

SAÚDEGLOBAL

AON Portugal

Cartão de cluster Saúde e Bem-estar



Identificação do Projecto/Marca: **SAÚDEGLOBAL**

Enquadramento no cSB: **Actividade Core (?)**

Posicionamento Estratégico: **Activo no alargamento da Rede Nacional de Parceiros**

Clientes-alvo: **Toda a população, com mais ênfase nas famílias e 50+**

Perspectivas de Evolução: **Muito positiva**

Ideia-Chave do Negócio: **Não é um seguro de saúde, é um plano de saúde.**



Breve Apresentação do Negócio

DADOS DE CARACTERIZAÇÃO

Designação Comercial
Saúdeglobal

N.º Colaboradores

N.º de Estabelecimentos

Dispersão Geográfica
Nacional

Facturação em 2010

Facturação em 2011

Endereço Postal

Endereço Electrónico

Contacto Telefónico

Contacto Electrónico

Pessoa de Contacto

A SAÚDEGLOBAL surge pela mão da AON, enquanto parceiro deste modelo de negócio do grupo Callmedia para as áreas da Saúde e do Bem-estar.

O grupo Callmedia integra uma empresa de consultoria de comunicação que dá o nome à holding, a Gestacom e a Homemoney, duas entidades que desenvolvem a sua actividade na área financeira, para além da SAÚDEGLOBAL.

A SAÚDEGLOBAL desenvolveu um conjunto de soluções que representam um esforço sério de *networking* entre prestadores de cuidados de saúde, assistência hospitalar e actividades de bem-estar e lazer.

As soluções exclusivas distinguem-se entre 3 alternativas:

- Plano de Saúde Light;
- Plano de Saúde Dental;
-
- Plano de Saúde Premium.

A cada solução corresponde um cartão em função dos serviços que cobre, desde os mais básicos (Light) aos mais completos (Premium), a um custo diferenciado.

Todavia, o valor a pagar, independentemente da alternativa escolhida, deve ser considerado como uma mensalidade e não como um prémio, uma vez que não se tratam de seguros de saúde, mas sim de planos de saúde.

Modelo de Negócio

1. Segmentos de Clientes

O novo cenário económico em que o país emergiu representa uma oportunidade e um estímulo para o aperfeiçoamento das estruturas e modelos de actuação da SAÚDEGLOBAL essencialmente no “novo mercado” do funcionalismo público que, em número elevado, se deseja precaver contra os cortes de regalias anunciados.

Para além destes, os nichos de mercado associativo são campos de intervenção de importância crescente onde, através de inovadores sistemas de premiação, se articulam em crescendo inúmeras iniciativas que contribuem para o crescimento da sua actividade.

2. Propostas de Valor

A constituição de parcerias regionais para ir de encontro às necessidades dos vários segmentos, o aumento de cobertura em pequenas aldeias e vilas em resposta à acessibilidade de cuidados e serviços, a prática consolidada de preços *low-cost* nos serviços de saúde e bem-estar, e uma forte customização de bens e serviços.

3. Canais

A SAÚDEGLOBAL privilegia a Internet, o marketing telefónico, a venda directa, para além naturalmente da dinâmica que resulta da parceria exclusiva com a AON Portugal.

4. Relação com o Cliente

Focalizada em soluções para garantir a saúde de toda a família a um baixo custo, enquadrado nas disponibilidades financeiras actuais. Satisfazer necessidades e despertar desejos assentes em hábitos positivos de saúde, simplificando algumas tarefas “obrigatórias e rotineiras”, proporcionando aos seus clientes métodos simples, eficazes e adaptados às actividades pessoais e profissionais quotidianas, de maneira a que se aproveite a evolução tecnológica para melhorar o acesso directo aos prestadores de serviços médicos.

Estes métodos incluem a implementação obrigatória de métodos de filtragem satisfatórios que realmente possam dar prioridade às reais urgências através sistemas de pré-diagnóstico à distância contribuindo para a redução de listas de espera e implementando serviços de telemedicina que conduzam a uma significativa redução de custos operacionais.

5. Fontes de Receita

A SAÚDEGLOBAL conseguiu através da introdução antecipada de “métodos de gestão de crise” alterar o modelo de negócio quase exclusivamente destinado à consolidação empresarial, para métodos inovadores que se destinam prioritariamente ao particular, obtendo deste modo um crescimento de facturação em cerca de 70%.

A rentabilização de recursos humanos, financeiros e comunicacionais, bem como a apropriação de uma lógica de gestão mais metódica, com base em parcerias sólidas nos projectos desenvolvidos, contribuíram para este crescimento.

Embora o objectivo passe por consolidar uma posição destacada no panorama nacional, a SAÚDEGLOBAL pretende implementar alguns mecanismos correctivos de modo a elevar os níveis aceitáveis de taxas de incumprimento de clientes.

6. Recursos Chave

O envelhecimento demográfico e as alterações no padrão epidemiológico e na estrutura e comportamentos sociais e familiares da sociedade portuguesa, determinam novas acções, para as quais a SAÚDEGLOBAL tem resposta, oferecendo soluções através de uma variada rede protocolar em áreas de bem-estar contribuindo para resolver muitas situações susceptíveis de prevenção, complementando desta forma a acção dos serviços públicos e proporcionando um acesso privilegiado à saúde, em detrimento dos seguros tradicionais existentes no mercado que fecham as portas a esta enorme faixa populacional.

7. Actividades Core (Chave)

A missão da SAÚDEGLOBAL passa por trazer mais-valias efectivas aos consumidores através de características inovadoras e de desenvolvimento adaptável, assentes em métodos funcionais e

tecnologicamente evoluídos. Sendo pedra basilar, a constante investigação e análise das necessidades para através dela proporcionar o acesso directo ao prestador de serviços médicos com base na qualidade. Contam com um leque alargado de competências em várias áreas partindo da experiência anterior na gestão de sistemas de saúde que vem desde os primórdios da implementação de sistemas de saúde privados ao domicílio em Portugal. Mais tarde, aperfeiçoaram outras áreas de gestão complementadas por uma política de marketing muito forte que é essencial para a angariação de receitas comerciais, alicerce exclusivo da sua actividade e que tem sido levado a cabo, determinando uma independência total face a organismos estatais nos processos fundamentais.

8. Parcerias Chave

A actividade da SAÚDEGLOBAL assenta na qualidade e dispersão nacional da rede de prestadores de serviços, o que determina uma permanente negociação com os prestadores, procurando uma crescente alargamento da rede nacional de parceiros estratégicos com por exemplo hospitais, centros de investigação, universidades, ensino secundário especializado, entre outros.

9. Estrutura de Custos

A estrutura de custos deste plano de seguros é partilhada entre co-pagamentos pelo cliente e a comparticipação da SAÚDEGLOBAL, baseando-se em contractos com uma anuidade.

Sumário Executivo

Tendo como principais destinatários as famílias e a população com 50+ anos, a SAÚDEGLOBAL ganha vantagem em relação à oferta existente no mercado pelos preços altamente competitivos, e como resposta séria à diminuição da comparticipação estatal.

Efectivamente, na necessidade de constituição de um plano de saúde familiar ou individual, em particular os utentes do Estado assumem o temor que o actual sistema nacional de saúde atinja em breve pontos de insustentabilidade, de colapso ou ruptura irreversíveis, o que constitui não só um forte argumento para a aquisição dos serviços da SAÚDEGLOBAL, como contribui para um novo e reforçado sentimento de que a saúde pública será fortemente complementada por sistemas privados.

Trata-se, sem dúvida alguma, de uma plataforma muito inovadora e diferenciada em relação com o que existe no mercado, uma vez que cobre uma diversidade de serviços muito alargada.

O que se contratualiza com qualquer um destes planos é a disponibilidade dos melhores e mais dispersos prestadores de cuidados de saúde e bem-estar, assim como um desconto na factura no final. Esta panóplia de meios passa a estar disponível num Directório Protocolar de Serviços Médicos e quem possuir o cartão de acesso a estes planos beneficiará de descontos entre 10% a 50% ou gozar de preços convencionados.

Tendência do Negócio

A avaliação deste serviço leva-nos a concluir que a AON propõe não a constituição de uma apólice, mas um interface avançado soluções sempre disponíveis. Por esse motivo não tem limitações de cobertura, nem outros constrangimentos típicos de qualquer seguro de saúde.

Em todo o caso, face à situação actual dos serviços de saúde, a SAÚDEGLOBAL pode ser de facto extremamente interessante para qualquer agregado, pelo que em nossa opinião a tendência do seu potencial de crescimento é bastante positiva.