



VALE A PENA ATENDER POR PLANO DE SAÚDE? ENTENDA TUDO NESTE GUIA!

SEBRAE

Introdução	3
Quais são as vantagens de atender por planos de saúde?.....	4
Quais são as desvantagens de trabalhar com convênios médicos?	10
Como tomar a melhor decisão?	13
Como se credenciar a um plano de saúde?.....	15
Conclusão	18
Sobre o SEBRAE PE	19



Introdução

Você já cogitou o credenciamento para passar a **atender por planos de saúde**? Geralmente, para que um profissional de saúde possa alcançar resultados mais expressivos, é necessário recorrer a algumas iniciativas.

Quando o intuito envolve, principalmente, **ser bem-sucedido na atração de novos pacientes**, as estratégias implementadas nas redes sociais e as demais ações de marketing podem não ser suficientes. Inclusive, ainda é preciso considerar todas as particularidades e as exigências do Conselho Profissional com o objetivo de não contrariar as normas preestabelecidas.

Nesse sentido, optar pelo **credenciamento a planos de saúde** pode ser a melhor opção. Se você, profissional da área da saúde, deseja saber se essa alternativa realmente vale a pena para a sua realidade, aproveite o material que elaboramos com a proposta de elencar os diferenciais de firmar esse tipo de parceria, as desvantagens de fazê-lo em determinadas circunstâncias e até mesmo algumas dicas rápidas para ajudá-lo a tomar a sua decisão. Continue a leitura e tire as suas dúvidas!

Quais são as vantagens de atender por planos de saúde?

Inicialmente, **é fundamental ressaltar que, antes de decidir passar a atender por planos de saúde, faz-se necessário “pesar” os prós e os contras dessa escolha.** Pensando nisso, nós listamos brevemente algumas das vantagens de recorrer ao credenciamento.

Nos próximos tópicos, avaliando a realidade da sua clínica, entenda se os diferenciais do estabelecimento dessa parceria realmente trarão ganhos ao negócio.



AUMENTO DA VISIBILIDADE DA CLÍNICA

Um dos grandes desafios enfrentados por qualquer profissional de saúde — especialmente pelos iniciantes — é atrair um bom volume de pacientes para o próprio negócio. Nesse caso, existem, sim, determinadas práticas que podem ser implementadas, como a elaboração de ações de marketing e o **fortalecimento da presença digital**, principalmente nas redes sociais mais populares.

No entanto, em se tratando de médicos, por exemplo, é imperativo entender em detalhes o Código de Ética Médica, dando bastante atenção à disposição que afirma que **“A Medicina não pode, em nenhuma circunstância ou forma, ser exercida como comércio”**. Aliás, como brevemente abordado na introdução, outras profissões da área da saúde também devem ficar atentas às particularidades do seu Conselho Profissional.

Você sabia, por exemplo, que há um consenso de que não se deve publicar fotos de “antes e depois” dos pacientes atendidos? Pois é! **Como cada tratamento é conduzido de acordo com as peculiaridades dos indivíduos, os resultados alcançados não podem ser generalizados.**

Levando essas — e outras — questões em conta, torna-se superinteressante adotar medidas específicas para ampliar o alcance de público, **mas sempre em observância às regulamentações**. Diante disso, o credenciamento a planos de saúde se revela uma boa pedida, já que um dos seus diferenciais mais marcantes envolve o **aumento da visibilidade no mercado, tanto do profissional quanto da clínica.**

Afinal, muitas pessoas, quando estão à procura de um procedimento ou desejam agendar uma consulta, recorrem aos profissionais credenciados ao seu plano. Portanto, ao fazer parte dessa lista, você começa a ser procurado por um volume mais significativo de pessoas. Ou seja, trata-se de uma espécie de “divulgação” que acontece naturalmente.

ELEVAÇÃO DO ALCANCE DE PACIENTES PARA PROFISSIONAIS COM ESPECIALIDADES ESPECÍFICAS

Não é incomum que, na área da saúde, muitos profissionais busquem uma especialidade específica para seguir com a carreira. No entanto, também não raramente, o volume de pessoas interessadas no agendamento de uma consulta e/ou na marcação de um procedimento se torna reduzido — **afinal, ao deixar de ser um profissional generalista, você acaba “filtrando” o seu público**, concorda?

Um fisioterapeuta esportivo, por exemplo, justamente por atuar em um nicho específico, tende a receber menos pacientes do que um fisioterapeuta generalista. Contudo, ao optar pelo credenciamento a planos de saúde, você terá a oportunidade de ampliar o seu alcance, pois, no dia a dia, como dito, as pessoas geralmente consultam a lista de profissionais que é divulgada pelo plano contratado.

Ou seja, elas preferem fazer uma busca direta nas categorias/especialidades que suprirão as suas necessidades, e a sua clínica se torna uma das alternativas a serem consideradas.





CRESCIMENTO DA RECEITA

O crescimento da receita é, basicamente, um reflexo natural dos tópicos anteriores. Afinal, se a clínica passa a ter mais visibilidade e consegue atrair um número expressivo de pacientes, consequentemente, os ganhos serão maiores.

A propósito, aproveitando o gancho, é interessante destacar que **a fidelização se torna uma aliada** nesse sentido, elevando o fluxo de caixa — principalmente se considerarmos que os valores provenientes do repasse dos planos de saúde são inferiores àqueles relativos ao atendimento particular. Logo, a manutenção de bons relacionamentos com os pacientes (junto a consultas rotineiras) tende a gerar efeitos positivos na receita mensal da clínica.

OTIMIZAÇÃO DA GESTÃO DO NEGÓCIO

Hoje em dia, é indiscutível que **a tecnologia funciona como uma importante aliada para diferentes campos de atuação, incluindo a área da saúde**. Até pouco tempo atrás, por exemplo, algumas demandas eram executadas exclusivamente de forma manual, como:

- o controle do volume de pacientes;
- a interpretação da agenda e dos relatórios relacionados ao fluxo de caixa;
- o controle da receita.

As atividades demandavam tempo e potencializavam o risco de haver erros, o que poderia causar a insatisfação dos pacientes e até problemas relativos ao faturamento da clínica. Entretanto, mesmo com tantas ferramentas disponíveis atualmente, ainda há profissionais que não implementam uma solução que seja adequada às suas necessidades cotidianas.

Então, especificamente para esse grupo, o estabelecimento de parcerias para passar a atender por planos de saúde envolve mais uma vantagem, já que muitas operadoras disponibilizam esse serviço de gerenciamento como um diferencial. Inclusive, pode-se dizer que a iniciativa contribui (e muito!) para que o relacionamento entre o profissional e a operadora seja, de fato, uma parceria.

MANUTENÇÃO DA AUTONOMIA DURANTE O ATENDIMENTO

Se você tem a percepção de que, ao optar por atender por planos de saúde, inevitavelmente vai perder a sua autonomia no momento do atendimento, desde já, saiba que essa mentalidade está equivocada.

Na verdade, **as operadoras não interferem no modo como o profissional atua e não influenciam os procedimentos que ele indica a seus pacientes.**

Portanto, você continuará exercendo as suas atividades da mesma forma, apenas com a vantagem de ter o seu nome — ou a sua clínica — divulgado nas listas de profissionais credenciados de diversos planos de saúde, **tornando-se mais “acessível” ao público em geral.**

AMPLIAÇÃO DA DEMOCRATIZAÇÃO DA SAÚDE

Outro ponto-chave que devemos levar em consideração é o fato de que muitas pessoas não têm condições econômicas de custear uma consulta particular. Além disso, existem determinados tipos de serviços que não são disponibilizados no Sistema de Saúde Pública.

Então, ao decidir oferecer atendimento por meio das operadoras, em paralelo, você também contribuirá para a **promoção da democratização da saúde**. Ou seja, **você exercerá diariamente, na prática, a sua missão enquanto profissional.**

Quais são as desvantagens de trabalhar com convênios médicos?

Vimos as principais vantagens de optar por atender por planos de saúde, mas é necessário destacar que também existem algumas desvantagens a serem levadas em conta no momento de tomar essa decisão. A seguir, listamos aquelas que merecem a sua atenção, portanto, “coloque-as na balança” e avalie se trilhar esse caminho realmente é uma boa opção para a sua clínica. Vamos lá!



CARGA DE TRABALHO EM EXCESSO

A primeira desvantagem a ser levada em conta é a carga de trabalho em excesso. Alcançar um número maior de pacientes é, sim, interessante para a visibilidade da clínica e, claro, para garantir a potencialização da receita, porém é preciso ter cautela quanto ao volume.

Lembre-se de que os profissionais da área da saúde também devem cuidar da sua própria saúde. Afinal, quando a quantidade de horas trabalhadas exceder a sua capacidade, os riscos de desenvolvimento de algumas síndromes relacionadas ao âmbito profissional (como a Síndrome de Burnout) serão os mesmos aos quais qualquer outra pessoa está sujeita.

Portanto, **faça uma boa gestão da sua agenda para que os atendimentos estejam de acordo com as suas condições físicas e mentais.**

BAIXA REMUNERAÇÃO

Outro ponto que deve ser avaliado com cautela é a remuneração. **No momento de optar por uma operadora de saúde à qual se credenciar, não deixe de verificar qual é o valor do repasse.**

Algumas empresas oferecem uma quantia muito abaixo do que seria recebido por uma consulta particular. Se esse for o caso, **é imperativo refletir se realmente vale a pena atender a um volume maior de pessoas a um preço tão inferior.**

Aliás, uma boa pedida para evitar esse tipo de problema é fazer benchmarking com os demais profissionais do mercado, buscando indicações e entendendo as opções que suprem melhor as suas necessidades. Além disso, apenas feche parcerias com as operadoras de planos de saúde que não só oferecem um repasse interessante, mas também disponibilizam outros serviços vantajosos — como é o caso do apoio à gestão que mencionamos em outro tópico.



BUROCRACIA INERENTE AOS PLANOS DE SAÚDE

É preciso destacar, por fim, a burocracia que envolve alguns planos de saúde. Para que um paciente inicie um tratamento, algumas operadoras exigem que haja uma perícia detalhada por parte do profissional de saúde — previamente a qualquer procedimento.

Nesse mesmo sentido, outro fator que merece atenção envolve o pagamento. **No momento de revisar o contrato, não se esqueça de checar qual é o prazo solicitado pela operadora para fazer o repasse.** Caso o período estabelecido seja muito longo, avalie se vale mesmo a pena firmar uma parceria.

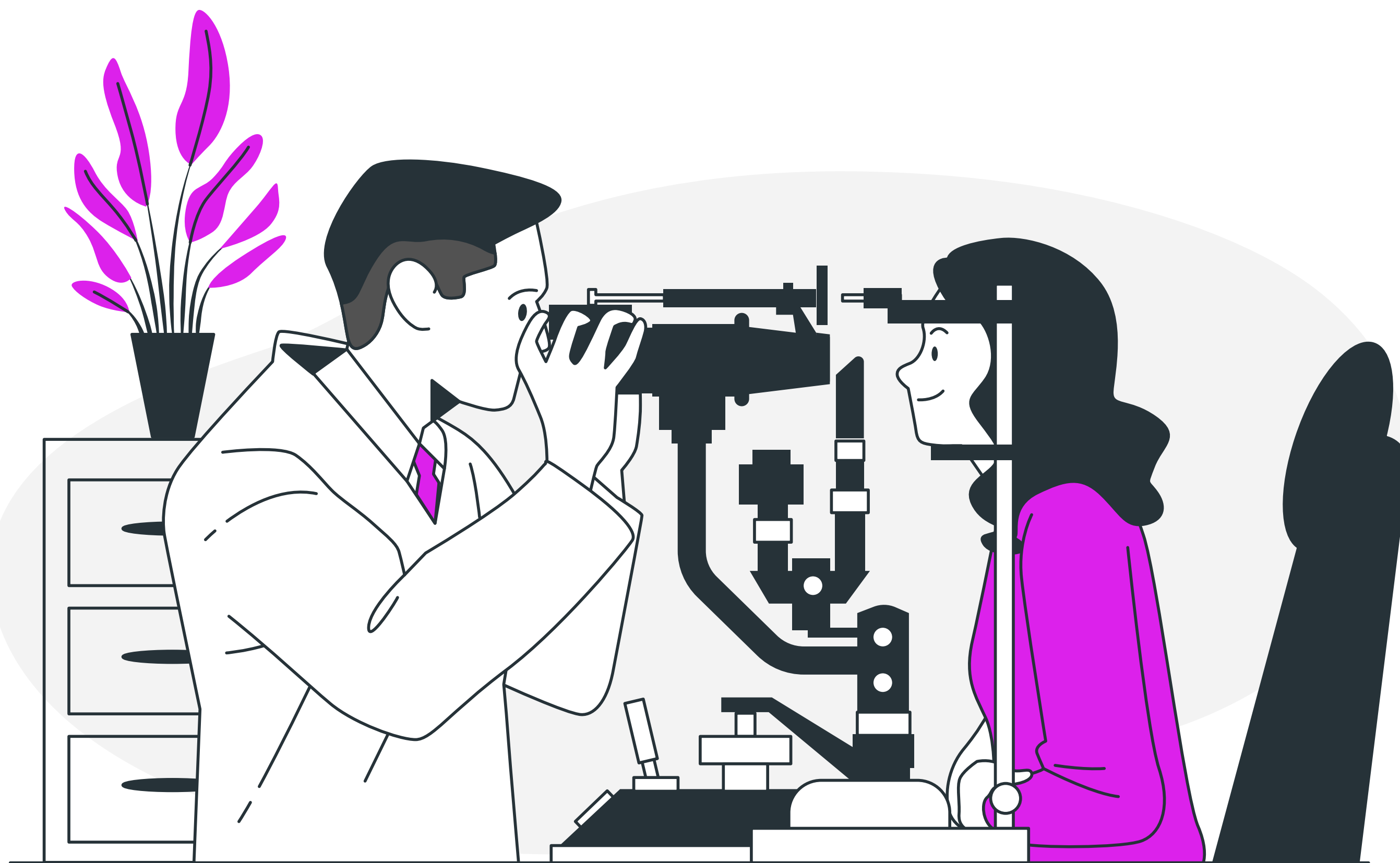
Como tomar a melhor decisão?

Agora, tendo em vista os prós e os contras de decidir atender por planos de saúde, como é possível fazer a melhor escolha, evitando dores de cabeça futuras? Bem, inicialmente, há que se falar da necessidade de avaliar alguns fatores específicos. Pensando em ajudá-lo nessa empreitada, elencamos os principais a seguir. Confira!

CONSIDERE O FATURAMENTO DA SUA CLÍNICA

Antes de tudo, analise o faturamento da sua clínica. Conforme dito, firmar uma parceria com uma operadora de saúde é, sim, muito efetivo para os profissionais iniciantes, que ainda não contam com um nome estabelecido no mercado. No entanto, **se o seu negócio já atende a um bom volume de pessoas, e as consultas e os procedimentos “ocupam” boa parte dos horários disponíveis na agenda, talvez o credenciamento não faça tanto sentido para a sua realidade.**





ANALISE A POSSIBILIDADE DE AMPLIAÇÃO DA VISIBILIDADE NO SEU CASO

Seguindo a linha de raciocínio do tópico anterior, se você, profissional da área da saúde, acabou de se formar e ainda não entende quais são as melhores ações voltadas à atração de pacientes — e também não identificou as estratégias de marketing que realmente dão retorno —, decidir atender por planos de saúde é superinteressante. Afinal, **haverá mais possibilidades de garantir uma atração orgânica das pessoas interessadas na sua especialidade**, até porque o seu contato estará disponível nos dados dos planos credenciados.

Como se credenciar a um plano de saúde?

Mais uma dúvida muito comum em meio aos profissionais da área da saúde que optam pelo credenciamento às operadoras **envolve o “passo a passo” para a concretização dessa decisão.** Para auxiliá-lo, selecionamos algumas dicas-chave! Fique de olho!

IDENTIFIQUE QUAIS SÃO OS CONVÊNIOS QUE ATENDEM À SUA REGIÃO

Existem convênios específicos por região. Por essa razão, é indispensável fazer uma pesquisa com o intuito de identificar as operadoras que apresentam cobertura na sua cidade e nos municípios próximos.

Além disso, ao avaliar os principais nomes, não deixe de conferir os contratos para checar o valor do repasse, como já mencionamos. Afinal, em alguns casos, a quantia repassada ao profissional é muito inferior ao que seria considerado o ideal — o que acaba por se tornar uma desvantagem que compromete a sua escolha.

A propósito, aproveitando o gancho, vale a pena destacar que, **de acordo com a [Medida Provisória nº 217-44/01](#), não existe um limite de credenciamento a planos de saúde por profissional.** Sendo assim, é possível firmar parcerias com quantas empresas você quiser — só tenha cuidado quanto ao excesso de atendimentos, que pode ser bastante prejudicial para a sua qualidade de vida, como também abordamos.



FAÇA O LEVANTAMENTO DOS DOCUMENTOS NECESSÁRIOS

Cada operadora de saúde faz exigências distintas quanto à documentação necessária para o credenciamento.

Então, verifique quais são os documentos requeridos em cada caso.

Normalmente, são solicitados o currículo do profissional, o cartão CNPJ da clínica, o contrato social, a confirmação de inscrição junto à prefeitura e o alvará de funcionamento. Além disso, via de regra, é preciso apresentar os documentos pessoais, como a identidade, o CPF etc.

AGUARDE A APROVAÇÃO DO PLANO DE SAÚDE

Depois que você concluir o envio de toda a documentação, basta aguardar a aprovação do plano. Em geral, essa é uma etapa bastante simples, então, só haverá atrasos caso você tenha submetido algum documento que esteja fora do prazo de validade ou em desacordo com as diretrizes estabelecidas.

Aliás, há um ponto que deve ser ressaltado: **nenhuma operadora de saúde pode “travar” a sua parceria com o argumento de que você já está credenciado a outra empresa.** A Medida Provisória já mencionada dispõe justamente acerca da proibição dessa prática, que, até pouco tempo atrás, era muito comum.

DIVULGUE O CREDENCIAMENTO PARA A SUA BASE DE PACIENTES

Por fim, **não deixe de divulgar o estabelecimento da parceria para a sua base de pacientes.** É claro que, como dito, muitas pessoas chegam até a sua clínica por meio da consulta aos profissionais credenciados no próprio plano de saúde, mas também é superinteressante informar àqueles pacientes que já conhecem os seus serviços quais são as operadoras com as quais você trabalha atualmente.





Conclusão

Neste e-book, você pôde entender um pouco mais a fundo os diferenciais de se credenciar a uma operadora e passar a **atender por planos de saúde**. Além disso, explicamos quais são as desvantagens dessa iniciativa e para quem a estratégia pode não ser uma boa pedida, também elencando dicas-chave para auxiliá-lo a fazer a melhor escolha, **levando em conta as suas necessidades e a realidade da sua clínica**.

Na verdade, a grande questão é que, independentemente da sua decisão, **é interessante que você tenha um bom planejamento para que a receita do seu negócio se mantenha positiva** — o que abrange, sob algumas circunstâncias, a elaboração de planos de ação para potencializar o faturamento. Assim, haverá sempre a oportunidade de reinvestir no seu espaço, garantindo o aumento da satisfação dos seus pacientes.



O **Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas** (Sebrae), que tem unidades em todo territorial e vasta experiência de mercado, é uma entidade privada que tem como objetivo auxiliar os empreendedores na gestão e no crescimento de seus negócios. Situado em Pernambuco, o Sebrae PE presta apoio a empreendedores locais.

Nosso objetivo é construir oportunidades em conjunto, oferecendo **capacitações, oficinas, consultorias e diversos outros serviços** para ajudar diferentes empresários a alcançar prosperidade em seus negócios. Atuamos no **fortalecimento do empreendedorismo e no estímulo à formalização dos negócios**, buscando criar soluções criativas em parceria com os empresários.