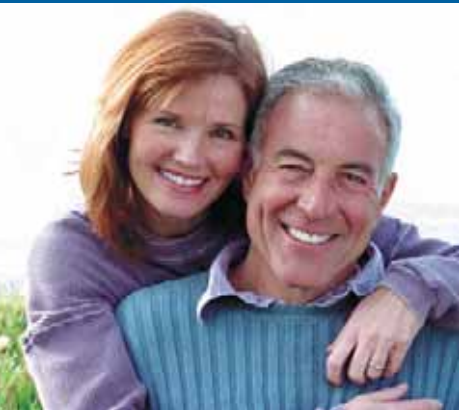


2008



Brindamos los mejores servicios y soluciones en su clase.

INFORME ANUAL 2008

UNITED CONCORDIA®
Aseguramos la salud dental de los Estados Unidos

Nuestra misión

Somos una compañía nacional de seguro dental que brinda programas de beneficios dentales económicos de alta calidad. Nuestra misión es crear valor superior para todos los grupos de interés: clientes, dentistas participantes, empleados, nuestros propietarios y las comunidades en las que brindamos servicios.

Nuestra visión

Nuestra visión es ser el líder de la industria dental brindando a nuestros clientes el mejor valor en programas de beneficios dentales mediante:

- *Redes dentales y acceso a cuidados integrales*
- *Productos y servicios innovadores*
- *Precios justos y competitivos*
- *Servicio al cliente excepcional prestado por empleados altamente comprometidos*
- *Compromiso con la mejora de la salud bucal de nuestros afiliados*



CONTENIDO

- 1 Mensaje de los líderes**
- 2 Presentación**
- 3 El mejor servicio de su clase**
- 4 Las mejores soluciones de su clase**
- 5 Enfoque en el bienestar
Ahorro de tiempo**
- 6 Marcar la diferencia**
- 7 Estados financieros**
- 8 Equipo de gerencia sénior**

Mensaje de los líderes



A cada uno de los que hicieron de 2008 un año tan exitoso —nuestros afiliados, nuestros clientes, nuestros proveedores de la red, nuestros productores, nuestros socios comerciales y, especialmente, el equipo de United Concordia Dental— les damos las gracias.

1

2008 fue otro año sólido para United Concordia Dental. Continuamos aumentando nuestra base de afiliados; superamos nuestros valores de referencia de servicio, satisfacción y crecimiento de la red; y desarrollamos nuevos programas destinados a mantener el éxito en 2009 y en los próximos años.

Los ingresos se acercaron a los \$1,400 millones, con ganancias antes de impuestos de más de \$61 millones. Invertimos en nuestro personal, nuestras capacidades operativas y en nuestra infraestructura de sistemas. Cabe destacar, especialmente, que comenzamos a preparar los cimientos para nuevas capacidades en Internet, que complementarán la interacción personal y permitirán a nuestros diversos grupos de interés comunicarse con nosotros cuando y como lo deseen.

En 2008, nos otorgaron el nuevo Programa Dental para Personal Militar en Servicio Activo (ADDP, por sus siglas en inglés), con fecha efectiva el 1 de agosto de 2009. Proveeremos una red de más de 50,000 dentistas para una población prevista de 100,000 afiliados en servicio activo (ADSM, por sus siglas en inglés) por año. También implementamos el programa dental NCFlex para el estado de North Carolina y se duplicó la cantidad de suscriptores de nuestro Programa de Beneficios Dentales y de la Vista para Empleados Federales (FEDVIP, por sus siglas en inglés). Superamos nuestra meta de crecimiento de la red y sumamos casi 2,200 dentistas nuevos a nuestras redes. También presentamos una nueva mejora de producto, Preventive Incentive®, que acrecienta el valor de los beneficios del afiliado al exceptuar los servicios de diagnóstico y preventivos cubiertos del cálculo del máximo anual.

El mejor servicio de su clase continúa siendo nuestra marca distintiva. Ya sea que se mida en el pago puntual y exacto de más de 13 millones de reclamaciones; en una respuesta amable y bien informada a una de las casi 10 millones de consultas presentadas por teléfono, correo postal o correo electrónico; o en la implementación impecablemente ejecutada de un nuevo cliente, trabajamos arduamente para superar las expectativas. Y esto se refleja no solo en nuestro éxito financiero sino también en nuestro índice de retención de clientes, afiliados y proveedores de la red.

Si bien esperamos continuar creciendo en 2009, sabemos que nuestro éxito depende mucho de cómo nos adaptemos a la amplitud y a la profundidad de estas épocas de grandes desafíos económicos. Tenemos la intención de superar este período administrando, en forma prudente, el tiempo y los gastos, a la vez que reconocemos y apoyamos las necesidades de nuestros clientes. Ya hemos implementado algunas medidas de control de gastos como parte de nuestro reposicionamiento permanente y estamos dispuestos a tomar otras medidas si la situación lo requiere.

A pesar de las ambigüedades en la economía y de las incertidumbres que el efecto de la reforma del sistema de salud tendrá en nuestra industria, apuntamos al futuro. Estamos invirtiendo en elementos cruciales dentro de nuestra compañía para posicionarnos a fin de poder aprovechar las oportunidades que surgirán cuando se recupere la economía. Estamos invirtiendo en nuestro personal a través de mejores comunicaciones, capacitación en liderazgo, programas de aprendizaje en el empleo y reconocimiento, y a través de la implementación de nuevas competencias fundamentales, conocidas como PACE (por las siglas en inglés de pasión, responsabilidad, colaboración y ética). Estamos invirtiendo en nuestra infraestructura a través de una iniciativa plurianual de eBusiness. Estamos invirtiendo en nuestro crecimiento a través de iniciativas relacionadas con nuevos productos, ventas cruzadas con nuestra compañía matriz y nuestras subsidiarias hermanas, y nuevas relaciones estratégicas. Por último, estamos invirtiendo en nuestras comunidades con, como mínimo, 50 clínicas dentales para asistir a personas de bajos recursos y con un mayor énfasis en las actividades de voluntariado y extensión comunitaria.

A cada uno de los que hicieron de 2008 un año tan exitoso —nuestros afiliados, nuestros clientes, nuestros proveedores de la red, nuestros productores, nuestros socios comerciales y, especialmente, el equipo de United Concordia Dental— les damos las gracias.

Daniel J. Lebish
Presidente y Director Ejecutivo

F. G. “Chip” Merkel, III
Presidente y Director de Operaciones

En United Concordia, la dedicación de toda la compañía a brindar los mejores productos y servicios de su clase se hace evidente en el diseño, la implementación, la administración y el servicio de nuestros programas de beneficios dentales. Este enfoque, junto con nuestra posición como una de las aseguradoras dentales más grandes del país, nos ha permitido lograr resultados financieros sólidos en 2008.

2



United Concordia...

- Brinda servicios a casi 8 millones de afiliados en todo el mundo¹
- Brinda cobertura a más de 1.8 millones de integrantes de familias de personal militar en servicio activo y de Reservistas de la Guardia Nacional y sus familias como proveedor de servicios dentales seleccionado para el Programa Dental TRICARE del Departamento de Defensa¹
- Cuenta con la certificación DIACAP³
- Tiene casi 40 años de experiencia en servicios dentales¹
- Declaró ingresos de \$1,400 millones en 2008²
- Ofrece los únicos planes dentales avalados por la Asociación Estadounidense de Hospitales⁴
- Mantiene una calificación A- (Excelente) de A.M. Best⁵
- Es propietaria de Advantage Plus, la mayor red de Organizaciones de Proveedores Preferidos (PPO, por sus siglas en inglés) con descuento del país, con 67,600 dentistas en casi 130,000 localidades en total¹, que ofrece un descuento del 27%⁶
- Retuvo el 96% de sus afiliados en los últimos 5 años²
- Es sinónimo de afiliados satisfechos: más de 9 de cada 10 afiliados están satisfechos con su programa de United Concordia Dental⁷
- Procesó más de 13.3 millones de reclamaciones en 2008²
 - 97.9% en el término de 14 días²
 - 99.9% en el término de 30 días²
- A diciembre de 2008, manejó más del 50% de las reclamaciones y más del 70% de las transacciones de consultas en forma electrónica
- Resuelve el 95% de las consultas telefónicas en el primer contacto¹
- Documenta el 100% de todas las llamadas por consultas de los afiliados
- Proporciona acceso automatizado a la información las 24 horas del día, los 7 días de la semana a través de sus servicios por Internet y el Sistema Interactivo de Respuesta de Voz (IVR, por sus siglas en inglés)

1. Según investigaciones e informes internos de United Concordia, 4/09. 2. Según investigaciones e informes internos de United Concordia, 12/08. 3. Proceso de Certificación y Acreditación de Aseguramiento de la Información del Departamento de Defensa desde 02/08. 4. AHA-solutions.org, 02/09. 5. A.M. Best Insurance Reports, 06/09. Se aplica a United Concordia Companies, Inc., United Concordia Insurance Company, United Concordia Insurance Company of NY y United Concordia Life and Health por su solidez financiera general y por su capacidad para cumplir con las obligaciones existentes con los asegurados. 6. Los descuentos se basan en el promedio nacional, 04/08. 7. Encuesta de United Concordia entre afiliados que utilizan la red de proveedores, 2006.

Más de 9 de cada 10 afiliados están satisfechos con su programa de United Concordia Dental.⁷

El mejor servicio de su clase

La excelencia de nuestro servicio ha sido y sigue siendo nuestra marca distintiva. Ya sea que se mida en el pago puntual y exacto de más de 13 millones de reclamaciones; en una respuesta amable y bien informada a una de las casi 10 millones de consultas de nuestros afiliados, dentistas y administradores de grupos; o en la implementación impecablemente ejecutada de un nuevo cliente; trabajamos arduamente para superar las expectativas. Y esto se refleja no solo en nuestro éxito financiero sino también en nuestro índice de retención de clientes, afiliados y proveedores de la red.

Reafirmamos nuestro compromiso con el servicio y con la calidad de muchas maneras. Los afiliados de United Concordia expresan su satisfacción año tras año en las encuestas que realizamos en nuestra base de afiliados, en general, así como para clientes específicos. El año 2008 no fue la excepción. De hecho, alcanzamos los puntajes más altos de satisfacción de los afiliados hasta la fecha en nuestra encuesta nacional anual de afiliados de PPO.

Los nuevos clientes y afiliados brindan otro parámetro. Nuestro crecimiento provino de los sectores público y privado, de clientes grandes y pequeños, y de 46 estados de todo el país. Además, se expresa en la persistencia de los clientes y afiliados actuales. El hecho de que nos hayan otorgado el nuevo Programa Dental para Personal Militar en Servicio Activo para su implementación a partir del 1 de agosto de 2009, de que hayamos implementado un nuevo programa dental estatal y renovado otros dos demuestra el éxito de nuestro enfoque de colaboración para brindar valor y servicio a nuestros clientes y a sus afiliados.

Nuestro personal de reclamaciones recibe capacitación inicial y permanente y, con una antigüedad promedio de nueve años, hay muy poco que no hayan visto o manejado en forma eficiente. Sus integrantes trabajan en equipo con nuestros representantes de servicio al cliente para resolver rápidamente las consultas. Nuestro personal de servicio al cliente también recibe

una amplia capacitación, a fin de asegurar que pueda brindar servicio rápido y preciso a nuestros afiliados, administradores de grupos y dentistas. No pasa un día sin que recibamos cartas, llamadas telefónicas y mensajes de correo electrónico en los que agradecen nuestra dedicación y nuestro compromiso para con ellos y sus necesidades.

También estamos muy orgullosos de brindar servicios a más de 1.8 millones de integrantes de familias de personal militar en servicio activo y de Reservistas de la Guardia Nacional y sus familias como proveedor de servicios dentales seleccionado para el Programa Dental TRICARE del Departamento de Defensa. Agradecemos a los integrantes de nuestras fuerzas armadas y a sus familias por los desafíos que enfrentan todos los días y trabajamos con dedicación para asegurar que reciban el cuidado y la atención adicionales que merecen.

“*¡...es excelente! Es profesional, cortés y se esforzó por mí más de la cuenta. No es frecuente recibir un Servicio al Cliente como este.*”

~ Afiliado, North Carolina

“*... se esforzó más de la cuenta por ayudarme. Es una representante de servicio al cliente muy, pero muy buena. ¡Es de primera!*”

~ Afiliado, Hawaii

“*El representante de TDP fue maravilloso y respondió todas mis preguntas. Ojalá United Concordia manejara también las reclamaciones médicas.*”

~ Esposa de un militar, California



Las mejores soluciones de su clase

Tan pronto como un nuevo cliente decide pasar a United Concordia, uno de nuestros experimentados equipos de especialistas en implementación comienza a trabajar de inmediato directamente con el Cliente para poner en marcha sus planes dentales de United Concordia dentro de los plazos estipulados. Luego, se asigna un equipo de servicio de cuenta al cliente para asegurar que se satisfagan sus necesidades cotidianas.

Para brindar apoyo tanto a las pequeñas empresas como a los productores que las representan, hemos creado la Unidad de Pequeñas Empresas (SBU, por sus siglas en inglés). La SBU es un equipo de experimentados representantes de ventas y servicios que son expertos en manejar las necesidades de las pequeñas empresas (tamaño de grupo entre 2 y 50 personas). El equipo de la SBU está disponible para resolver las preguntas e inquietudes de los agentes y los administradores de grupos.

A fines de 2008, United Concordia comenzó a ofrecer clases de educación continua gratuitas para la comunidad de productores y ampliará esta iniciativa en 2009. Los productores deben asistir a clases de educación continua en forma anual para mantener actualizadas sus licencias de seguro. Si bien muchos productores prefieren asistir a las clases en persona, con frecuencia no pueden hacerlo por falta de disponibilidad y/o problemas de costos.

Nuestra meta es ofrecer clases convenientes y sin costo para los productores. Estas clases promueven un conocimiento común de las tendencias de la industria, su terminología, sus requerimientos y especificaciones y, de esta manera, benefician no solo a quienes asisten a ellas sino también a las aseguradoras y a sus clientes.

El acceso a la atención sigue siendo un elemento clave de nuestro éxito. Esto va más allá de asegurar que haya suficientes proveedores dentales de la red en las localidades correctas para brindar servicios a nuestros afiliados, lo que constituye un elemento clave en la satisfacción de los afiliados. La satisfacción de los proveedores con United Concordia es igualmente importante para reclutar y retener nuestras redes de

dentistas. Nuestros representantes de relaciones con los profesionales no solo reclutan dentistas para incorporarlos a la red sino que, además, defienden sus intereses dentro de United Concordia. Nuestro Consejo Nacional de Asesoramiento Dental, compuesto por 11 dentistas en actividad, es otra manera de asegurar que se satisfagan las inquietudes y las necesidades de los dentistas.

Tenemos a cada uno de nuestros grupos de interés en alta estima y nos dedicamos a superar sus expectativas. Trabajamos para comprender las necesidades únicas de cada uno de ellos y para adaptar las soluciones a esas necesidades.



“El equipo de implementación fue genial. Disfruté de trabajar con todos para establecer la cuenta. (El Gerente de Implementación) fue muy detallista y nos mantuvo al tanto de todos los cambios.”

~ Lori Carson, Cubic Corporation

“Todos los que participaron en la implementación del plan dental... prestaron la máxima atención a las cuestiones que fue necesario resolver. Esta fue la implementación más fácil que jamás haya experimentado.”

~ Phyllis L. Perry, estado de North Carolina
Programa Flex

Concentrarse en el bienestar

En los últimos años, los investigadores han descubierto que la mala higiene bucal está asociada con una serie de problemas de salud, que incluyen la enfermedad cardiovascular, el bajo peso al nacer y los nacimientos prematuros, la diabetes, las enfermedades respiratorias y determinados tipos de cáncer. Y la lista sigue creciendo. A fin de ayudar a nuestros afiliados a mantener una buena higiene bucal, ofrecemos características de los planes de beneficios e información que alientan a nuestros afiliados a solicitar atención preventiva y, de esta manera, reducir el riesgo de desarrollar problemas bucales y generales de salud más graves.

En 2008, lanzamos una nueva característica de beneficios, **Preventive Incentive**[®], que acrecienta el valor de los beneficios del afiliado. Con Preventive Incentive, todos los servicios dentales de Diagnóstico y Preventivos de Clase I cubiertos están exentos del cálculo del máximo anual del plan del afiliado. Estos servicios pueden incluir limpiezas, exámenes, radiografías, tratamiento

Ahorrar tiempo

El tiempo es un recurso valioso para todos nuestros grupos de interés. Continuamos diseñando y ofreciendo soluciones nuevas que facilitan la relación comercial con nosotros y permiten ahorrar tiempo y dinero a las personas a quienes prestamos servicios y con quienes trabajamos.

En la actualidad, los administradores de beneficios cumplen muchas funciones. Presentamos nuestro sistema de facturación electrónica segura, eBill, durante 2008. eBill es una cómoda herramienta que los clientes pueden usar para revisar y pagar su factura en forma rápida y fácil, independientemente de que se trate de primas o cargos administrativos y reembolso de reclamaciones. En 2009 presentaremos eReporting, que les permitirá ejecutar informes estándares cuando lo deseen.

Facilitarles a los productores la venta de los productos de United Concordia es uno de nuestros objetivos permanentes. Trabajamos para proporcionarles los recursos que necesitan para resolver de manera rápida y eficiente las necesidades de sus clientes en materia de beneficios dentales. Con ese fin, en febrero de 2008, United Concordia dio a conocer **ConcordiaConnect**, una herramienta de apoyo por Internet para productores. Esta nueva tecnología permite a los agentes y consultores emitir en forma inmediata propuestas y tarifas estándares, solicitar cotizaciones

paliativo y tratamiento con fluoruro y sellantes para hijos dependientes.

El beneficio Smile for Health[®] Maternity Dental Benefit es una característica de beneficios estándares que brinda a las mujeres embarazadas una limpieza dental adicional durante el embarazo. Esta limpieza adicional puede ayudar a reducir el riesgo de enfermedad periodontal (de las encías), que ha sido asociada con los nacimientos prematuros y los bebés de bajo peso, además de ayudar a controlar la gingivitis del embarazo.

Nuestro centro de salud dental por Internet **Smile for Health[®] Dental Health Center** proporciona a los afiliados información sobre la posible relación entre la salud bucal y la salud general, detalles sobre la atención dental adecuada durante toda la vida, videos sobre salud bucal y un rincón para niños, a fin de generar el interés de los niños y adolescentes en su salud dental.

para grupos calificados por experiencia, ver y exportar informes detallados de pago de comisiones, consultar información actualizada y novedades sobre los productos, así como revisar las actuales designaciones estatales y solicitar las nuevas.

Los consultorios dentales son lugares con mucha actividad. Con nuestras herramientas en Internet, las oficinas de los proveedores pueden verificar el estado de las reclamaciones y los pagos. Usando My Patients' Benefits, el personal del consultorio puede confirmar la elegibilidad de un paciente y ver los detalles de su plan, en forma instantánea. Aproximadamente, el 50% de las reclamaciones que recibimos son presentadas electrónicamente, lo cual acelera el proceso de adjudicación... y contribuye a proteger el medioambiente.

Los afiliados tendrán acceso a una herramienta para calcular los costos a través de My Dental Benefits. En 2008, presentamos la posibilidad de que los afiliados se inscribieran para recibir las declaraciones de explicación de los beneficios en formato no impreso. Esto se basa en la entusiasta aceptación de My Dental Benefits como medio de hacer llegar los certificados de cobertura a nuestros afiliados. Esto no solo es más conveniente para ellos sino que nos ayuda a todos a ser más conscientes del medioambiente.



“ El futuro de la odontología es muy alentador e incluirá avances basados en la evidencia en materia de tecnología dental que satisfarán mejor las necesidades dentales de los pacientes. Además, es probable que tengamos la capacidad de adaptar los programas de beneficios dentales a las necesidades únicas de cada persona en función de su estado de salud y de la etapa de la vida en la que se encuentre. ”

~ Paul Manos, DDS, Director Dental de United Concordia California

Marcar la diferencia

Nuestra responsabilidad de ayudar a las comunidades donde prestamos servicios es muy importante para nosotros. Creemos que las iniciativas socialmente responsables estratégicas crean comunidades fuertes y activas, y ayudan a mejorar nuestro desempeño.

A través de los objetivos de diversos programas, entre los que se incluyen las donaciones corporativas, la extensión comunitaria, la extensión a afiliados de las fuerzas armadas

y a sus familias, y la provisión de atención de la salud bucal a personas de bajos recursos, United Concordia trabaja con grupos y organizaciones para ofrecer oportunidades de desarrollo profesional, educación y servicios de salud. La participación de los empleados es la piedra fundamental de la participación de United Concordia en la comunidad, ya que refleja la alta prioridad que United Concordia asigna a ser un buen ciudadano corporativo en las comunidades en que vivimos y trabajamos.

6 *“El Programa de Higiene Dental de Harrisburg Area Community College (HACC, por sus siglas en inglés) agradece el interés y el apoyo que United Concordia ha demostrado hacia nuestro programa. Nos hemos asociado para brindar atención dental a niños de bajos recursos del área de Harrisburg a través del Día Anual de Atención Gratuita de United Concordia en nuestra clínica. Estos niños han recibido servicios dentales gratuitos proporcionados por dentistas voluntarios de United Concordia y estudiantes de higiene dental del HACC. Estas oportunidades de trabajar como voluntarios permiten a nuestros estudiantes brindar servicios preventivos en un entorno “real” y los alienta a “retribuir” a su comunidad parte de lo que han recibido. Este año, United Concordia también ha apoyado a nuestros estudiantes mediante fondos de ayuda para becas por un valor de \$5,000.00 para los estudiantes de primer año de la carrera de higienista dental.”*

~ Sandra Z. Zagar, RDH, MSA, Directora del Programa de Higiene Dental, Harrisburg Area Community College

Clínicas dentales gratuitas

Durante 2008, patrocinamos 30 clínicas dentales gratuitas que prestaron servicios dentales gratuitos por un valor superior a \$100,000 a casi 2,500 personas sin seguro dental. Agradecemos profundamente a los dentistas, higienistas y demás integrantes voluntarios de la comunidad que constituyen la dotación de las clínicas. Trabajamos con nuestra compañía matriz,

Highmark Inc., y nuestras subsidiarias hermanas para patrocinar algunas de las clínicas; otras, son el resultado de colaboraciones con facultades de odontología y clínicas dentales comunitarias.

Los servicios dentales brindados en dichas clínicas varían según la localidad e incluyen exámenes de detección, limpiezas, radiografías, restauraciones y sellantes.

Los pacientes también aprenden acerca de la higiene bucal correcta y reciben un paquete con un cepillo dental, hilo dental e información sobre educación en salud bucal.

Hasta marzo de 2009, United Concordia ha patrocinado 19 clínicas y proporcionado casi \$100,000 en servicios dentales gratuitos. Esto nos acerca bastante a nuestra meta de patrocinar, al menos, 50 clínicas en todo el país este año.



6 *“United Concordia figura en el primer puesto de una breve lista de corporaciones con una verdadera mentalidad comunitaria que ven el panorama general del servicio a los demás y el bien común.”*

~ Rex Law, DDS, Presidente, Texas Oral Health Coalition

Estados financieros

BALANCE CONSOLIDADO

Al 31 de diciembre de 2008
(en miles)

Activo

Efectivo y equivalentes de efectivo
Inversiones
Cuentas a cobrar
Otros activos

Total Activo

Pasivo y Patrimonio Neto

Reclamaciones pendientes
Rentabilidad de suscripciones
Otros valores a pagar y gastos devengados

Total Pasivo

Patrimonio Neto

Total Pasivo y Patrimonio Neto

2008

2007

\$ 231,052	\$ 245,449
206,681	142,967
145,270	138,211
47,618	47,127
\$ 630,621	\$ 573,754

\$ 106,382	\$ 117,829
73,316	78,115
100,502	77,818
280,200	273,762
350,421	299,992
\$ 630,621	\$ 573,754

ESTADO CONSOLIDADO DE OPERACIONES

Para el año finalizado el 31 de diciembre de 2008
(en miles)

Ingresos

Gastos por cuidados dentales
Gastos administrativos y otros

Total Gastos

Ingreso antes de impuestos
Provisión para impuesto a la renta

Ingreso Neto

\$ 1,408,923	\$ 1,310,009
1,093,376	1,019,288
221,718	204,841
1,315,094	1,224,129
93,829	85,880
32,787	28,958
\$ 61,042	\$ 56,922

ESTADO CONSOLIDADO DE FLUJOS DE FONDOS

Para el año finalizado el 31 de diciembre de 2008
(en miles)

Ingreso Neto

Ajustes para conciliar el ingreso neto a los
flujos de fondos provenientes de las
actividades operativas

Efectivo neto proveniente de las actividades operativas

Efectivo neto proveniente de (utilizado en) actividades de inversión

Efectivo neto proveniente de (utilizado en) actividades de financiamiento

Aumento (disminución) neto de efectivo y
equivalentes de efectivo

Efectivo y equivalentes de efectivo al inicio del año

Efectivo y equivalentes de efectivo a fin de año

2008

2007

\$ 61,042	\$ 56,922
(12,121)	5,871
48,921	62,793
(66,745)	24,232
3,427	(11,231)
(14,397)	75,794
245,449	169,655
\$ 231,052	\$ 245,449

Equipo de gerencia sénior

Daniel J. Lebish*

Presidente y Director Ejecutivo

E.G. “Chip” Merkel, III*

Presidente y Director de Operaciones

Jon K. Seltenheim

*Vicepresidente Sénior, Operaciones
de Servicio al Cliente*

Daniel J. Wright

Vicepresidente Sénior de Finanzas

Lawrence D. McKinley, DDS

*Vicepresidente Corporativo, Programa
Dental TRICARE*

Harlon L. Robinson

*Vicepresidente Corporativo de Recursos Humanos
y Administración*

Karen A. Whitesel

Vicepresidenta Corporativa, Relaciones con Profesionales

Richard P. Klich, DMD

Vicepresidenta y Director Dental Nacional

Sandra F. Stefanic*

*Vicepresidente, Servicios de Información para
Empresas Dentales*

Richard Enterline*

Vicepresidente y Asesor Legal Adjunto



De izquierda a derecha: Daniel Wright; Jon Seltenheim; Richard Klich, DMD; Lawrence McKinley, DDS; Harlon Robinson; Karen Whitesel.

*No aparece en la fotografía

Ubicación de nuestras oficinas

OFICINA CENTRAL CORPORATIVA

United Concordia
4401 Deer Path Road
Harrisburg, PA 17110
1-800-972-4191

OFICINAS REGIONALES

400 Vestavia Parkway
Suite 205
Birmingham, AL 35216
Teléfono: 205-824-1235
Número de llamada gratuita:
800-554-6155

2198 East Camelback Road
Suite 260
Phoenix, AZ 85016
Teléfono: 602-667-2200
Número de llamada gratuita:
800-998-8224

516 West Shaw Avenue
Suite 200, Office #17
Fresno, CA 93704
Teléfono: 559-221-9400
Número de llamada gratuita:
888-308-8224

4900 Hopyard Road
Suite 100
Pleasanton, CA 94588
Teléfono: 925-463-4845

4370 La Jolla Village Drive
Suite 429
San Diego, CA 92122
Teléfono: 858-646-3041

21700 Oxnard Street
Suite 500
Woodland Hills, CA 91367
Teléfono: 818-710-5181
Número de llamada gratuita:
800-876-6432

999 18th Street
Suite 3000
Denver, CO 80202
Teléfono: 303-357-2388

1408 N. Westshore Blvd.
Suite 512
Tampa, FL 33607
Teléfono: 813-287-1823
Número de llamada gratuita:
888-441-8585

2500 Northwinds Parkway
Suite 360
Alpharetta, GA 30009
Teléfono: 678-893-8650
Número de llamada gratuita:
888-340-2001

849 West Maple Avenue
Suite 903
Homewood, IL 60430
Teléfono: 708-957-5320

309 International Circle
Suite 130
Hunt Valley, MD 21030
Teléfono: 443-886-9500

3250 W. Big Beaver
Suite 327
Troy, MI 48084
Teléfono: 248-458-1580

390 South Woods Mill Road
Suite 175
Chesterfield, MO 63017
Teléfono: 314-205-9605

4775 Indian School Rd. NE
Suite 310
Albuquerque, NM 87110
Teléfono: 505-353-5523

159 Express Street
Plainview, NY 11803
Teléfono: 516-827-6720

420 Fifth Avenue, 3rd Floor
New York, NY 10018
Teléfono: 212-921-0394

2601 Weston Parkway
Suite 103
Cary, NC 27513
Teléfono: 919-678-8060
Número de llamada gratuita:
888-303-8224

525 North Tryon Street
Suite 1600
Charlotte, NC 28202
Teléfono: 704-331-6571

7000 S. Edgerton Road
Suite 106
Brecksville, OH 44141
Teléfono: 216-838-0431

121 Southwest Salmon Street
Suite 1132
Portland, OR 97204
Teléfono: 503-471-1466
Número de llamada gratuita:
888-815-8224

120 5th Avenue
Suite P2503
Pittsburgh, PA 15222
Teléfono: 412-544-3650

1000 First Avenue
Suite 403
King of Prussia, PA 19406
Teléfono: 610-878-2260
Número de llamada gratuita:
800-555-1825

175 Pine Street
Suite 205
Williamsport, PA 17701
Teléfono: 570-321-5124

8214 Westchester Drive
Suite 600
Dallas, TX 75225
Teléfono: 214-378-6410

11200 Westheimer
Suite 820
Houston, TX 77042
Teléfono: 713-787-0138
Número de llamada gratuita:
888-828-6432

8000 IH 10 West
Suite 606
San Antonio, TX 78230
Teléfono: 210-524-7753

11350 Random Hills Road
Suite 842
Fairfax, VA 22030
Teléfono: 703-279-6563

4860 Cox Road
Suite 200
Glen Allen, VA 23060
Teléfono: 804-217-8336
Número de llamada gratuita:
800-454-3224

2200 Sixth Avenue
Suite 804
Seattle, WA 98121
Teléfono: 206-374-0937
Número de llamada gratuita:
888-245-8224

UNITED CONCORDIA®
Aseguramos la salud dental de los Estados Unidos

www.unitedconcordia.com