

ADVANCECARE

EXISTEM CONDIÇÕES DE CRESCIMENTO

Criar uma plataforma especializada em gestão de seguros de saúde foi o ponto de partida para a implementação do projeto AdvanceCare em 1998. Desde então, esta empresa detida pela Companhia de Seguros Tranquilidade, pela United HealthCare International e pelo BES Seguros, conquistou o seu espaço com a oferta de produtos e serviços que refletem as necessidades das pessoas seguras e dos subsistemas privados, explica Luís Drummond Borges, diretor-geral da AdvanceCare. Foi com base no produto de gestão de planos de saúde, denominado de Managed Care, que a AdvanceCare construiu as diversas ofertas de produtos que disponibiliza aos parceiros e que passam pelo maior ou menor *plafond* nas coberturas de internamento e ambulatório (Managed Care Equilíbrio) ou pela aplicação de copagamentos e franquias diferentes por essas coberturas. Ou ainda pelo pagamento integral dos preços convencionados pelas pessoas seguras e comparticipação subsequente por parte da seguradora (Managed Care Out of Pocket). De acordo com o diretor-geral, a empresa possui uma infraestrutura tecnológica desenhada especificamente para o sector de saúde e acidentes que permite uma agilidade processual e informação de gestão únicas. “Temos preços convencionados e conhecimento clínico de referência que permite tratar as Pessoas Seguras segundo as melhores práticas e com sustentabilidade financeira”, afirma. E, acrescenta, “enquanto gestores de planos de saúde, tudo faremos para que os custos com saúde sejam adequados às patologias cobertas. Estamos a incrementar os nossos mecanismos automáticos de deteção de potencial fraude e abuso de forma a privilegiar os prestadores que possuem comportamentos idóneos, orientar aqueles com comportamentos desviantes e, por fim, eliminar os que revelarem comportamentos consistentemente abusivos”. As principais apostas da AdvanceCare centram-se na retenção dos clientes Institucionais, “procurando de forma contínua melhorar os serviços prestados, desenvolver novas ideias, produtos e serviços para o sector segurador e subsistemas privados, na consolidação da diversificação da atividade ao nível dos danos corporais de automóvel, acidentes e vida, e ainda na internacionalização”, afirma Luís Drummond Borges. “Existem todas as condições necessárias para o crescimento do sector privado”, conclui este profissional.



LUÍS DRUMMOND BORGES
diretor-geral da AdvanceCare

LIBERTY SEGUROS

COBRIMOS AS NECESSIDADES DOS NOSSOS CLIENTES

Com o *core business* centrado nos Seguros Não Vida, essencialmente nos sectores Automóvel, Acidentes de Trabalho e Lar, desenhados para o segmento de clientes particulares (famílias, micro e muitas pequenas empresas, que representam mais de 80% do tecido empresarial), a Liberty Seguros também não descarta os restantes segmentos. “Temos uma gama completa de produtos como Seguros de Vida Risco, Seguros de Saúde, de Poupança para a Reforma, Seguros especializados (Bike, Pet, RC Ambiental, etc.). Cobrimos as necessidades e as expectativas dos nossos intermediários e dos mútuos clientes”, afirma José de Sousa, presidente e Ceo da Liberty Seguros. Mas os planos de crescimento estão em cima da mesa. “Acreditamos que chegou o momento de começar a investir no segmento de empresas, subindo um degrau para o segmento das médias empresas. É um universo mais complexo, que requer soluções técnicas e produtos mais elaborados. Em 2015 esperamos começar a criar as estruturas necessárias para dar soluções de proteção a esse universo de clientes”, explica. Para isso contribuirá “trabalho em equipa, honestidade, excelência, compromisso e rigor”, os valores vividos no quotidiano pelos 500 colaboradores da seguradora”, assegura José de Sousa. Na opinião deste profissional, o mercado segurador nacional está em plena “turbulência de consolidação” e traça o perfil do sector: “O maior operador nacional foi parar às mãos de um agressivo fundo financeiro chinês. A segunda maior operadora sucumbiu às vicissitudes do Grupo GES / BES e será provavelmente vendida, num processo controverso e pouco transparente (na nossa ótica), a um fundo de investimento americano. Em menos de um ano, os 2 maiores operadores nacionais de seguros, passaram de nacionais a estrangeiros”. Mas, de acordo com o responsável da Liberty, outras serão postas à venda quando em 2016 entrarem em vigor as normas de Solvência II, que penalizam fortemente os bancos que queiram manter-se como *risk takers* no sector segurador. Ou seja, “esperam-nos uns 3 ou 4 anos fortemente divertidos!”, conclui o presidente da Liberty Seguros.



JOSÉ DE SOUSA
presidente e CEO da Liberty Seguros