

à internet, restaurante com chef de cozinha e até salão de beleza para pacientes e acompanhantes. São mimos que, segundo o gerente médico do hospital, Guilherme Robalinho, não seriam suficientes para atestar a qualidade da instituição sem investimentos também em ciência, tecnologia e capacitação. “Fomos escolhidos pelo ex-presidente Lula quando ele precisou ser internado, em sua passagem por Pernambuco, em 2011”, cita o executivo.

GIGANTES DO MERCADO – Referência nacional quando o tema é saúde tipo premium, a Omint é a operadora de estrelas como a apresentadora Hebe Camargo e o staff da Rede Globo de Comunicação, incluindo a família Marinho. Criada na Argentina no final da década de 60, a companhia instalou-se há 32 anos no Brasil, onde encontrou terreno fértil para a oferta de produtos direcionados à elite local. A empresa, que em seu país de origem possui planos mais populares, tornou-se um gigante no segmento premium dentro do mercado brasileiro. Somente em 2011, a operadora cresceu 18% em relação ao ano anterior e faturou R\$ 656 milhões, encerrando o período com 100 mil usuários em uma carteira composta por 90% de clientes corporativos. “Os produtos da Omint se tornaram objetos valiosos na cesta de benefícios dos altos executivos nas grandes companhias brasileiras”, comemora o diretor comercial da instituição no Brasil, Cícero Barreto. Com um crescimento em torno de 12% e um faturamento de R\$ 8,3 bilhões em 2011, a Bradesco Saúde também enxergou no segmento premium uma oportunidade de negócio. A seguradora, que já oferecia produtos com direi-



Divulgação

O turismo e a riqueza gerada

pelos polos petroquímico potiguar têm aumentado o número de consumidores voltados para o mercado de luxo

**DANIEL FREIRE,
SUPERINTENDENTE DE MERCADO
DA UNIMED NATAL**

to a reembolso de até 15 vezes o valor da tabela, lançou há quatro anos o pacote de serviços Concierge, desfrutado por 80 mil usuários dos 3,5 milhões de clientes que compõem a carteira da Bradesco e da sua controlada Mediservice. “Na época, entramos para sentir o mercado e, no ano seguinte, investimos mais pesado na oferta”, lembra o presidente da operadora, Márcio Coriolano.

Dentre os benefícios oferecidos pelo Bradesco Concierge estão assistência pessoal nos 30 países que integram o Tratado de Schengen, internação no exterior, atendimento móvel para a realização ou coleta de exames, segunda opinião médica internacional e central de suporte à obtenção de vagas. O serviço também garante mimos como o kit “welcome

baby” para as mães que acabaram de ter filho, teste do pezinho e vacina BCG para os recém-nascidos. “A cada dia inventamos novos serviços e produtos para esse público, conforme as necessidades identificadas”, explica o executivo, que também está de olho no mercado nordestino, no qual o número de segurados aumentou 28% no ano passado. “O nosso crescimento no Nordeste tem sido muito bom, com grande expansão de contratos empresariais em cidades como Camaçari, na Região Metropolitana de Salvador, onde estão concentradas muitas fábricas”, avalia Coriolano.

Endereço certo de brasileiros ilustres na hora da internação, o Sírio-Libanês se tornou um prestador praticamente obrigatório para operadoras interessadas em formar seu quadro de credenciados com unidades de ponta. A instituição, que possui 341 leitos em 90.992 m² de área construída, faturou mais de R\$ 760 milhões em 2010, período em que acolheu 302.377 pacientes. Parte dessa clientela, formada pela nata da política nacional, acostumou-se a pagar desembolsos diferenciados, em troca de segurança médica, mas também de status. “Temos grande interesse em selar parcerias com operadoras nordestinas e estamos abertos a negociações nesse sentido”, salienta o superintendente comercial e de Marketing e diretor executivo do Centro de Oncologia do hospital, o médico André Alexandre Osmo. Os milionários nordestinos agradecem. ■



Roberto Abreu

**MÁRCIO CORIOLANO,
PRESIDENTE DA
BRADESCO SAÚDE:
aposta no Nordeste para
aumentar a carteira de
clientes do segmento A/B**