



Especialistas debatem vantagens do produto no 3º Congresso de Saúde Suplementar

A Saúde Suplementar deve continuar no radar dos negócios dos corretores de seguros. Mesmo que haja eventualmente retração a certa altura deste ano- é provável que os números acumulados até setembro comprovem esta previsão - a recuperação virá e sairá na dianteira quem já estiver com o produto em sua gôndola.

Além disso, regiões do País, como o Norte, o Nordeste e o Centro-Oeste, antes com penetração mais baixa, demonstram há tempos maior vigor, o que compensa o menor ritmo de contratação de seguros e planos de saúde em âmbito nacional. Tal fenômeno deve-se à descentralização do desenvolvimento econômico- anteriormente o eixo Rio de Janeiro e São Paulo era o carro-chefe dos negócios de saúde suplementar- e às mudanças do padrão do emprego e da renda. Ambos estados mantêm peso nos negócios, mas outras praças agora apresentam taxas de expansão mais vistosas.

A recente queda da taxa de crescimento de beneficiários deve-se, principalmente, ao desemprego registrado em grandes empresas de setores afetados pelo ciclo econômico baixo, como óleo e gás, construção civil, serviços financeiros e montagem industrial.

Contudo, esta desaceleração vem sendo compensada pela manutenção do ritmo de demanda por saúde privada pelas PME, segmento de micro, pequenas e médias empresas Brasil afora. Por fim, vale lembrar que, em qualquer canto do País, seguros e planos de saúde estão entre os itens mais desejados pelas pessoas, após a educação e a casa própria, dizem as diferentes pesquisas. Mas, se o desemprego e a queda da renda afetam de fato os negócios, há um esforço para preservar este benefício.

Em resumo, esta é a principal mensagem extraída do debate que reuniu seis especialistas na matéria, durante o painel “Saúde Suplementar e ajuste fiscal- as oportunidades do momento”, promovido no 3º Congresso Brasileiro de Saúde Suplementar, realizado em Foz do Iguaçu, em paralelo ao 19º Congresso Brasileiro dos Corretores de Seguros.

A exposição ficou a cargo do diretor executivo da FenaSaúde, José Cechin, e foi enriquecida com comentários de debatedores como Marcio Coriolano, presidente da FenaSaúde e da Bradesco Saúde; Maurício Lopes, vice-presidente de Saúde e Odonto da SulAmérica; Alexandre Camilo, vice-

presidente regional da Fenacor, e Cesar Serra, diretor adjunto da Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS). O mediador foi Dorival Alves, vice-presidente da Fenacor.

José Cechin abriu sua palestra fazendo um breve perfil do mercado de Saúde Suplementar. São 1.187 operadoras ativas, 855 de assistência médica e 332 de planos odontológicos; 72 milhões de beneficiários, dos quais 50,5 milhões de operadoras de assistência médica e 21,5 milhões de planos odontológicos; receita de 138,7 bilhões no resultado acumulado nos últimos 12 meses encerrados em junho e despesas de R\$ 139,3 bilhões neste mesmo período.

A parte de empresas representadas pela FenaSaúde - 18 grupos empresariais e 24 operadoras - respondeu por quase 40% do total de beneficiários (28,6 milhões) e despesas assistenciais de R\$ 46,5 bilhões em 12 meses até junho, ou seja, R\$ 130 milhões por dia de desembolsos e 40,6% do total do mercado. “Ou seja, uma em quatro pessoas tem plano de assistência; e uma em cada 10 pessoas tem plano odontológico, o que demonstra o mercado potencial de saúde suplementar à espera dos corretores”, lembra o diretor da FenaSaúde.

Em seguida, ao comentar a conjuntura, José Cechin reconheceu que o baixo crescimento e o ajuste fiscal afetam a Saúde Suplementar, porque reduzem empregos, remunerações, produção industrial, vendas de varejo e receitas do setor público. O comportamento negativo dessas variáveis provoca desaceleração no ritmo de crescimento dos planos desde março de 2014. A taxa acumulada está na casa de 1% nos últimos 12 meses até junho de 2015, no caso dos planos de assistência médica; e perto de 5%, no caso dos odontológicos; permitindo uma alta de 2,2%, quando somados; no melhor momento, os planos de saúde suplementar apresentavam crescimento médio de 5% e os odontológicos, na casa de 20%.

Apesar disso, as vendas de planos médicos apresentam comportamento desigual pelas regiões brasileiras. No acumulado de junho de 2005 até junho de 2015, o número de beneficiários subiu 106,8% na região Norte; 85,6% no Centro-Oeste; 70,1% no Nordeste; 59,1%, no Sul. A média nacional foi de 47% neste período, ficando abaixo dessa taxa apenas o Sudeste, onde o número de beneficiários avançou 35,5%. “Este comportamento deixa claro que o mercado, depois de concentrar-se no eixo Rio-São Paulo nas últimas décadas, agora marcha para o interior, gerando grandes oportunidades para os corretores agora e nos próximos anos”, lembrou ele.

O presidente da FenaSaúde e da Bradesco Saúde, Marcio Coriolano, participou do painel como debatedor. Ele iniciou os debates afirmando que o mercado de Saúde Suplementar é mais resistente à crise entre as demais modalidades de seguros, demorando mais a sentir seus efeitos negativos. “O mercado mostra menor elasticidade em relação aos efeitos negativos do emprego e da renda”, disse ele, para quem esta resistência mantém relação direta com o desejo das pessoas de ter proteção da assistência médica privada e com a ação proativa dos corretores de seguros.

Ele reconhece que a forte taxa de crescimento nos últimos 10 anos - alta de 3,5% ao ano contra um avanço da população de menos de 1% - deveu-se à evolução do emprego e da renda no País. “Estes foram o combustível da expansão dos planos de saúde”, destacou.

Mesmo com os dois fatores em trajetória negativa momentaneamente, Marcio Coriolano lembra que as pequenas e médias empresas puxam a demanda hoje, podendo ser uma alternativa efetiva para os corretores de seguros. “É possível que haja um saldo negativo no setor em setembro (os números ainda são apurados pela ANS), algo que reflete o desemprego mais intenso registrado nas grandes empresas, sobretudo das áreas de construção e óleo e gás. Em compensação, as pequenas e médias apresentam um ritmo dinâmico em termos de contratação de seguro”, assinalou.

Tanto que hoje não existe uma grande operadora que já não tenha planos corporativos de saúde para as pequenas e médias. Esta pode ser uma alternativa efetiva para os corretores de saúde. Porém, tendo em vista o risco de a retração econômica fragilizar as empresas de menor solidez do setor, sua recomendação é de que os corretores de seguros escolham operadoras “com endereço,

nome e sobrenome no mercado”.

Finalizou dizendo que estão equivocados aqueles que dizem que os corretores não gostam da distribuição dos produtos de saúde. Lancetou o tema afirmando que “o crescimento sustentado do setor nos últimos anos não aconteceu por obra do Divino, mas sim pelo trabalho duro dos corretores”.

O executivo da SulAmérica Saúde, Maurício Lopes, explorou outras vertentes do mercado. Ele reconheceu, por exemplo, que o consumidor hoje é mais bem informado e consciente de seus direitos, questionando diversos aspectos do contrato. Em consequência, afirma, o corretor precisa se qualificar melhor, porque, se os termos do contrato não forem efetivamente explicados, há o risco de o cliente ir para a Justiça, afetando a relação de confiança com seu corretor. “Tem que estar tudo muito claro do que o consumidor está comprando para haver maior vínculo de confiança”, concluiu.

O diretor adjunto da ANS, Cesar Serra, declarou-se surpreso com a capacidade de resiliência do setor e não tem dúvidas de que o mercado manterá a trajetória de crescimento nos próximos anos. “Em 2000, quando começaram as primeiras regras para ampliar a solidez do setor, algo que afetou as empresas com menos fôlego financeiro, havia duas mil e poucas operadoras ativas; neste ano, mais de mil operadoras ainda atuam neste mercado, prova incontestada da capacidade deste mercado se adaptar aos diversos cenários e fruto também da atuação dos canais de distribuição, como os corretores, responsáveis por identificar nichos em um país tão heterogêneo como o nosso”, afirmou ele.

Já o corretor Alexandre Camilo, vice-presidente regional da Fenacor, reforçou o papel ativo do corretor de seguros para a sustentação histórica da distribuição dos produtos de saúde, acrescentado que o seguro saúde representa uma grande oportunidade para eles. “Nós estamos mais preparados do que nunca para transformar tanto o seguro saúde quanto outros produtos em demandados, a exemplo do que já ocorre com o seguro de automóvel. Levar cultura do seguro ao cliente é dever nosso, assim como identificar sua necessidade” assinalou.

No debate final, respondendo à plateia, Maurício Lopes disse que os corretores devem fazer um trabalho mais consultivo neste momento de crise para ajudar os clientes “O corretor tem um trabalho importante nessa busca de soluções para o adquirente: quem entender as necessidades e o perfil do cliente com profundidade poderá construir uma relação de valor que irá perdurar”, concluiu Lopes.

Fonte: [CNseg](#), em 16.10.2015.