

É preciso negociar antes de assinar contrato



Cecomed-RS vai ao GEAP e Saúde Caixa



Saúde Caixa: diretora Denise Luchese e presidente Newton Barros (Cecomed-RS) com Leandro Araújo e Alice Morassuti

GEAP: Dr. César Toniolo, Waldomiro Fioravante e Viandra Andreolla receberam Newton Barros

Atendendo recomendação da Amrigrs de não assinar os contratos sem consultar a Cecomed-RS, muitos médicos ligados ao GEAP e ao Saúde Caixa solicitaram a intervenção da entidade.

Por isso o presidente Newton Barros reuniu-se com a superintendência do Grupo Executivo de Assistência Patronal (GEAP) do Rio Grande do Sul, dia 22 de novembro. Expressou a preocupação com o constrangimento a que médicos credenciados estão sendo submetidos ao serem visitados por funcionários à busca dos contratos assinados, uma vez que, além de irregulares, o prazo determinado pela ANS é 28 de fevereiro de 2005.

"Antes de assinar é preciso negociar estes contratos com os médicos", argumentou Barros, acrescentando a necessidade de estabelecer um cronograma para implantação da CBHPM.

O superintendente Waldomiro Barancelli Fioravante informou que a urgência na verdade é da ficha cadastral dos credenciados, que foi enviada junto com o contrato e cujo retorno foi mínimo. Ficou acertado que a Amrigrs informaria aos sócios sobre a necessidade do envio da ficha cadastral preenchida para fins burocráticos da entidade.

Além disso, foi definido que serão marcadas reuniões técnicas para discutir o contrato, tendo como modelo o idealizado pela

| GEAP |
|--------------------------------------|
| 760 mil usuários no Brasil |
| 35 mil usuários no RS |
| 2.200 prestadores de serviços |
| 1.200 médicos credenciados |
| Consulta R\$ 28,00 |

Cecomed-RS, a ser discutido posteriormente em nível nacional. "Tudo o que é nacional começa em algum lugar", argumentou Barros.

A mesma proposta foi feita por Barros à equipe do plano Saúde Caixa, em reunião no dia 25 de novembro. Ali a questão era bloqueio de pagamentos de médicos. Segundo Alice Morassutti, analista de gerenciamento, o sistema só bloqueia o pagamento dos profissionais que estão com o contrato vencido - a vigência de é de 60 meses. O credenciamento é aberto através de edital, válido por dois anos.

Citando as dificuldades da empresa pública - centralização em Brasília-, Alice afirmou que o Saúde Caixa é receptivo à negociação e a grande preocupação é pagar rigorosamente em dia. "Temos uma data mensal para a pessoa jurídica e duas para pessoa jurídica", explicou.

| Saúde Caixa |
|---|
| 220 mil usuários no Brasil |
| 17 mil no RS |
| 2 mil médicos credenciados no RS |
| 1,5 mil pessoas físicas |
| Consulta R\$ 32,00 |

Sobre a CBHPM, disse que o plano está aguardando o acordo entre a Unidas e a Comissão de Honorários. "Nossa expectativa é que se chegue a um acordo. Nada é possível sem diálogo", repetiu.

Alerta para prazo

Em 28 de fevereiro de 2005 expira o prazo para renovação dos contratos com as operadoras.

Entre em contato com a Cecomed-RS para adotar modelo de contrato ético elaborado pela assessoria jurídica da Amrigrs. Tel. (51) 3339.2899 e-mail: centraldeconvenios@amrigrs.com.br.

Cecomed-RS, a hora da profissionalização

A Central de Convênios Médicos do Rio Grande do Sul (Cecomed-RS) amadurece a proposta de representar os médicos nas negociações com as operadoras de planos de saúde e se transformar no gestor de honorários médicos e inicia 2005 agregando entidades em todo o estado. As primeiras adesões são da Associação Médica de Caxias do Sul (Amecs) e Associação dos Médicos do Hospital Ernesto Dornelles (Amhed).

A profissionalização da Cecomed-RS está embasada nos seguintes pontos:

Gestão dos Honorários Médicos ♦ Entidade apta e com forte vocação para Gestão de Honorários Médicos, em qualquer aspecto, com uso de tecnologia de ponta para o correto processamento, com agilidade e precisão dos valores para os médicos;

Entidade apta a ser orientadora e dar assessoria aos médicos associados na área de honorários;

Tem uma equipe de funcionários treinada para receber as guias de atendimento, trabalhando com software específico, possibilitando que o médico dedique-se a sua atividade fim (Medicina), deixando que, de forma organizada e ágil, alguém fique somente se preocupando com os honorários.

Basicamente:

- ♦ Classificação
- ♦ Conferência de preenchimento
- ♦ Cobrança/Glosas
- ♦ Conferência do pagamento
- ♦ Revisão e discussão de glosas
- ♦ Relatório aos médicos

Negociação Profissional com Operadoras de Saúde

Contratualização profissional de qualquer tipo de evento que envolva o Médico, criando escala de negociação e representatividade de forma organizada;

Assessoria/orientação para criação de associação de médicos de hospitais em cidades menores;

Negociação para aquisição em grupo de materiais e equipamentos, com negociação sempre em prol do médico e em escala de representatividade;

Credenciamento para atendimento de operadoras de saúde.

Atenção: prazo para assinatura dos contratos é 28 de fevereiro

Pág. 4

Amecs e Amhed são as primeiras adesões

Pág. Central