

Os Impactos com as vendas on-line de planos de saúde e odontológico sem a orientação do intermediador.

- *Para o cliente*
- *Para a operadora / administradora*
 - *Para o intermediador*
- *Para as empresas intermediadoras*
 - *Para o Brasil*

PARA O CLIENTE

Escolher o melhor plano de saúde e odontológico não é uma tarefa fácil.

As empresas com maior recurso divulgam seus produtos como sendo os melhores para o consumidor final. Porém, nem sempre isso é verdade.

É papel do intermediador, após ouvir e entender a necessidade do cliente, apresentar as operadoras que atendem o que ele busca e dar ao cliente a oportunidade da decisão.

Alem disso, o uso do plano de saúde muitas vezes é dificultoso para o cliente. E também nesta hora o intermediador é solicitado a intervir, o que hoje acontece diversas vezes por dia para liberação de procedimentos como parto pre-maturo, inclusão de recém-nascido e filhos adotivos nos primeiros 30 dias, marcação de procedimentos, obtenção de boleto para pagamento bancário, etc.

PARA O CLIENTE

Quantas vezes o cliente necessita reduzir o valor da sua mensalidade e não encontra na própria operadora resposta, ainda que as vezes a mesma exista.

Alem disso, somente o intermediador consegue orientar o cliente com relacao a reduções promocionais dos prazos de carências, o que sem duvida seria muito improvável de ser praticado na venda on-line sem a intervenção do intermediador.

PARA A OPERADORA / ADMINISTRADORA

Nem toda operadora de planos de saúde aderiria a um modelo tao excludente, de forma que os intermediadores passariam a apresentar somente aquelas que prestigiassem o trabalho do intermediador. Com isto, em função do estreito relacionamento e conhecimento do cliente por parte do intermediador, as operadoras/administradoras que tentassem suprimir o papel do intermediador com a venda on-line veriam em pouco tempo sua base de clientes sendo apresentada para outra operadora, o que causaria nas próprias empresas que desejam suprimir a importantíssima participação do intermediador, um rápido e significativo desequilíbrio de suas carteiras de clientes.

Alem disso, a própria imagem destas empresas ficaria demasiadamente prejudicada perante os intermediadores, o que seria muito custoso e improvável de ser recuperado no futuro.

PARA O INTERMEDIADOR

Somente na Grande São Paulo são 10.000 intermediadores e 2.000 empregos diretos (no Brasil, este número é muito maior) com as empresas intermediadoras (números aproximados) que terão sua profissão substituída por um sistema on-line.

Caso contrário, terá sua profissão regulamentada e em alguns anos teremos um grande número de profissionais (semelhantemente ao que ocorreu com o mercado de seguros)

A Acoplan (Associação dos Corretores de Planos de Saúde do Estado de São Paulo) promoveu um curso de 3 meses em parceria com o SENAC, com alguns professores que atuavam na própria ANS, para 2.000 corretores. Este mesmo curso poderá ser utilizado para formação de corretores em todo Brasil.

PARA AS EMPRESAS INTERMEDIADORAS

Somente na Grande São Paulo são aproximadamente 200 empresas intermediadoras que não conseguirão manter seus funcionários tampouco formar seus próprios intermediadores, de forma que em pouco tempo serão reduzidas a poucas e pequenas empresas.

PARA O BRASIL

O mercado segurador, através das decisões tomadas pela SUSEP e em conjunto com o SINCOR e com a FUNENSEG, construíram um importantíssimo segmento repleto de profissionais que se tornaram reconhecidos, formalizados, inseridos no mundo das profissões, de onde sobrevivem milhares de pessoas em todo Brasil.

A intermediação dos planos de saúde e odontológicos podera se tornar em pouco tempo um mercado regulado, com milhares de oportunidades de trabalho, o que esta de acordo com o que disse nosso presidente em 31/08/2016, que devemos colocar os “interesses nacionais acima dos interesses dos grupos”, e aos ministros disse “importa que vocês conduzam suas pastas em vista deste critério. Não há coisa mais indigna que o desemprego. E quando eu digo que devemos gerar emprego, e para cumprir este preceito constitucional.”

CONSIDERACOES FINAIS

Se considerarmos a venda on-line como um facilitador para a contratação de planos de saúde e odontológicos, mas sem a exclusão do intermediador, evitaremos a judicialização deste debate, pois caso contrário estaremos tratando setores semelhantes (seguros e saúde/odontologia) de maneira antagônica.