

Primeira Convenção de Vendas Amil reúne a alta administração da empresa e líderes de grandes corretoras

A nova estrutura da empresa, o aprimoramento do sistema de saúde suplementar, o combate às fraudes e a ampla gama de produtos foram temas das apresentações

São Paulo, SP (maio de 2017) – Nos dias 25 e 26 de abril, a Amil realizou, em Mogi das Cruzes (SP), sua primeira Convenção de Vendas. Com o objetivo de estreitar o relacionamento com executivos de vendas, o evento reuniu 300 pessoas no Club Med Lake Paradise. Claudio Lottenberg, presidente do UnitedHealth Group Brasil, abriu o evento, apresentando a atual estrutura da companhia, que, além da Amil, conta com um grupo médico-hospitalar (Americas Serviços Médicos) e uma empresa de tecnologia e inovação em saúde (Optum). Em sua apresentação, Lottenberg tratou de temas como o envelhecimento da população, o papel dos hospitais no sistema de saúde, a importância da atenção primária e a incorporação tecnológica na saúde, além de destacar a importância e o protagonismo do grupo na construção de um sistema de saúde que funcione melhor para todos.

Sergio Ricardo Santos, CEO da Amil, deu sequência às apresentações com uma mensagem sobre os diferenciais de mercado da Amil e sobre as perspectivas de futuro para a companhia. Ele lembrou que, atualmente, a empresa oferece linhas de produto de assistência médica e odontológica para diferentes tipos de público, além de um amplo conjunto de serviços ambulatoriais e hospitalares verticalizados. Investimentos em tecnologia e em modelos diferenciados de gestão de saúde, além de medidas para a modernização do sistema de saúde suplementar, também foram alguns dos temas abordados pelo CEO em seu discurso, que ressaltou a importância da gestão e da transparência no controle dos custos médicos.

“O mercado moderno precisa não só de previsibilidade de custos e de controle da inflação médica, mas, também, combater o erro, a fraude, o desperdício e o abuso. Esses são os maiores vilões do sistema inteiro, que criam uma barreira que o impede de avançar, crescer e se modernizar”, lembrou o executivo, destacando que essas práticas consomem quase R\$ 22,5 bilhões das despesas da saúde privada no país, conforme aponta pesquisa do Instituto de Estudos de Saúde Suplementar (IESS).

Além das palestras com executivos da Amil sobre produtos, serviços e posicionamento das marcas, uma série de atividades tornou o evento mais descontraído. Na abertura, o humorista Marco Luque apresentou um show de stand up comedy, interagindo com o público. No dia seguinte, o palestrante Cadu Lemos apresentou o Pit Stop Experience - atividade que faz analogia ao universo da velocidade, na qual os participantes realizam a troca de pneus em uma réplica de carro de Fórmula 1 em tamanho real. A experiência envolveu temas como inovação, trabalho em equipe, dinamismo e entrega de resultados. O encerramento do evento ficou por conta da banda Paralamas do Sucesso.

Mais informações:

Relações com a Imprensa - Rio de Janeiro
Amanda Barbosa
amabarbosa@amil.com.br
+ 55 (21) 3805-1179 | (21) 99878-0162

Relações com a Imprensa - São Paulo
Maria Selma dos Santos
mariasantos@amil.com.br
+ 55 (11) 3375-1601 | (11) 97546-7519