



**PLENARIA COOMEVA PREPAGADA
MIÉRCOLES 15 DE MARZO DE 2015
HORA 8:30 AM**

PUNTOS TRATADOS:

- ❖ **Doctor Santiago Restrepo:** Habla sobre el tema de la EPS, que es coyuntural y tiene que seguir porque es la EPS con mas afiliados en Colombia. La regional a nivel nacional obtuvo unas ganancias de \$ 35.000 millones de pesos mientras que la EPS se registró 1.500 en perdidas. A nivel del grupo Coomeva 55 mil millones. La regional en Prepagada son los mejores resultados en los últimos años. 2014 los resultados en población fueron los mejores. A nivel nacional en más de 18.000 de utilidad y esta regional hace parte 12.000 mil millones. Con esto se puede determinar que es una empresa solida. Los retiros igual al año pasado, el resultado fue hostil en relación con las ventas.
- ❖ **Doctor Álvaro Vergara Director CEM regional Medellín:** expresa que este programa está creciendo y a esto el año pasado se renovó toda la flota como regla de cada 3 años. CEM reporta 1.924 millones de pesos, la principal utilidad, con una población de crecimiento del 103.7% de 32.838 usuarios en la actualidad.
- ❖ **Doctor Zapata:** Pronuncia que el grupo Coomeva sigue respaldando a la EPS y la crisis de las EPS, es una gran oportunidad para las prepagas. Las tarifas se están evaluando para que este año sean manejadas por grupo hectáreo para menores y mayores de 60 años y la palabra DESCONGELAMIENTO desaparecería. El focus de gestión sector salud para el 2015 será la especialización del negocio del cual, de las 17 empresas del grupo donde el sector salud que son 7 (MP, EPS, Las clínicas, hospitales, las USI etc.) nuevamente sus estructuras sean separadas administrativamente para no compartir los procesos, en este caso la Prepagada y EPS todas las áreas funcionen aparte y el gerente solo sea de Prepagada. Conseguir una nueva sede administrativa de Coomeva Prepagada. Tener una 3 Unidad de Prepagada diferente a la del Poblado o Laureles. Entre Abril y Junio se tendrá el aliado estratégico, una empresa Americana que lleva 165 años en el mercado internacional, con musculo financiero, donde ayudaría a la creación de una clínica con nombre de Coomeva en Medellín. Este aliado compraría y haría participación del 10% en MP, EL 25% EPS y el 51% de Coomeva. Se contrato a la empresa conecta salud para la trazabilidad de la información tecnológica de la Cia. con esto se modernizaría toda la



plataforma de todas las empresas del grupo Coomeva. En cuanto a nuevos productos se tienen 18 productos que se están revisando que beneficiarían también a los mayores de 60 años, se tiene pendiente con la Supersalud para ser aprobados.

- ❖ **Luz Karime González Betancur; Directora Nacional de Producto,** Nos comparte que en 2 semanas estará lista la APP de Coomeva Prepagada, a la espera de que APPLE y la tienda de Androin la publiquen y den el visto bueno. En cuanto a las tabletas para diligenciar las solicitudes, se tuvo un inconveniente con SAMSUG y se esta renegociando la situación. En el plan de mercadeo se tienen algunas estrategias como el plan familiar, que el paquete sea con o sin hijos, puedan ser asociados a la Cooperativa de Coomeva. Implementar nuevos productos como el Plata Esencial, cambiar el plan tarifario a tarifas por grupo hectareo (ORO Y CEM) y grupo alternativo, que sea hectareo o no (SAO) Ó microproductos que el SAO tenga o no anexos. El seguro ACES se tendrá el cubrimiento por Prepagada de seguro de desempleo de 800.000 y 500.000 pagaderos durante 6 meses, cubriendo como primera instancia el valor de la Prepagada y después las facturas recurrentes como EPM, la cuota del celular etc. A partir de Abril habrá cambio en el modelo de las comisiones, incrementando el % de venta nueva en colocación de asociado (110/120), en cuanto al recaudo no lo han evaluado. (asesor externo), Asesor interno, él % de recaudo de usuarios por el % de la cuota del programa que está vendiendo. Se estarán llamando a actualizar a los usuarios, informándoles sobre las coberturas de los programas en épocas especiales, en el caso de Asiscard se estarán llamando en la semana Mayor. El banco de Coomeva esta obsequiando a los asociados que adquieran CDT'S con más de 30 millones de pesos, una año de SAO y CDT Plus una año de CEM. Se están haciendo muchas campañas en pro de los asesores, es el caso de el desafío que va hasta ABRIL, del cual a cada asesor se le entrega una base de datos de su propia población y sea administrada de acuerdo a la campaña, en el transcurso del año se está manejando esta clase de estrategia.

NOTA:

- ❖ Capacitación Hotel Belfort con la doctora Bertha Lucia, sobre el comparativo de la Prepagada Global y antes de esta fecha haberse visto la película MATRIX 1. **Sera el 25 de Marzo de 2 a 5pm**
- ❖ Almuerzo Jefe Nacional de Colectivos: Elizabeth García, Hotel Belfort. **Sera el 25 de Marzo de 12 am**



ÁNGELA CASTAÑEDA
ASISTENTE A LA PLENARIA