

A seguradora SulAmérica vai voltar a explorar nichos regionais no setor de saúde. Com foco em pequenas e médias empresas, a primeira praça a receber a nova oferta é o Rio de Janeiro. A ofensiva da companhia, que ocorre em meio à expansão de operadoras regionais, como a Hapvida, para mercados tradicionais como São Paulo e Rio, deve avançar para outras regiões. A estratégia inclui parceiros diversos. No Rio, a primogênita da “família regional” é a Rede D’or.

Mais risco

O portfólio regional terá preço cerca de 20% mais atrativo que os produtos de entrada da SulAmérica, e valor inicial de R\$ 132,00. Para evitar que o temor de analistas do mercado se confirme, com aumento de custos e de sinistralidade, a estratégia da seguradora é a adoção de tecnologia e novos métodos de remuneração, baseados em diagnósticos, por exemplo, e não apenas o tradicional modelo fee-for-service, no qual as operadoras pagam a quantidade de procedimentos feitos.

[Leia aqui na íntegra.](#)

Fonte: [Coluna do Broadcast - O Estado de S.Paulo](#), em 27.06.2019.