

Por Anderson Ferreira

Operadora de planos de saúde para servidores públicos, a Geap vai na contramão do setor e obtém retorno de 121% sobre o patrimônio

Desde 2015, as operadoras de planos de saúde perderam 3,1 milhões de clientes por causa da dificuldade crescente das pessoas em arcar com o custo dos planos. Ruim para os consumidores, ruim para as empresas — mais de 100 planos de saúde encerraram as atividades no período. Nesse cenário, a Geap, que vende planos de saúde para servidores públicos, destacou-se em 2017. Ela faturou 1,1 bilhão de dólares e lucrou 74 milhões, gerando um retorno de 121% sobre o patrimônio — a maior rentabilidade entre as 500 maiores companhias do país. Para obter esse desempenho, a Geap tem buscado ampliar a clientela. Originalmente voltada para funcionários federais, a empresa tem feito convênios para atrair também servidores estaduais e municipais. Além disso, criou um programa de parcelamento das dívidas dos clientes. “São opções que buscamos para segurar nossos beneficiários”, diz Leopoldo Jorge Alves Neto, diretor executivo da Geap.

450 mil é o número de beneficiários do plano de saúde da Geap — há alguns anos, a carteira era superior a 600 000. Do total de beneficiários, mais da metade tem mais de 59 anos e 500 pessoas têm acima de 100 anos, um fator que pressiona o custo de manutenção dos serviços.

17 mil é o número de prestadores de serviços conveniados da Geap em todo o país, entre hospitais, clínicas e médicos. A empresa deve ampliar o número até o fim de 2018, após a assinatura de contratos que firmou para oferecer seus planos de saúde a servidores públicos estaduais e municipais.

95 milhões de reais é o valor dos investimentos previstos para este ano em prevenção de doenças e promoção da saúde. Um dos projetos é o Idoso Bem Cuidado, cujo objetivo é identificar fragilidades, oferecer palestras educativas, atividades culturais e esportivas para melhorar a qualidade de vida das pessoas.

Fonte: EXAME, em 20.08.2018.