

Geap prevê reduzir valor da mensalidade para servidor

FUNCIONALISMO

Plano mais barato na Geap

Diretor-presidente da operadora voltada para servidores prevê redução no valor da mensalidade e melhor atendimento

» RAPHAEL PATI

Após enfrentar dificuldades em razão da pandemia e outros fatores, a Geap Saúde — plano de saúde voltado exclusivamente para servidores públicos — está se preparando para um novo ciclo. Convidado de ontem do *Podcast do Correio*, o diretor-presidente da entidade, Douglas Figueredo, detalhou os planos de recuperação para os próximos meses.

“Podem esperar um preço melhor dos planos de saúde da Geap”, disse Figueredo. Segundo o executivo, a empresa está em processo de estudos de uma revisão nos preços aplicados para os planos.

“A gente tem boa qualidade e a gente tem boa rede. Precisa melhorar o preço. Essa é a nossa maior discussão. A gente deve fazer um aporte importante para que garanta um preço muito mais competitivo no mercado. Eu não posso dar a notícia inteira agora, até porque a gente não tratou de forma conclusiva com o ministério. Mas vem coisa boa, nova e importante”, revelou Figueredo, na entrevista aos jornalistas Victor Correia e Vinícius Doria.

Atualmente, a Geap conta com 300 mil beneficiários e figura entre as três principais empresas do mercado de saúde suplementar de órgãos públicos, junto com a Cassi, do Banco do Brasil, e a Postal Saúde, dos Correios. Segundo o diretor-presidente, as três devem atingir, juntas, uma receita de R\$ 12 bilhões em 2023. A Geap também está presente em órgãos estaduais e municipais, mas a maior parte de clientes da Geap vem do serviço público federal, pelo

Reportagem/CB/OA Press



Figueredo (E) com os jornalistas Victor Correia e Vinícius Doria: Geap conseguiu reverter perda de beneficiários nos últimos dez meses

Convênio Único, com aproximadamente 270 mil vidas.

A almejada redução no valor da mensalidade valerá tanto para novos usuários quanto para quem já é beneficiário. Figueredo ainda justificou que, quando há uma queda no preço do

Convênio Único, outros planos também apresentam recuo nas mensalidades. “A mãe, como a gente costuma chamar, que é o Convênio Único, amparará outros convênios da Justiça, convênios das prefeituras, convênios nos estados”, acrescentou. O gestor comentou ainda os esforços para melhorar a relação entre a operadora, o prestador do serviço e o beneficiário. Um ponto crítico é o prazo para o pagamento aos prestadores de serviço, como

hospitais e clínicas. Figueredo relatou que havia um tempo muito longo para o pagamento às prestadoras, que chegava a 90 dias, enquanto a média para o setor é de 70 a 80 dias.

Para reverter essa situação, o executivo se reuniu com os 100 maiores prestadores da Geap em maio. No encontro, anunciou a antecipação de dois pagamentos (de junho e de julho) e a redução da régua de pagamento para 40 dias. “O que eu quero em troca? Que, quando chegar um beneficiário com a cartelinha da Geap, a sua atendente dê um sorriso, e atenda com a precisão de um bom pagador. Podem cobrar. Eu quero feedback. Se estiver ruim, eu vou cobrar do prestador”, explicou.

Mudança de rumo

A perspectiva de melhoria no preço e na qualidade do serviço ao usuário é uma mudança de rumo na trajetória recente da Geap. Durante a pandemia de covid-19, a busca por planos de saúde aumentou entre os brasileiros e elevou em 5% o número de pessoas no país que possuem convênio médico, segundo dados da Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS). Enquanto a maioria das empresas crescia, a Geap Saúde viu a perda de 200 mil beneficiários nos últimos quatro anos. Para Douglas Figueredo, o revés nesse período foi resultado de má gestão.

Com o fim da emergência sanitária e a troca na gestão da empresa, a Geap já consegue reverter os

dados negativos. De acordo com o novo gestor, houve um saldo de 25 mil novos beneficiários durante os últimos 10 meses, quando ele assumiu o cargo de presidente.

“Nós reescrevemos estratégias comerciais, reescrevemos a estratégia de fidelização, redefinimos a nossa forma de reter beneficiários, e melhoramos a qualidade”, disse. Figueredo também abordou outros pontos relativos aos consumidores. A principal queixa dos clientes do plano de saúde, de acordo com o site Reclame Aqui, é em relação à demora para a autorização de consultas, exames e cirurgias. Para o presidente, no entanto, esse é um “assunto superado”. “Agora nós temos regulação 24 horas. A gente tem reduzido, em média, sete dias, buscando diminuir mais



A gente tem boa qualidade e a gente tem boa rede. Precisa melhorar o preço. Essa é a nossa maior discussão. A gente deve fazer um aporte importante para que garanta um preço muito mais competitivo no mercado”

Douglas Figueredo, diretor-presidente da Geap Saúde

esse prazo, inclusive. Tinha procedimento de 15 e de 20 dias, coisa que a gente tem feito o possível para estabelecer entre sete dias”, afirmou.

Outro problema relatado por beneficiários é a dificuldade para cancelar o plano. Para mudar esse cenário, o presidente disse que a empresa buscou entender os motivos que as pessoas que desejavam sair da Geap tinham, para solucionar com celeridade. “Fui falar: ‘Vai na casa (do usuário). Não é para cobrar. Faça abordagem, perguntas. Tudo bem? Como é que a gente pode reconvencer esse passivo que ele tinha conosco?’. Resumir: apenas, aproximadamente, 38, 40 vidas disseram ‘eu não quero mais saber de Geap’”, expôs.

*Estagiário sob a supervisão de Carlos Alexandre de Souza

Veículo: Impresso -> Jornal -> Jornal Correio Braziliense - Brasília/DF

Seção: Negócios Página: 10