

Focada no middle market, a BTR devolve, em forma de créditos, parte do investimento feito junto às operadoras para realização de ações de saúde e melhoria de vida dos colaboradores

Gestores de recursos humanos das empresas aprenderam ao longo dos anos o quanto é verdade a máxima de que prevenir é melhor do que remediar. Apesar disso, os altos custos necessários para oferecer atendimento médico aos colaboradores tornam praticamente inviável o investimento em programas educativos ou de gestão personalizada de saúde, que evitem o surgimento ou o agravamento de problemas na saúde da equipe. A solução para esse dilema começa a ser oferecida pela BTR, uma plataforma de gestão de benefícios corporativos que acaba de entrar em operação no Brasil.

A companhia tem como um de seus principais diferenciais a importação do conceito de cashback, comum no mercado de varejo e de cartões. Desta forma, parte dos recursos pagos aos planos de saúde para prover atendimento aos beneficiários é revertido em créditos para que a empresa contratante possa usar, sem precisar pagar nenhum valor adicional, em iniciativas variadas e complementares a sua estratégia de saúde corporativa. O Menu BTR é composto por campanhas de saúde sob medida, programas de atenção primária, terapia online, telemedicina, nutrição e atividade física além de blitz da saúde e outras possibilidades.

A BTR foi criada pelo economista Bruno Autran e pelo engenheiro Eduardo Braga. Autran acumulou experiências no segmento financeiro, com passagens pelo Banco Safra e UBS Pactual. Em 2014, ele fundou a TBI Seguros, empresa que após se tornar referência em qualidade de atendimento em benefícios empresariais foi vendida no final do ano passado. Braga se tornou head da área de middle office do Banco Pactual, antes de vir a ser sócio da TBI, em 2017.

Tecnologia

Representantes da nova geração de executivos, que apesar da pouca idade já acumulam resultados relevantes no mundo corporativo, os sócios da BTR têm como propósito trazer para a gestão de benefícios empresariais a incorporação de tecnologia de ponta a favor da entrega da simplicidade e da transparência no relacionamento. "Queremos evoluir da condição de simples intermediários para a posição de parceiros reais, sempre agregando valor aos nossos clientes", afirma Bruno Autran.

Neste sentido, a BTR tem como foco combater as dores reais do middle market, como inconsistências cadastrais que causam erros nos pagamentos das faturas mensais, complexidade de integração de dados gerando falta de informação para tomada de decisão e ausência de ferramentas de auxílio aos RHs sobre a saúde dos colaboradores para que possam antever situações contornáveis.

Para responder a estas necessidades, a companhia recém-criada oferece a seus clientes um painel inteligente (business intelligence - BI) que tem a função de integrar e depurar em indicadores qualificados o que é importante para cada empresa. "Esse dashboard apresenta insights que resultam em planos de ação para melhorar os resultados de sinistralidade e produtividade. Isso permite o aproveitamento estratégico do banco de dados em prol da prevenção e ações contínuas", diz Autran.

Outra solução tecnológica criada pela empresa é um sistema para automatização de rotinas cadastrais e de faturamento, permitindo uma dupla filtragem, tanto para verificação de colaboradores desligados quanto para outras alterações ocasionadas a partir da política de RH das empresas. "Essa ferramenta agrega eficiência ao chamado bate cadastral, termo referente à conferência entre a base de cadastro ativo da empresa e a fatura. Com isso, a contratante evita pagar por serviços não prestados e ganha tempo, reduzindo processos operacionais manuais", explica Braga.

A BTR também irá oferecer um app que está sendo desenvolvido no conceito White Label e tem o objetivo de oferecer apoio aos colaboradores, permitindo a realização de rotinas administrativas, coleta de dados anonimizados de saúde, canal para medir satisfação com os benefícios e outras informações. "O aplicativo permite a integração de dados em tempo real de maneira assíncrona, com menor defasagem e maior possibilidade de tomada de decisão e intervenção", afirma Eduardo Braga.

Para Bruno Autran, a estratégia da BTR se traduz na prática em entregar tecnologia e eficiência operacional de verdade, sem deixar de humanizar as relações. "Vale ressaltar que a saúde dos colaboradores é fundamental para todas as empresas. Dessa forma, é de extrema importância ter parceiros que agreguem valor e gerem benefícios reais. Caso contrário, são apenas intermediários".

Sobre a BTR

A BTR é uma plataforma completa de gestão de saúde corporativa, focada em middle market, que opera por meio de tecnologia e inteligência de dados.

A empresa oferece ferramentas e estratégias inovadoras para a experiência do cliente como cashback para a realização de serviços de prevenção e gestão de saúde, sistema de automatização de rotinas cadastrais, app para colaboradores e RHs além de painel de controle com insights, KPIs e planos de atuação.

A companhia fundada pelo economista Bruno Autran e pelo engenheiro Eduardo Braga, ambos com passagem pela indústria financeira e sócios da TBI Seguros, entrou em operação em Março de 2021

Fonte: Compliance Comunicação, em 22.03.2021