

“BB Seguro Saúde cresce 28% e supera metas do ano”

A BB Seguro Saúde, braço de saúde do Banco do Brasil, vai fechar o ano com desempenho melhor que o previsto. A empresa terá crescimento de 28% em 2008, com prêmios de R\$ 167 milhões. Com isso, revisou as metas para cima e espera expansão de 29% em 2009 e prêmios pela primeira vez acima dos R\$ 200 milhões.

A BB Saúde começou um projeto de reestruturação em 2006, quando formulou um plano estratégico de dobrar de tamanho em quatro anos. A meta era sair de 75 mil vidas seguradas e chegar a 150 mil até 2010. Agora, o objetivo é chegar a 2011 com 180 mil. Só em 2008, foram incorporadas 45 mil novas vidas à carteira. Bem acima das 25 mil que eram projetadas inicialmente para o período. O crescimento em número de vidas foi de 18%.

No projeto de mudança da BB Saúde, a seguradora deixou de usar só as agências do Banco do Brasil para vender os planos de saúde. No final de 2007, começou a trabalhar com corretores independentes do mercado do Rio e São Paulo. A estratégia deu certo e a seguradora virou uma espécie de laboratório para as outras seguradoras do BB, que devem adotar a mesma estratégia nos próximos meses. Até então, o BB só vendia seguros por meio de suas agências e vinha sendo criticado por corretores.

O BB começa em 2009 novos testes para passar a vender seguros por corretores. Inicialmente, os testes serão na seguradora de carros, a Brasilveículos. Com o sucesso da estratégia, a BB Saúde indicou até alguns corretores para o projeto do banco, conta Edson Monteiro, presidente da BB Seguro Saúde.

Atualmente, o projeto da BB Saúde conta com 62 corretores especializados em saúde suplementar. Segundo Monteiro, são corretores em vários estados (que incluem São Paulo, Rio, Paraná e Distrito Federal). O projeto está sendo ampliado para Minas Gerais e Espírito Santo. Com as parcerias, a seguradora conseguiu "ganhos de competitividade, mais flexibilidade, agilidade e garantiu, ainda, a pulverização dos riscos da carteira."

A maior parte dos novos clientes da seguradora são pequenas e médias empresas. Assim como outras seguradoras do mercado, não há planos para pessoas físicas. Segundo Monteiro, as empresas menores são o nicho perseguido pela companhia, porque muitas ainda não oferecem o seguro saúde. Com a crise, ele avalia que o mercado pode perder alguns clientes, pois pessoas serão demitidas e empresas podem desistir de oferecer o benefício, embora o executivo avalie que o plano de saúde seja o último a ser cortado nas empresas.

Por isso, para 2009, a seguradora trabalha com uma perda entre 4% e 5% das vidas seguradas, mas por conta de novas vendas, projeta crescimento de 14% no número de vidas. Para atrair clientes, criou um seguro saúde mais barato, com rede de assistência médico-hospitalar apenas para a região onde está a empresa cliente. Como muitas companhias têm atuação regional, não há a necessidade de ter um plano nacional, mais caro, diz Monteiro.

A BB Saúde também projeta contratações. Estão previstas 11 novas vagas. A seguradora saiu de 2006 com 76 funcionários e chegou a 98 este ano, mas avalia que precisa de mais gente.

O lucro da BB Saúde deve ficar estável este ano, em relação a 2007, na casa dos R\$ 6,5 milhões. A razão, segundo Monteiro, são os investimentos que tem feito que incluem a modernização dos sistemas de tecnologia e novos serviços oferecidos aos corretores pela internet.

A Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS) não divulga os dados do setor deste 2007.

Data: 26.12.2008

Fontes: Jornal Valor Econômico