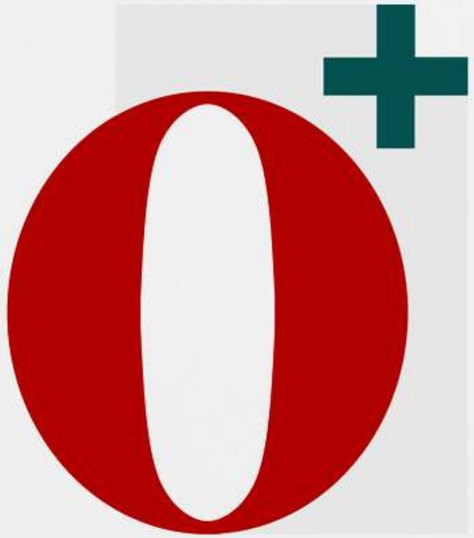


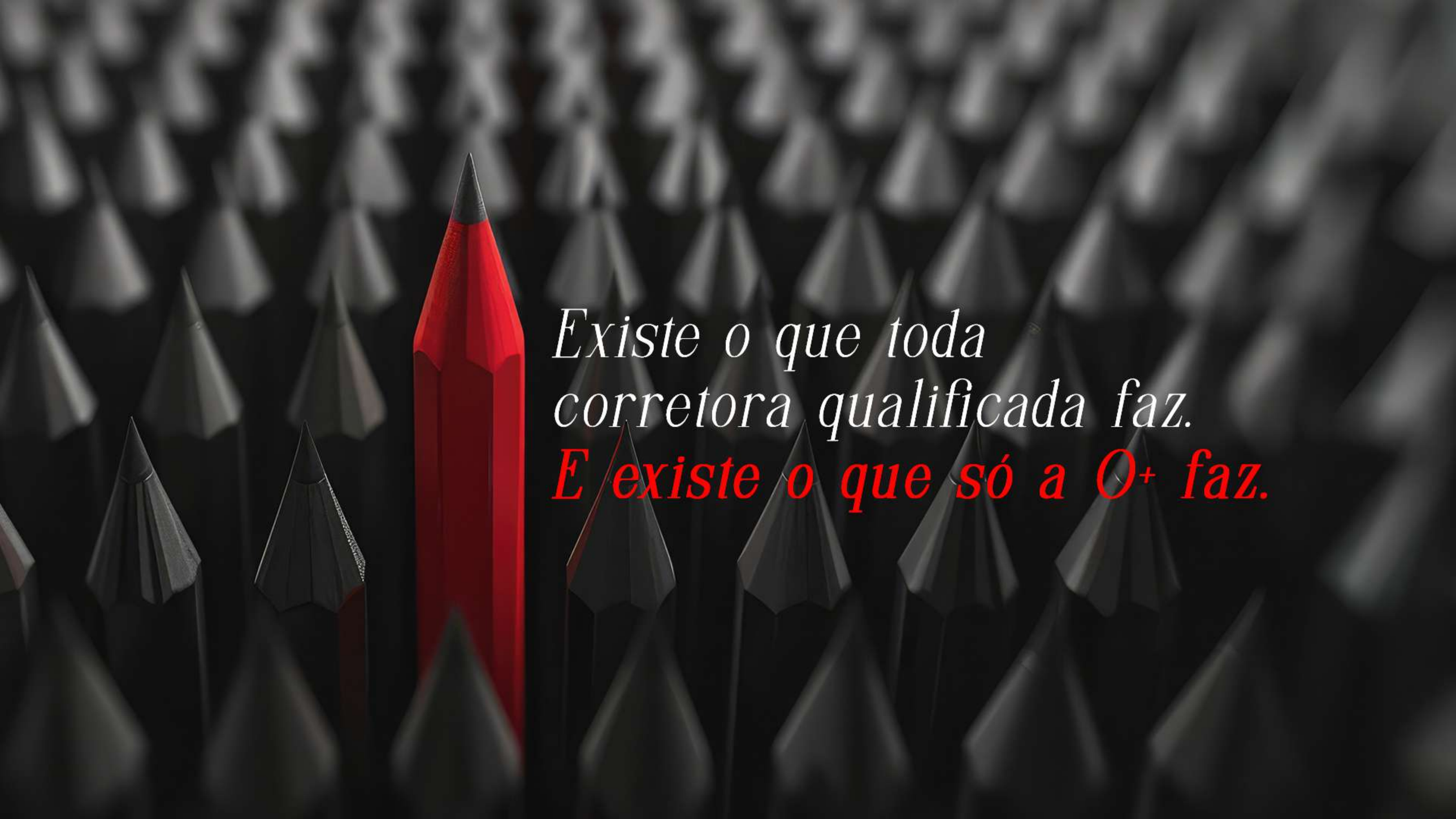
SAÚDE & CORRETORA

SAÚDE INTEGRADA

A O+ é uma
Boutique de Saúde Corporativa
que combina rigor atuarial
de consultoria global com
investigação clínica caso a caso.

Onde o mercado reage ao sinistro,
nós prevemos.
Onde corretoras vendem apólice,
nós lemos cada vida do plano.




Existe o que toda
corretora qualificada faz.
E existe o que só a O+ faz.

O que toda corretora qualificada entrega

Cotação anual com estudo de mercado •
Intermediação de contrato com operadoras •
Movimentações cadastrais •
Conferência de faturamento •
Suporte ao RH em demandas operacionais •
Atendimento ao beneficiário •

O que só a O+ faz

- Análise técnica de sinistralidade atuarial
- Investigação caso a caso de cada vida do plano
- Mapeamento preventivo de populações em risco
- Auditoria de cobranças e defesa técnica de reajuste
- Comitê executivo mensal com relatório analítico
- Canal direto do beneficiário via WhatsApp
- Cruzamento com dados odontológicos

A O+ faz tudo isso — é o ponto de partida de qualquer relação séria com um cliente.

A diferença não é de tamanho — é de categoria.



Os Três Pilares da Metodologia

Como a O+ opera: três frentes, sempre integradas:

1. Saúde Preditiva

'Usamos os atestados de hoje para antecipar os sinistros de amanhã.'

Cruzamos histórico de atestados, utilização do plano e perfil clínico individual para identificar, antes da operadora, quais casos vão escalar.
A O+ age no intervalo entre o sintoma e o custo.





2. Auditoria com Posição

'Cada conta é auditada. Cada reajuste é defendido com base técnica — ou contestado.'

Aplicamos Triângulo de Runoff e VCMH/IESS para calcular o reajuste defensável.
Auditamos cobranças, identificamos duplicidades.
Sua empresa chega à mesa com dados, não com intuição.

3. Investigação Comportamental

'Lemos cada vida individualmente Identificamos padrões, intervimos antes da escalada.'

Nossa equipe analisa cada colaborador caso a caso — perfil clínico e comportamental. **Mapeamos hiperconsultadores, padrões de afastamento, e encaminhamos com intervenção estruturada.**



O Que Sua Empresa Recebe Todos os Meses

Relatório Analítico Mensal

Sinistralidade, absenteísmo, ranking de utilizadores e alertas de casos prioritários. **Os dados vêm diretamente da operadora via termo de sigilo médico assinado pela O+.**
O relatório de atestados é alimentado pela empresa — é a partir dele que antecipamos os próximos movimentos do plano.

Comitê Executivo Mensal

Reunião estruturada com RH e liderança para **discutir os achados do relatório, validar intervenções em andamento e decidir os próximos movimentos.** A gestão de saúde sai do papel e entra na agenda da empresa.

Cruzamento com Odontológico

Quando a empresa tem plano odontológico, a O+ acessa os dados da operadora via termo de sigilo assinado pela dentista da equipe.
Esses dados entram no cruzamento com o perfil de saúde de cada beneficiário — ampliando a visão clínica e comportamental.

Canal Direto do Beneficiário

Todo titular e dependente pode acionar a equipe de acolhimento via WhatsApp para agendamento de consultas, exames, cirurgias, orientação sobre patologias e suporte em urgências.
A O+ é o interlocutor — não a operadora, não o RH.

Case Conecta Empreendimentos

(OS TRÊS PILARES EM OPERAÇÃO REAL)

Conecta Empreendimentos — 2.800+ vidas
· Terceirização de serviços elétricos para a Enel SP
· Alta exposição a risco ocupacional

Situação anterior

Sinistralidade Hapvida em 102,52%. Reajuste proposto pela operadora: 35%. Empresa sem dados técnicos para contestar — inteiramente dependente do que a operadora apresentava.

O que a O+ fez

Análise atuarial com Triângulo de Runoff e VCMH/IESS. **Investigação individual de 70 colaboradores. Caso de óbito (R$ 285 mil) argumentado como evento pontual — saving de 2,38% na migração para Amil.**



73,36%
Sinistralidade
Amil após migração

20,52%
Reajuste defensável
vs. 35% proposto

70
Colaboradores
analisados
individualmente

O saving na migração foi técnico, não comercial. A Amil aceitou porque havia evidência de que o sinistro era pontual e controlado — não por concessão de tabela.





Case Extra Consulting

(LEITURA CONTRATUAL · NEGOCIAÇÃO · CRESCIMENTO)

Extra Consulting — **183 vidas · Terceirização Metalúrgica · Carteira GNDI (atual Hapvida)** · Modelo de repasse de mensalidade às empresas tomadoras.

O que a O+ identificou e fez

A GNDI queria aplicar índice coletivo mesmo sem a empresa ter atingido o patamar contratual de 249 vidas. A O+ analisou o contrato, construiu o argumento jurídico e obteve reajuste individualizado — redução de 9% na proposta. **Com essa carta, apresentou o risco à Amil e fechou migração com saving adicional de 18%.**



Case Extra Consulting

(LEITURA CONTRATUAL · NEGOCIAÇÃO · CRESCIMENTO)

Anos seguintes: primeiro ano um reajuste de 3% em cenário de pandemia. Segundo ano proposta de 53% em ano de sinistro grave (CA + UTI Covid + dependente autista)

→ fechado em 22%

· Crescimento para 560 vidas em 6 meses com gestão técnica como argumento comercial.

–9pp
Redução na proposta GNDI via contrato

22% vs 53%
Reajuste fechado vs. proposta em ano crítico

560 vidas
Carteira em 6 meses de gestão O+

A O+ não é para todas as empresas. E isso é intencional.



100+ vidas no plano de saúde

O produto técnico da O+ requer **escala de dados suficiente para análise** de sinistralidade e investigação individual de casos.

Decisão com visão gerencial

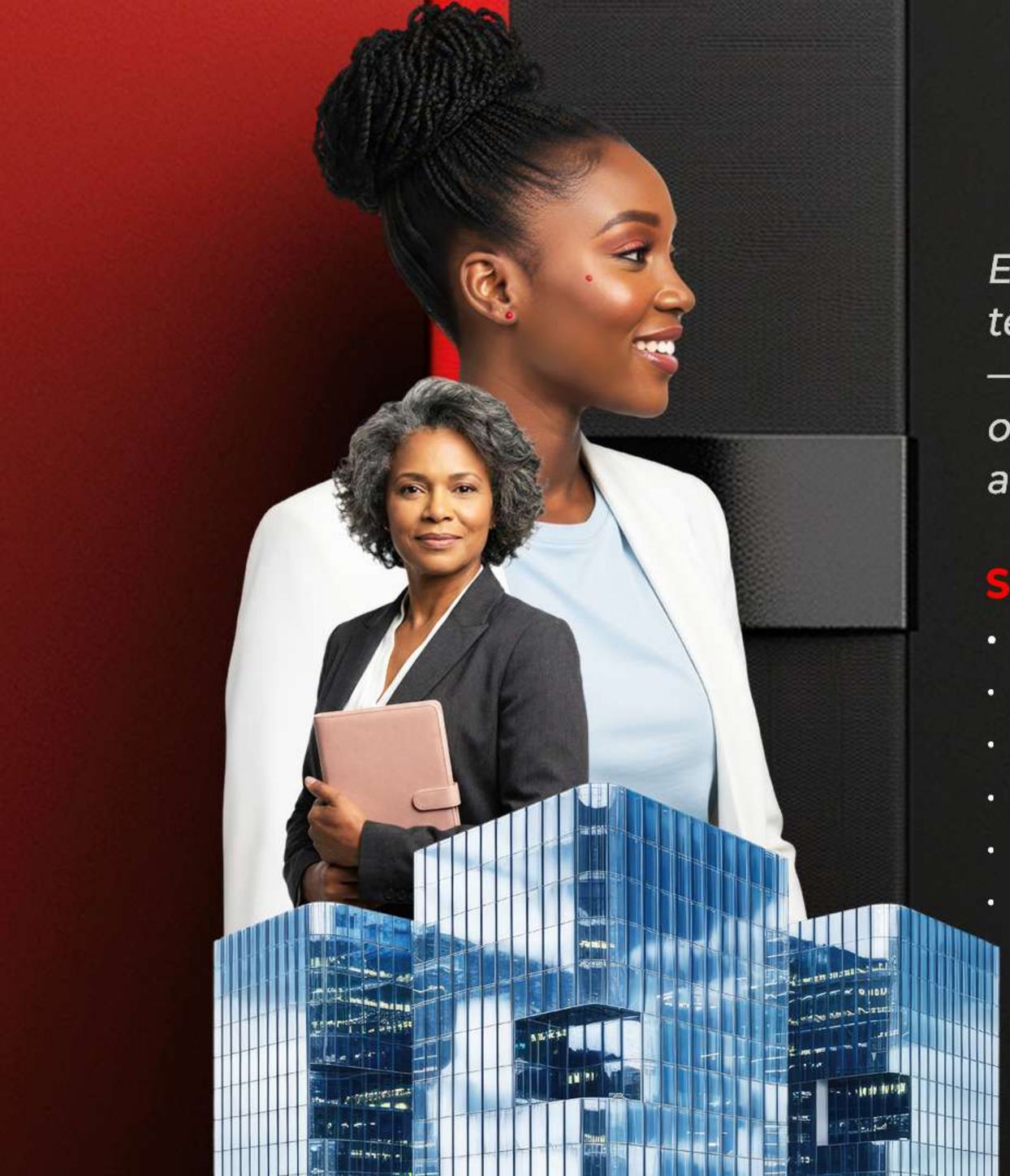
RH com voz analítica e acesso à liderança. Não precisamos de toda a cadeia de aprovação na primeira conversa — **precisamos de quem leva o diagnóstico adiante.**

Assinatura do termo de sigilo

Autoriza a O+ a acessar dados de sinistralidade junto à operadora. **Único documento necessário — a empresa não precisa gerar nem tratar os dados.**

Dor identificada

Reajuste alto recorrente, absenteísmo elevado, sinistralidade fora de controle ou conflito técnico com a operadora atual.



Empresas com plano odontológico têm uma camada adicional disponível — os dados entram no cruzamento com o perfil de saúde de cada beneficiário, ampliando a precisão do diagnóstico.

Setores com perfil de risco identificável:

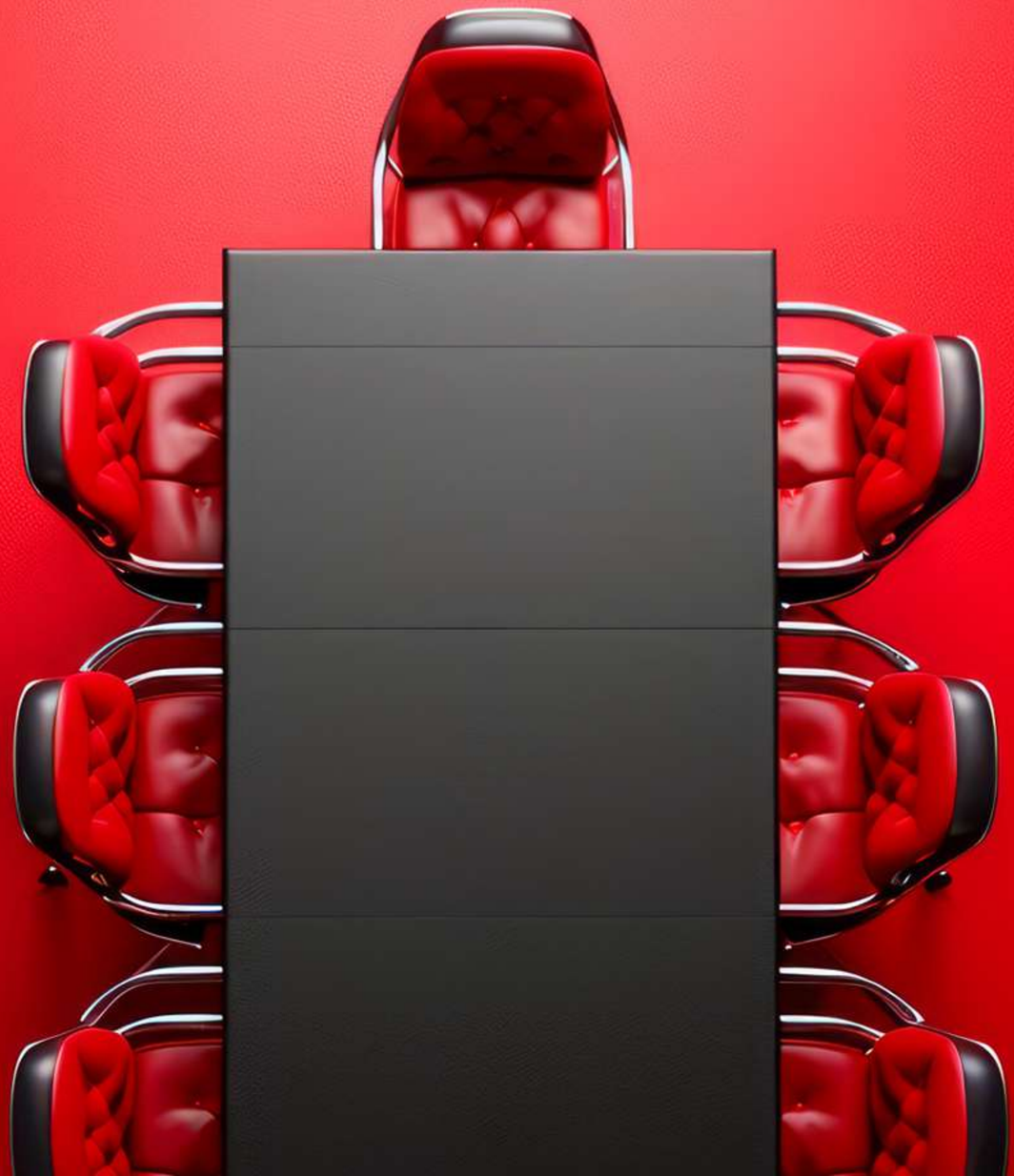
- Terceirização
- Transporte
- Construção Civil
- Indústria
- Metalurgia
- Setor Hospitalar

Para Reduzir Custos & Otimizar Recursos em sua Saúde Corporativa > O próximo passo é simples.

Uma conversa de 30 minutos

— sem compromisso, sem cotação prematura.
Antes de qualquer proposta, fazemos uma conversa de 30 minutos para entender o cenário atual — **sinistralidade, relação com a operadora, histórico de reajustes e o que o RH sabe (e o que ainda não sabe) sobre o plano hoje.**

Para que ela seja aproveitada ao máximo, é importante que participem pessoas com visão gerencial sobre o plano — quem acompanha o dia a dia da saúde corporativa e tem acesso à liderança que decide sobre o tema.



SAÚDE &
CORRETORA
SAÚDE INTEGRADA

contato@omais.net.br
(11) 2352.2308
(11) 97980.3389
(11) 93393.5577
linkedin.com/company/omais-ofc

omais.net.br

Instagram: @omais.ofc @omais.educa
Contatos & Mídias: mottlink.com.br/omais

Clique Aqui: Fale Conosco