

paciente somada a profissionais mais qualificados que realizem um atendimento mais criterioso e com uso racional de recursos pode resultar em um significativo diferencial competitivo. Por fim, cita o setor odontológico, ainda bastante incipiente e com boa margem para novos investidores.

## Mercado promissor

Mercado complexo, com 1,2 mil empresas atuando no Brasil, o segmento de planos de saúde brasileiro é desafiador, porém promissor: atualmente apenas 25% da população têm acesso à cobertura de saúde privada, e este percentual tende a crescer. Essa percepção é sentida na prática pela Amil, maior empresa de saúde suplementar do Brasil de acordo com a Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS), com mais de 6,6 milhões de beneficiários. Em 2013, a Amil cresceu mais de 16% em receita e, aproximadamente, 7% no número de beneficiários de planos de assistência médica – resultado superior à média do mercado, que foi de 4,6%. “Hoje, o principal desafio da saúde suplementar está em equacionar a relação entre alto padrão de atendimento, escalada de custos do setor, acessibilidade aos planos de saúde e direitos do consumidor. Fatores como o envelhecimento da população, a inflação médica, a judicializa-

### CHECK-UP

Uma das áreas do atendimento a saúde que começa a despontar com força no Brasil é a da medicina preventiva. Com uma experiência de 24 anos e já tendo realizado mais 80 mil *check-ups*, a Med-Rio Check-up é um exemplo de empresa que se especializou neste segmento e vem registrando aumento de 30% ao ano em seus negócios.

Com sede na capital fluminense, há dois anos abriu sua segunda unidade na cidade maravilhosa e tem planos para abrir uma filial em São Paulo.

ção e a corresponsabilidade do cliente na utilização do benefício impactam, cada vez mais, os custos dos planos de saúde”, comenta Antonio Jorge Kropf, diretor corporativo da Amil.

O setor também é extremamente regulado. Em 2014, por exemplo, a ANS incluiu novos 87 procedimentos (37 medicamentos orais para o tratamento domiciliar de diferentes tipos de câncer e 50 novos exames, consultas e cirurgias) à lista de coberturas obrigatórias. “O ambiente regulatório brasileiro tem estado cada vez mais complexo e oneroso. A Amil continua

empenhada em trabalhar para encontrar soluções justas e que assegurem aos seus beneficiários serviços de saúde de qualidade, a preços acessíveis. Acreditamos no debate e na colaboração como formas de contribuir para o desenvolvimento do setor de saúde e da sociedade e apoiamos as entidades representantes das operadoras de planos de saúde no Brasil para a discussão de novos modelos assistenciais, de formatos de financiamento e da sustentabilidade do setor”, diz Kropf.

Segundo Kropf, a estratégia seguida pela Amil para se manter competitiva é investir continuamente em tecnologia e em inovações práticas que ajudem as pessoas a viver de forma mais saudável e que contribuam para que o sistema de saúde funcione melhor para todos. “Para isso, concentramos nossos esforços na produção de soluções que tornem os serviços de saúde mais fáceis de entender, de participar e de usar, como o aplicativo Amil Clientes, por exemplo, para *smartphones* e *tablets*, que permite aos beneficiários agendar consultas e exames *on-line* e acessar o sistema de biometria facial, que, além de agilizar o atendimento do beneficiário, proporciona mais privacidade e segurança em relação a seus dados confidenciais, como o prontuário médico”, lista.

Foto: Divulgação



*As empresas estão deixando de enxergar o check-up como um benefício para seus executivos e passando a entendê-lo como uma ferramenta de segurança empresarial*



**GILBERTO URURAHY**, diretor médico da Med-Rio Check-up