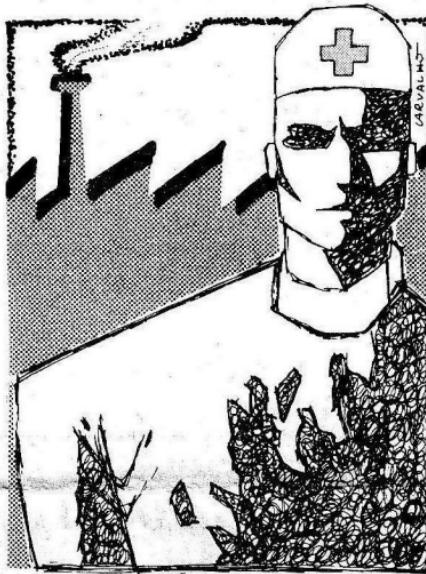


Convênios dão várias opções

Embora seja líder na previdência privada, a Golden Gross sofre a concorrência de empresas dispostas a conquistar uma posição no mercado. Para isso, elas firmam convênios com pessoas físicas e jurídicas a fim de propiciar um plano de assistência médica. O representante da Amil (Assistência Médica Internacional), Marco Antônio Silva diz que o objetivo é proporcionar condições de atendimento à pessoas que não têm condições de arcar com os preços cobrados pela rede particular.

Segundo ele, um parto está custando aproximadamente Cr\$ 4,5 milhões só de honorários para o obstetra, pediatra e anestesista. Com a diária do hospital, isto sem prever quan-



to tempo a mãe vai ficar internada, o valor mínimo sobe para Cr\$ 6 milhões. A Amil faz contrato familiar, em grupo e individual. Há o Plano Opções, para ser usado dentro da rede credenciada Quality, de livre escolha, que a empresa reembolsa, e o Doctor, exclusivo pa-

ra médicos.

Com cerca de 90 mil associados no Distrito Federal, a Golden Cross possui rede credenciada e própria. O gerente de administração e apoio as vendas, Daniel Ramos de Oliveira, diz que o Plano de Assistência Integrada (PAI) é o mais procurado. Além dele, há o Vip, quando o cliente pode utilizar hospitais do exterior e o Super Plano de Saúde (SPS), com as mesmas características do PAI, só que permite atendimento além da rede integrada.

As mensalidades do mês de maio variam de acordo com a faixa etária e com o convênio firmado. O Opções da Amil que dá cobertura total individual custa Cr\$ 105 mil 802 para faixa entre 21 a 30 anos. O Plano PAI da Golden Cross, idade 18 a 45 anos, Cr\$ 106 mil 948. O Opções casal, idade média de 45 anos, está por Cr\$ 245 mil 458.