

PACIENTES PARTICULARES *VERSUS* CONVENIADOS:

VEJA AS DIFERENÇAS

Aspecto	Paciente particular	Paciente conveniado
Características do paciente	<ul style="list-style-type: none"> Desembolsa o valor da consulta do próprio bolso É mais exigente com serviços que recebe Tende a ir menos vezes ao consultório Cria altas expectativas pelo atendimento Chega por indicação ou recomendações de outros profissionais Vê valor no médico e, se o profissional ganha sua confiança, é fidelizado 	<ul style="list-style-type: none"> Paga o convênio mensalmente (diretamente ou em contracheque) Não exige do atendimento por ver os convênios como um mal necessário Tende a se consultar mais vezes, pois acredita não pagar pela consulta Tem baixas expectativas pelo atendimento Chega por intermédio do convênio (que pode barrar seu caminho) Se o médico não ganha sua confiança, procura outro conveniado
Valor da consulta	<p>Valor alto, com livre precificação</p> <p>O médico pode criar valores específicos para pacientes mais fiéis, com reajustes menos frequentes e mais facilidade para o pagamento (por exemplo: aceita cheques apenas de pacientes mais antigos)</p>	<p>Baixo valor, tabelado pelo convênio</p> <p>O médico não tem como criar uma tabela de valores, pois ela é determinada pelo convênio. Em geral, o valor pago pelo convênio fica abaixo do praticado pelo médico com o paciente particular</p>
Fluxo de pacientes	<p>Fluxo baixo</p> <p>A quantidade de pacientes tende a ser pequena. Porém, isso não é uma regra: se o médico for bem reconhecido, pode preencher a agenda apenas com pacientes particulares</p>	<p>Fluxo alto</p> <p>O número de pacientes tende a ser alto, pois são indicados por outros médicos, por pacientes atuais e pelos próprios convênios. Torna-se uma boa opção para o médico que precisa preencher sua agenda</p>
Esforço para entrada de novos pacientes	<p>Esforço alto</p> <p>Não é fácil conseguir um novo paciente particular. Muitas vezes, ele vem da indicação de um paciente atual ou de outro médico, ou por meio de um trabalho de comunicação</p>	<p>Esforço baixo</p> <p>O médico não precisa fazer grandes esforços para ter novos pacientes, já que o convênio, em geral, consegue direcionar um grande número de pacientes para o profissional</p>
Prazo de recebimento	<p>Geralmente, à vista</p> <p>O paciente paga ao final da consulta. Mesmo que ele pague em cheque ou cartão de crédito, o médico recebe em menos tempo do que pelo convênio</p>	<p>O prazo varia conforme o convênio</p> <p>Algumas operadoras pagam após 30 dias do recebimento da guia de consulta. Outras estendem esse prazo para 60 ou até 90 dias</p>
Inadimplência e/ou negativa de pagamento	<p>Inadimplência quase nula</p> <p>É claro que o paciente pode dar um cheque sem fundos, mas o percentual é próximo do zero</p>	<p>Há incidência de glosas, que pode ser alta</p> <p>Geralmente, as glosas atingem 15% das consultas e procedimentos realizados em clínicas e consultórios</p>
Tempo dedicado	<p>Muito tempo dedicado</p> <p>Como o paciente é mais exigente e tem mais expectativas, o médico precisa se dedicar mais, com um tempo maior de consulta</p>	<p>Pouco tempo dedicado</p> <p>Devido ao grande fluxo de pacientes, o médico realiza uma consulta mais rápida – isso não quer dizer que seja menos eficiente tecnicamente</p>