veterinaria, seguimiento de pacientes crónicos, clínica del sueño y asesoría deportiva, entre otros.

Proyecciones

"Vamos a tener muchas novedades en los próximos meses con la incorporación de nuevas clínicas, laboratorios y centros médicos a esta red", adelanta el gerente de Negocios de Salud de Bci Seguros, y reconoce que la expectativa para los próximos meses es que particularmente sus clientes que están afiliados al Fondo Nacional de Salud (Fonasa), puedan atenderse en la red de salud de la compañía "con la tranquilidad de que van a enfrentar prestaciones con costos conocidos y que tendrán certeza de cuánto van a ser sus copagos finales y no esperar sorpresas al momento de pagar".

De igual manera, reconoce que el desafío está en orientar y educar a los nuevos clientes para enseñarles a sacar el mayor provecho de su póliza.

Así, plantea que prontamente un buen porcentaje de quienes decidan cambiarse del sistema privado a Fonasa buscarán soluciones de este tipo, adaptadas a su presupuesto y a su necesidad, algo que, a su juicio, es una de las principales ventajas de los seguros, ya que "permiten encontrar una solución que se adapte a la capacidad de pago de cada uno y priorizar aquellas coberturas que para cada beneficiario son más sensibles".

Diario Financiero
<https://www.df.cl>

Web
<https://www.bciseguros.cl/>
 LinkedIn
<https://www.linkedin.com/company/bci-seguros/>

