

# Entre las dos, concentran al 33% de los cotizantes mayores de 60 años en el sector privado

## Banmédica y Vida Tres tienen las carteras más envejecidas del sistema de isapres

Expertos dicen que el mejor escenario para los afiliados es que se vendan ambas aseguradoras, lo que “es complejo, pero no imposible”, según plantean.

MARIANNE MATHIEU

“Difícil” y “largo”. Así, según expertos, se prevé el intento de vender las isapres Banmédica y Vida Tres.

Pero no solo porque es un mercado, añaden, que hoy no garantiza estabilidad, sino porque además exautoridades han mencionado que el anuncio podría fomentar la fuga de afiliados jóvenes desde ambas aseguradoras, “envejeciendo” sus carteras y empeorando el escenario actual.

Y es que de las siete isapres del sistema, Vida Tres y Banmédica son las que tienen una proporción más significativa de cotizantes mayores de 60 años, que se caracterizan por ser más “costosos”, dado que recurren más en gastos médicos y otras prestaciones. Entre las dos concentran a un 33% del total.

Si bien Banmédica es una de las más grandes de la industria, al comparar cómo se distribuyen los afiliados por rango etario en cada una de las aseguradoras, las de las empresas del grupo Uni-

tedHealth Group son las que tienen una mayor tasa de adultos mayores (ver infografía).

Al mismo tiempo, después de Cruz Blanca, tienen la menor proporción de jóvenes, que son quienes menos le cuestan al sistema.

Según Patricio Fernández, exsuperintendente de Salud, “obviamente, quien lo haga va a adquirir esa cartera con esas personas cautivas, pero también con un importante gasto en prestaciones de salud”.

Sin embargo, también hace hincapié en que “al concentrar estas dos isapres, la mayor parte de los cotizantes afiliados al sistema isapre, algún comprador podría estimar que podría ser un volumen importante, y si además adquiere la red de prestadores, también podría ser interesante desde ese punto de vista, considerando además que también hay una serie de alternativas complementarias que les pueden ofrecer a esas personas”.

Por su parte, Manuel Inostroza, académico de la U. Andrés Bello y miembro del directorio

### Distribución de los cotizantes en las aseguradoras



Fuente: Superintendencia de Salud con datos hasta mayo de 2024

EL MERCURIO

de la isapre Esencial, advierte que “un escenario es que no se logre vender. Ahora, otro escenario es que alguien esté dispuesto a comprarlo dentro del paquete. Son escenarios. Yo creo que es difícil la venta, es complejo, pero no imposible”.

Aún así, ambas isapres tienen buenas cifras en el indicador financiero de siniestralidad, que es aquel que evalúa los gastos y costos que tienen las aseguradoras, y Pablo Eguiguren, director de políticas públicas de Libertad y Desarrollo, dice que ello es relevante: “En base a los datos del primer trimestre de este año, vemos que Vida Tres tiene una de las siniestralidades más bajas, y

que Banmédica ha mejorado bastante ese indicador, y también se encuentra bajo el promedio de la industria. Son carteras menos costosas de atender que en el resto del sistema (...). Sin embargo, sabemos que la situación de la industria es tan compleja que no va a ser fácil que una isapre quiera hacerse cargo de una cartera con las incertidumbres que hay para el futuro de la industria”.

### Especialistas llaman a la “tranquilidad”

La noticia ha generado incertidumbre en los afiliados, aunque según Inostroza “lo mejor para

los afiliados es que se venda la isapre, porque habría continuidad. El problema es si no se llega a vender”.

Ello afectaría, dice, sobre todo para la población mayor, con las dificultades que podría tener cambiarse sin el fin de las preexistencias o un cambio más profundo en el sistema.

Con todo, Carolina Velasco, directora de estudios del Instituto de Políticas Públicas en Salud de la U. San Sebastián, dice que no pueden adelantarse dichas hipótesis, e incluso no cree que el anuncio acentúe la migración de jóvenes a Fonasa u otra isapre, ya que “los más jóvenes son, entre comi-

llas, los menos urgidos por cambiarse porque no tienen problemas de salud”, y que la principal complejidad que puede surgir es la imagen que se proyecta a nivel país por la migración de este *holding*: “Es una mala señal a nivel más de país, netamente, que para los afiliados de una u otra isapre”.

Así, el mensaje de los expertos a los afiliados, por ahora, es a la calma, dado que aún no se aplican todos los reajustes de septiembre y octubre, ni el Gobierno ha avanzado en una reforma a la salud, escenarios que se espera que ocurran.

“No recomiendo en absoluto que las decisiones se tomen ni en grupo, ni sin información, porque los afiliados no tienen información todavía de qué es lo que va a pasar. Todavía hay muchas cosas que pueden pasar, incluso podrían cambiar la ley corta (...). Entonces, el llamado ahora es a que esperen”, dice Héctor Sánchez, director ejecutivo del Instituto de Salud Pública de la U. Andrés Bello.

Lo mismo opina Fernández, quien enfatiza que “sus derechos están resguardados independientemente de que compre la cartera alguna otra compañía (...). Porque en el fondo un nuevo comprador tiene que respetar los contratos vigentes”. Agrega que, de todas formas, el proceso “podría durar fácilmente más de un año”, por lo que el llamado es a la “tranquilidad”.