



+ VALOR

Cooperativa aumenta valor da consulta.



+ GESTÃO

Estudo indica que 8% dos beneficiários utilizam metade dos custos médicos.



+ COMPROMISSO

Colaboradores da Unimed-Rio dão exemplo de cidadania.

Ano 1 | Número 3 | 2010



Mais!



A HISTÓRIA

VIVA

Perto de completar 40 anos, Unimed-Rio inaugura sua primeira unidade assistencial própria, o Pronto Atendimento da Barra da Tijuca

Unimed 
Rio

O melhor plano de saúde é viver.
O segundo melhor é Unimed.



Você
não precisa
de tanto
para ser feliz.

Unimed
Rio

Viva Hoje.

0800 025 5522
www.unimedrio.com.br

EDITORIAL

Um novo tempo



A Unimed-Rio atravessa um período que deverá estar entre os mais relevantes de seus quase 40 anos de existência.

O ícone desse estágio é representado pela inauguração de nossa primeira unidade de pronto atendimento, iniciativa pioneira que abre um novo cenário para a cooperativa. Esta nova fase, marcada pela possibilidade de entregar serviços ainda melhores e fortalecer econômica e institucionalmente a organização que pertence a todos, coroa o trabalho de quatro décadas e honra, de maneira exemplar, o ideário dos fundadores da cooperativa.

A maturidade necessária para galgar esse novo degrau nos traz, como decorrência, desafios importantes, muitos deles abordados nas várias páginas desta edição. Como não há crescimento sem aprendizado, estamos nos preparando de maneira dedicada para construir o futuro da melhor forma possível: dia após dia. Nada disso seria realizado, entretanto, sem o apoio do elemento fundamental para o sucesso da cooperativa: você. Obrigado, e parabéns pelo Dia do Médico.

DR. CELSO BARROS

EXPEDIENTE

REVISTA MAIS é uma realização da Superintendência de Comunicação Corporativa da Unimed-Rio.
Jornalista Responsável: Virgínio Sanches
Edição: Fábio dos Santos e João Amorim
Redação: Brenda Chernicharo, Fábio dos Santos, João Amorim, Marcelo Kanhan e Rafael Oliveira
Fotos: Agência Photocamera
Projeto Gráfico: Agatha Garibe e Marcelle Pinna
Impressão: Gráfica Ideal
Tiragem: 7.000 exemplares
Escreva para: _comunicacaointegrada@unimedrio.com.br

OLHA ESSA:

PERFIL DO COOPERADO UNIMED-RIO

TEMPO NA COOPERATIVA



SEXO



Quem somos nós?

No total, 5.278 médicos que praticam a melhor Medicina em todas as suas especialidades, oferecendo o melhor de seu conhecimento em consultórios, clínicas, hospitais e laboratórios para mais de 800 mil pessoas.

ÍNDICE

- | | |
|--|---|
| 04 CAPA
Nasce a rede própria | 17 MARKETING
Aplicado a Medicina |
| 06 NOSSA REDE
O conceito da integração | 18 CULTURA
Novos Patrocínios |
| 08 HOSPITAL
A trajetória do empreendimento | 20 NIT
Pensando no futuro |
| 10 DESAFIOS
Entrevista com diretores | 22 EXEMPLO
Voluntariado interno |
| 12 GESTÃO
Exames em excesso? | 24 RECEITA DO BEM
Você pode ajudar |
| 16 REMUNERAÇÃO
Aumento das consultas | 26 GESTÃO
O desafio dos investimentos |



Este material foi impresso em papel certificado FSC.

marco HISTÓRICO

Carlos Chiesa, gerente geral de Recursos Próprios e a equipe do Pronto Atendimento Barra: emoção tomou conta do primeiro dia de treinamentos na unidade.



25

de outubro de 2010. Uma data que vai ficar na história. Nas primeiras horas da

manhã, a cooperativa abrirá as portas do Pronto Atendimento Barra da Tijuca, a primeira unidade assistencial própria nos 40 anos de vida da Unimed-Rio. O PA Barra, localizado na Avenida das Américas, 777, é o marco inicial do projeto de verticalização da cooperativa, que inclui dois outros pronto atendimentos, o Espaço Para Viver Melhor (voltado para a prevenção e gestão de saúde) e um Hospital de alta complexidade, também na Barra da Tijuca.

A escolha da Barra como endereço da primeira unidade própria foi fruto de pesquisa. Parte significativa dos clientes da cooperativa reside na região ou em bairros próximos. Além disso, o volume de atendimentos de urgência e emergência de beneficiários da Unimed-Rio na Barra é o mais elevado em todo município: 96 mil num período de um ano, mostrando a demanda existente na área.

"O PA Barra, e futuramente o hospital, vai ocupar um espaço assistencial que hoje está completamente tomado por estabelecimentos contratados, a um custo muito elevado, e com um padrão de qualidade no atendimento que não corresponde à nossa expectativa", salienta o presidente da Unimed-Rio, Celso Barros. "Cooperados e clientes vão ganhar muito com essa iniciativa", explica.

O projeto do PA Barra demandou investimentos de R\$ 6 milhões, aproximadamente, entre obras civis e equipamentos médicos. A unidade terá 175 profissionais – entre médicos, enfermeiros, técnicos e pessoal administrativo – para prestar atendimento pediátrico e adulto, com foco na re-

solutividade máxima dos casos. A unidade é preparada para atender, em período integral, a urgências clínicas e pediátricas.

“Nosso compromisso é oferecer atendimento de alta qualidade técnica e humana, de forma a garantir ao cliente um padrão de Medicina que corresponda à sua expectativa.”

Celso Barros

Os plantões de atendimento ortopédico, outra especialidade contemplada no projeto, serão de 12 horas. A unidade vai oferecer ainda serviços de laboratório e imagem, todos com funcionamento 24 horas em todos os dias da semana. O PA Barra tem 2 mil m² de área e capacidade de atender a até 9 mil pessoas por mês.

"Nossa estimativa é atingir 50% do volume máximo de atendimento no primeiro ano e, após o terceiro ano de atividades, estar trabalhando no volume máximo. Existe, na cidade do Rio, uma saturação dos serviços de emergência nos hospitais privados", explica Walter de Oliveira Cesar, Superintendente Geral da Unimed-Rio Empreendimentos Médicos e Hospitalares, estrutura criada para suportar o processo de verticalização iniciado com a entrega do PA Barra. ■



SUGESTÕES & COMENTÁRIOS

Escreva para:
_comunicacaointegrada@unimedrio.com.br



Pronto Atendimento da Barra da Tijuca é a primeira peça de um modelo assistencial destinado a ser refe-

rência de qualidade em medicina em todo o país – e que se fundamenta em dois pilares básicos: uma estrutura de informação integrada e assistência hierarquizada. A rede própria da Unimed-Rio, que é apresentada de forma esquemática no gráfico ao lado e que já nasce rompendo alguns paradigmas do setor, tem na hierarquização da assistência a resposta ao desafio premente de direcionar recursos suficientes mas não exagerados às necessidades de cada cliente. É uma premissa para o equilíbrio entre qualidade e administração racional dos custos.

O segundo pilar, o da integração, permite que esta dinâmica, bem como ações de promoção e prevenção, se tornem possíveis. Diversas respostas vieram da tecnologia de informação. O desenvolvimento de um sistema de gestão médico e operacional foi o ponto de partida. A partir dele, por exemplo, será viável administrar a utilização de materiais, medicamentos e insumos a partir das orientações do corpo clínico. Serão possíveis análises, em tempo real, de fatores de risco para direcionamento aos cooperados. Haverá também um ganho operacional significativo, com desdobramentos favoráveis sobre custos médicos e administrativos, pela possibilidade de criação de prontuários unificados para cada cliente Unimed-Rio, não importando onde ele seja atendido em nossa rede. Uma soma, portanto, de diversos elementos que, em última análise, fortalecem simultaneamente três objetivos fundamentais da constituição de nossa rede própria: centrar a gestão em torno das questões médicas, garantir mais qualidade na entrega final ao cliente e aplicar os recursos de forma otimizada. ■

O DESAFIO DA INTEGRAÇÃO

Soluções médicas, de tecnologia de informação e logísticas precisam ser articuladas para garantir adequação da alocação dos recursos com o máximo de qualidade para o cliente.

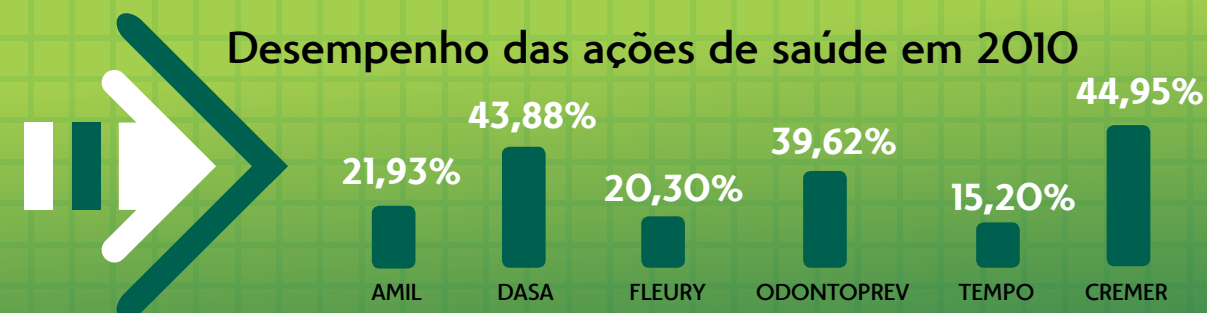


Mercado em ebulição

Os movimentos do mercado nos últimos dois anos, que incluem a abertura de capital de empresas de saúde suplementar e uma longa lista de aquisições e fusões, continuam em ritmo acelerado. Em setembro, foram noticiadas novas aquisições da Rede D'Or e do Grupo Amil, que anunciou também projetos próprios nas cidades de Brasília e Belo Horizonte. No gráfico ao lado, pode-se observar o desempenho dos papéis das empresas de saúde na Bolsa (rentabilidade em 2010 até setembro).

Um novo aspecto é a preocupação do governo com a concentração do setor. "Precisamos dar mais atenção a este processo de consolidação. Ele é muito rápido e, em breve, teremos confronto", avalia Ricardo Ruiz, membro do Conselho Administrativo de Defesa Econômica (Cade).

Desempenho das ações de saúde em 2010



O CORAÇÃO DO SISTEMA

Com concepção arrojada, fundamentada em um futuro processo de acreditação, Hospital de alta complexidade será a peça central da nossa rede própria.

Em um cenário de suboferta de serviços médicos de alta complexidade e diante do propósito de oferecer aos clientes o melhor da medicina, o Hospital que a cooperativa está construindo na Barra da Tijuca representa uma única resposta para múltiplas necessidades. Ponto central e crítico da rede assistencial integrada inaugurada com o lançamento do Pronto Atendimento Barra, a unidade foi concebida a partir de uma estratégia que privilegia especialidades críticas em termos de custo e volume e coloca o médico em primeiro plano na gestão dos serviços.

"Pelos nossos compromissos originais, que motivaram a criação da Unimed-Rio, e por nossa trajetória como organização, simplesmente não há outra opção de desenvolvimento do projeto do Hospital do que o caminho da excelência médica", avalia Celso Barros. "Também pelo porte do projeto, por ser nossa unidade de alta complexidade e pelo potencial de contribuição que tem para a cidade e até para o país, ele é, sem dúvida, nosso projeto prioritário, o coração da rede assistencial".

Os vetores estratégicos do projeto do Hospital, cujos principais marcos

estão na linha do tempo nesta página, incluem diretrizes ligadas a uma gestão excelente dos recursos ou maximização da resolutividade e qualidade. A unidade terá foco primário em especialidades de alto impacto financeiro e alta demanda, como Ortopedia, Neurologia, Cardiologia e Oncologia, e também serão contempladas Urologia, Ginecologia e Pediatria. Outra premissa importante é a busca permanente pela excelência.

Desde sua criação, o projeto do complexo está sendo pensado com vistas à acreditação, segundo as metodologias da Joint Commission International (JCI). Além de representar mais uma alternativa ao esgotamento da rede de alta complexidade na cidade, o Hospital permitirá grande aprendizado sobre gestão de custos

médicos, aprimorando processos da gestão de planos de saúde pela cooperativa. Conhecimento é uma das principais formas de geração de valor do empreendimento. ■

Foram iniciadas as obras. Em março, já estavam praticamente concluídas as fundações do edifício.

Janeiro de 2009



Junho de 2009



Maio de 2010



Agosto de 2010



Outubro de 2010



Foram realizadas as primeiras visitas de Conselheiros, parceiros de negócios, gestores e colaboradores ao Hospital. O contato com o projeto, grandioso, foi marcado pela emoção.

Novembro de 2008

A Unimed-Rio assina acordo operacional com a Caixa Econômica Federal, para financiar o Hospital.

Janeiro de 2008



Foi assinado o contrato de compra do terreno para a construção do primeiro Hospital da Unimed-Rio, na Avenida Ayrton Senna, que foi concretizado por meio da aquisição de uma Sociedade de Propósito Específico, a SP-22, que viria a ser o embrião da Unimed-Rio Empreendimentos Médicos e Hospitalares. Entre fevereiro e dezembro de 2008, foi iniciado o processo de legalização.

O HOSPITAL HOJE

As obras seguem dentro do planejamento referendado pelos sócios. Um aspecto de destaque é o cuidado ambiental da construção, que está enquadrado nas diretrizes da Leadership in Energy and Environmental Design (Leed), principal entidade certificadora de construções sustentáveis no mundo.

É inaugurada a primeira unidade própria da Unimed-Rio, iniciando um período do qual o Hospital é a personagem principal.

A estrutura física do Hospital é praticamente concluída. Inicia-se a fase de instalações e acabamento interno, que se estenderá até 2011.

Obras a pleno vapor. O primeiro semestre do ano é encerrado com o primeiro pavimento já erguido.

UM SENHOR HOSPITAL

- Aproximadamente 200 leitos, sendo 60 de CTI e 10 leitos de UTI Neonatal
- Bloco de Internação com 130 leitos
- Centro Cirúrgico com 10 salas e capacidade para mais de 1.200 cirurgias por mês

- Centro de Imagens, Laboratório e Farmácia próprios
- Mais de 1.100 funcionários
- Cerca de 30 mil m² de área construída.
- Cuidado na separação e armazenagem de insumos. 20% de todo o material utilizado é reciclado.

Arnaldo Pineschi & David Szpacenkopf

TODOS SAIRÃO GANHANDO

*Os Diretores
da Unimed
Empreendimentos
explicam como a rede
assistencial própria vai
beneficiar clientes
e cooperados.*

Experientes e com ativa participação no crescimento da Unimed-Rio, *Arnaldo Pineschi*, pediatra e cooperado desde 1975, e *David Szpacenkopf*, cirurgião geral e coloproctologista, cooperado desde 1987, respondem pelas diretorias de Operações e Administração e Finanças da Unimed-Rio Empreendimentos Médicos e Hospitalares, que conta ainda com a presidência de Celso Barros no corpo diretivo. Nesta entrevista, eles falam da importância da construção da rede assistencial própria e como será seu funcionamento. Para eles, vive-se uma mudança de paradigma, com a cooperativa criando condições para assumir todo o processo de atendimento de seus clientes. Os resultados desse investimento serão percebidos pelos sócios – com o melhor controle dos custos médicos – e pelos beneficiários, que terão um padrão Unimed de qualidade nos serviços.

REVISTA MAIS: Qual a importância para a cooperativa da abertura de sua primeira unidade própria? O que esse fato representa para a Unimed-Rio?

ARNALDO: É um marco divisor da cooperativa. A criação da Unimed Empreendimentos é uma prova de sensibilidade e maturidade para entender o mercado de saúde suplementar. A empresa está se organizando para enfrentar novos desafios com um projeto que já tem diretrizes e metas para os próximos anos. **DAVID:** A verticalização vai beneficiar cooperados e clientes. Estamos tomando a iniciativa do atendimento completo para nossos clientes, oferecendo uma medicina moderna e pessoas de excepcional qualidade técnica. O PA Barra terá atendimento laboratorial, serviços de ultrassonografia, ressonância magnética, por exemplo, disponíveis 24 horas por dia em todos os dias da semana para nossos beneficiários.

REVISTA MAIS: Somos líderes de mercado e, a cada ano, registramos crescimento no número de clientes e faturamento. Como o projeto de verticalização pode contribuir para a melhor gestão da organização?

DAVID: No consultório, quando conto aos pacientes sobre a construção de um pronto atendimento e um hospital, eles manifestam muita alegria, se sen-

tem protegidos e acolhidos pelo plano de saúde. A verticalização, sem dúvida, trará ganhos para os clientes, que vão se sentir mais seguros e com mais opções, além de nos dar mais conhecimento sobre a administração dos custos assistenciais.

ARNALDO: Os ganhos virão naturalmente. Com a rede assistencial própria, vamos oferecer melhores serviços e ter mais controle dos custos médicos. Nossa compra de serviços médicos será aperfeiçoada, já que teremos mais conhecimento sobre os processos de um hospital ou clínica e, assim, as negociações com os demais prestadores serão melhoradas também.

REVISTA MAIS: Como os médicos cooperados vão se relacionar com as unidades próprias? Os pronto atendimentos serão um complemento às atividades dos consultórios?

DAVID: Os cooperados são os proprietários da Unimed-Rio. Os ganhos que o projeto trouxer serão revertidos para eles, na forma de crescimento do patrimônio dos sócios e na maior distribuição de sobras, caso os resultados permitam esse movimento.

ARNALDO: Os cooperados são beneficiados de forma financeira, pelo fortalecimento da Unimed-Rio, e em termos clínicos também. A construção de pronto atendimentos e de um hospital dá a eles mais alternativas para tratamento de seus pacientes. Os clientes podem ser encaminhados aos PAs para acompanhamento de profissionais de gestão de saúde, por exemplo. Além disso, eles poderão exercer suas atividades cirúrgicas num hospital que está sendo projetado para ser uma referência nacional.

REVISTA MAIS: O que se espera do cooperado nesse novo tempo da cooperativa? Como ele pode contribuir para o desenvolvimento do projeto?

ARNALDO: Que eles se engajem cada vez mais na Unimed-Rio, uma organização que tem mostrado, ao longo de quase quatro décadas de atividade, seriedade e um grande respeito pela classe médica. O projeto de verticalização é mais uma prova desse compromisso da cooperativa com os médicos.

DAVID: A construção de uma rede

própria é uma mudança de paradigma. Estamos assumindo o controle de parte da prestação de serviços médicos e isso trará benefícios e melhorias para a Unimed-Rio. Espero que o cooperado se sinta cada vez mais dono de seu negócio, para que ele possa prosperar e oferecer uma medicina de alta qualidade aos clientes. ■



SUGESTÕES & COMENTÁRIOS

Escreva para:

...comunicacaointegrada@unimedrio.com.br

Dr. Arnaldo Pineschi (esq.) e Dr. David Szpacenkopf: os diretores da Unimed-Rio Empreendimentos Hospitalares



Pesquisa Maiores e Melhores da revista Exame confirma: a Unimed-Rio é uma das corporações brasileiras que mais cresce

ENTRE AS 200 MAIORES

A

Unimed-Rio ganhou lugar de destaque na mais recente edição da pesquisa Maiores e Melhores Empresas do País, conduzida anualmente pela Revista Exame. Entre os principais resultados positivos, destaca-se o salto de 50 posições com relação a 2009, que nos fez passar para a 184ª posição no ranking das maiores corporações do Brasil. É a primeira vez que a cooperativa está entre as 200 maiores. No ano passado, a Unimed-Rio teve faturamento de R\$ 2,13 bilhões.

Na análise do setor de serviços, especificamente, a Unimed-Rio surge como a 10ª em faturamento anual, a 9ª em crescimento das vendas (crescimento ao longo de 2009) e a 8ª em liderança de mercado (conquista de percentual de mercado no ano). Empresas de todo o Brasil têm seus números avaliados.

"Mesmo com nossa atuação municipal, estamos entre as 200 maiores empresas do Brasil. Estar ao lado de

empresas do porte das que participaram do levantamento da revista Exame é uma prova incontestável da nossa força. Nos últimos dez anos, estamos registrando taxas expressivas de crescimento, com aumento de clientes e receita e elevados investimentos em inovação, qualidade, marketing, comunicação, pessoas e responsabilidade social. Os resultados desse trabalho são refletidos na pesquisa", afirma Paulo César Geraldês, Diretor Financeiro da Unimed-Rio.

Gestão de Pessoas em destaque

Além do reconhecimento por sua eficiência administrativa, a Unimed-Rio também é destaque em premiações de gestão de pessoas. Nos últimos três anos consecutivos, a cooperativa é reconhecida como uma das 25 Melhores Empresas para se Trabalhar no estado do Rio, prêmio recebido novamente em 2010. A entidade que organiza este estudo, Great Place to

Work, também desenvolve uma análise nacional e a cooperativa é, também há alguns anos, uma das 100 Melhores Empresas para se Trabalhar em todo o Brasil.

"Ter reconhecimento e prêmios simultâneos na gestão de pessoas e na administração do negócio é um grande feito. Isso mostra que a Unimed-Rio se mantém fiel aos valores do cooperativismo, isto é, preocupada em gerar trabalho e renda para seus cooperados e também em respeitar e valorizar o capital humano, os profissionais que nos auxiliam no cotidiano da organização. Para muitos, uma empresa ou é focada em resultados ou em pessoas. Nós comprovamos que é possível fazer os dois", diz Bartholomeu Coelho, Diretor Administrativo da Unimed-Rio. ■



Valorização DA MEDICINA

O aumento do valor da consulta dos médicos cooperados é uma das formas de reafirmar o compromisso com os sócios



ferecer a melhor remuneração pelo trabalho médico é, sem dúvida, um dos fatores de sucesso

da cooperativa, além de atender a um de seus pilares, que é a valorização do trabalho médico. Como tem sido registrado nos últimos anos, a Unimed-Rio anunciou o reajuste da consulta médica, cujo valor, já a partir de setembro, é de R\$ 57. Os honorários cirúrgicos passaram a ser remunerados em valor 10% acima do preconizado pela CBHPM 2005.

As consultas prestadas em regime de Intercâmbio (atendimento a clientes de outras Unimeds) foram reajustadas para R\$ 44, desde 1º de Agosto, seguindo decisão da Unimed do Brasil e da Federação das Unimeds do Estado do Rio de Janeiro. Todas as alterações de valores se aplicam tanto para planos coletivos quanto planos individuais.

"A Unimed-Rio honra seus valores e compromissos. A cooperativa nasceu com objetivo de garantir ao médico as condições para a prática de uma Medicina de qualidade. A adequada remuneração pelo ato médico é fundamental para atingirmos esse objetivo e a organização vem continuamente valorizando o trabalho de seus cooperados, oferecendo o mais alto valor por consulta do mercado carioca", destaca Abdu Kexfe, Diretor Médico da Unimed-Rio. ■



EXCESS de cuidado?



Número e custos de exames têm crescido. Dados levantam questões sobre as razões de tantos pedidos.

O aumento dos custos médicos têm tido grande impacto nos sistemas de saúde de todo o mundo. Essa realidade não afeta apenas as operadoras de saúde suplementar, mas também provoca reflexões sobre os modelos de saúde de países – como é o caso recente e mais notório dos EUA, que têm rediscutido a forma como administra seus recursos destinados à saúde. Uma das questões mais debatidas é o crescimento das despesas com exames. A sofisticação da Medicina permitiu o desenvolvimento de novas técnicas de diagnóstico que, obviamente, têm seu custo financeiro, geralmente alto.

A Unimed-Rio é um dos agentes envolvidos nesse processo e, como tal, tem seus resultados diretamente impactados por esse rápido aumento do custo assistencial. O cooperado, como sócio e ordenador de despesas, está presente no início e no fim dessa cadeia de serviços: na prestação do serviço médico, seja em consultas, procedimentos ou ao pedir exames, e ao receber a parte que lhe cabe das sobras do período.

Em 2009, foram gastos mais de R\$ 165 milhões com exames de imagem e laboratoriais, o que representa um crescimento de 22,6% em relação ao ano anterior. O crescimento da carteira no mesmo período foi de 11,4%, o que leva ao questionamento: por que há uma diferença tão significativa entre o aumento da carteira e o crescimento da solicitação de exames?

Novo paciente

Carlos Alberto Martins de Souza, Presidente da Sociedade Brasileira de Radiologia, aponta uma soma de fatores que contribuíram para a consolidação dessa realidade – presente em todo o setor de saúde nacional, seja suplementar ou pública –, destacando dois deles: o aumento dos processos na justiça contra médicos e a mudança de postura do paciente, oriundo dos conhecimentos adquiridos superficialmente através da internet.

"Atualmente, há um número cada vez maior de pacientes que já chegam ao consultório com alguma ideia ou opinião a respeito do que se passa com eles. Em muitos casos, a consulta é tratada como uma justificativa para o pedido de um dado exame. Há também um número crescente de médicos sendo processados. O que é uma situação sempre complicada, pois somos julgados por uma justiça que não tem conhecimento técnico sobre a matéria de nossa prática cotidiana", explica ele.

As duas causas fazem com que os médicos, como forma de proteção, acabem pedindo mais exames. Em vez de pedir um exame como forma de obtenção de um diagnóstico, eles acabam sendo feitos somente para comprovar o que o médico já pôde observar na consulta, gerando um custo desnecessário promovido por fatores não ligados à medicina.

Novas tecnologias de diagnóstico

A evolução tecnológica, que continuamente cria novos métodos de diagnóstico, também tem um forte impacto nesse crescimento, uma vez que tecnologias de ponta normalmente vêm acompanhadas de altos custos de implantação e uso. Novas técnicas são desenvolvidas e colocadas em prática e cabe aos médicos fazerem bom uso dos novos recursos. "Todo exame realizado em função de um diagnóstico é válido, mas vale ressaltar que as novas tecnologias são desenvolvidas para somar e não necessariamente para substituir uma técnica já existente. O Raio X foi descoberto há mais de 100 anos e ainda é a melhor alternativa para certas situações. Logicamente, seu uso foi reduzido, mas o que temos visto é uma completa substituição por métodos novos que muitas vezes têm resultados piores. Para imagens do tórax e dos seios da face, por exemplo, ainda não surgiu nenhuma técnica superior", conta o radiologista.

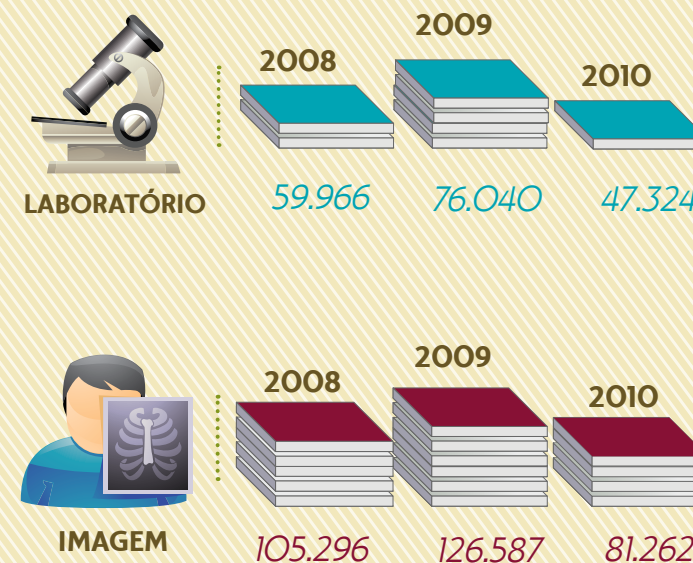
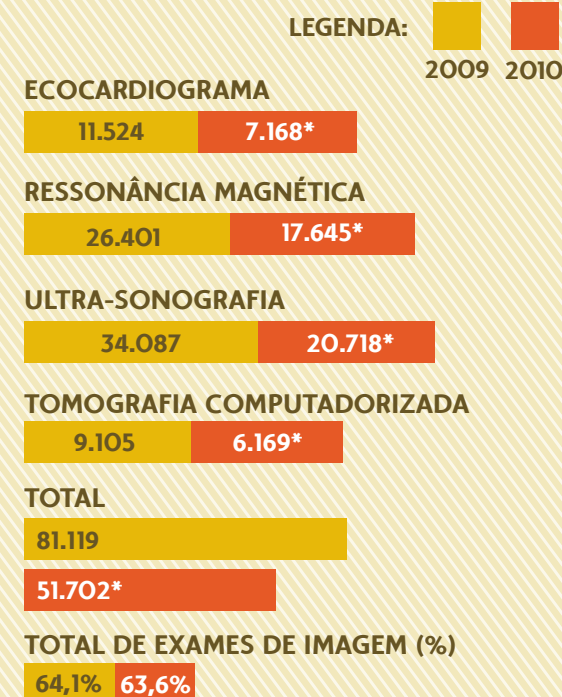
Uma análise dos dados da Unimed-Rio comprova que, mesmo entre os exames, há uma forte concentração na utilização de certas técnicas. De todos os exames de imagem, quatro deles – Ressonância Magnética, Ultrassonografia, Tomografia Computadorizada e Ecocardiograma – são

responsáveis por quase 64% do custo total.

Segundo o médico, o mais importante para a prescrição desse tipo de exame é o domínio das técnicas utilizadas. "Há métodos que devem ser muito bem conhecidos para que seja feita sua utilização correta. Um Raio X de crânio, por exemplo, custa menos de R\$ 20 reais, mas não revela nada, portanto, é o barato que sai caro. Por outro lado, há exames que deveriam ser realizados com mais frequência, como é o caso da Mamografia, que pode detectar o câncer de mama em estágio inicial. Além da questão primordial, da preservação da vida humana, há também a questão do custo. É mais barato fazer centenas de Mamografias do que tratar alguns casos avançados de câncer. É uma situação em que todos ganham", destaca ele.

Eduardo Assis, Superintendente médico da Unimed-Rio, finaliza com uma ponderação sobre a atuação da cooperativa em um setor de margens apertadas e custos crescentes. "O trabalho das operadoras frequentemente é visto como voltado para economizar recursos. Nossa preocupação não é economizar, é alocar adequadamente cada recurso, uma vez que estes não são ilimitados". ■

EXAMES



* Até Julho de 2010

MATEMÁTICA DA SINISTRALIDADE

Estudo aponta que 8% dos clientes que utilizaram serviços nos últimos 12 meses são responsáveis por quase 50% dos custos médicos

Para a boa administração de um plano de saúde, é preciso estar atento à gestão de riscos. A atividade de uma operadora de saúde suplementar é análoga a de uma seguradora, por exemplo, que realiza mapeamentos das áreas de uma cidade ou perfis de clientes com maior probabilidade estatística de se envolver em acidentes para definir faixas de preços e serviços para cada grupo. Na saúde suplementar, a regulamentação impede a cobrança diferenciada de um mesmo produto para clientes diferentes, mas isso não impede que o mapeamento de riscos dos beneficiários seja realizado.

Nessa perspectiva, a Unimed-Rio desenvolveu um importante diagnóstico sobre o perfil da carteira de clientes da cooperativa. O objetivo é gerar informação para auxiliar no desenho dos programas de prevenção à saúde, precificação, reajuste, entre outros pontos, e na redução de gastos em eventos de alto custo.

Prevenção: prioridade para empresas e pacientes

O trabalho apresenta estimativas interessantes. Em um cenário de 2% de aumento no número de clientes identificados como de alto risco, o custo médico seria elevado em 7% e a sinistralidade da carteira em quatro pontos percentuais. "Entre abril de 2009 e março de 2010, constatou-se que 29% dos clientes da carteira classificados como baixo risco são responsáveis por 11% do custo médico da carteira total de clientes. Já no grupo de alto risco, essa relação é invertida, cerca de 8% dos clientes da carteira são responsáveis por 49% do custo médico", afirma Ana Sallai, gerente da Área Técnica Atuarial e uma das responsáveis pela pesquisa.



A informação confirma uma tendência que é adotada pela Unimed-Rio e estimulada pela Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS): a mudança do modelo centrado na doença para um modelo de Atenção Integral à Saúde - em que se estimula a incorporação progressiva de ações de promoção da saúde e prevenção de riscos e doenças. Na administração dos custos médicos e dos tratamentos de pacientes de alto risco, é possível destacar a grande importância dos programas de promoção e prevenção à saúde. Agindo preventivamente ou monitorando esses pacientes, eles ganham com elevação da qualidade de vida e melhor resposta aos tratamentos. Para a Unimed-Rio, existe a possibilidade de redução de custos de internação e exames.

Um indicador de destaque é o custo médio dos grupos. Essa relação pode chegar a quase vinte vezes se comparado o custo no alto risco com o do baixo risco, principalmente pela maior presença de órtese, prótese, quimioterapia e cirurgias cardíacas, por exemplo. A receita média também aumenta de acordo com o grupo de risco de cada carteira devido à diferença na idade dos grupos. No entanto, esse aumento não é suficiente para suprir a elevação do custo no grupo de alto risco.

Para Aroldo Aires, Controller da Unimed-Rio, a análise mostra a importância do uso da informação de forma contextualizada. Aroldo fez comentários sobre o tema na Interface, intranet dos colaboradores da Unimed-Rio, canal onde a análise foi apresentada pela primeira vez. "Hoje, isso é sinônimo de conhecimento. Os dados estatísticos, quando combinados com os dados médicos, permitem à organização criar propostas para a gestão de pontos críticos, como é o caso da gestão dos programas de saúde voltados para a prevenção. Um maior conhecimento dos riscos envolvidos em uma população ou amostra dela, o que chamamos de massa de beneficiários, proporciona à empresa melhores decisões no processo de aceitação deste risco. Este é um exemplo de conhecimento gerado e compartilhado dentro da organização", afirmou o executivo. ■



SUGESTÕES & COMENTÁRIOS

Escreva para:

_comunicacaointegrada@unimedrio.com.br

Clientes de ALTO RISCO

Quem são eles?

Para classificar os clientes em categorias de risco, a pesquisa utilizou como critério o perfil de utilização dos beneficiários ao longo dos últimos 12 meses. O grupo identificado como de alto risco é formado, entre outras características, pelos pacientes cirúrgicos, com histórico de internações superiores a sete dias, portadores de doenças crônicas, entre outros critérios. O estudo apontou que a relação entre a alta idade e o risco do cliente é claramente confirmada. Isso acontece porque nesse grupo é maior a ocorrência de doenças cardiometabólicas, cânceres e o processo de envelhecimento. Comparando a idade média da carteira com a dos clientes que utilizaram o plano, é notável que esses são, na média, quatro anos mais idosos.



Pacientes Cirúrgicos

com histórico de internações superiores a sete dias

Portadores de Doenças Crônicas



O MARKETING APLICADO À MEDICINA

Princípios de administração podem trazer ganhos para o funcionamento de consultórios



O consultório de um médico é mais do que um simples local de trabalho. É, na visão do paciente, uma

representação visual do serviço esperado, uma primeira impressão do que está por vir. "Por estar ligado a conhecimentos muito específicos, é difícil para o paciente avaliar o serviço prestado, portanto, é muito comum que ele se apegue a aspectos tangíveis e avaliáveis do serviço, como cordialidade dos funcionários, limpeza e organização, por exemplo. É o que chamamos de indícios de qualidade. É comum que médicos muito qualificados não sejam tão bem avaliados por questões não ligadas a sua atividade fim", destaca Marcelo Boschi, consultor e professor de marketing e branding da Escola Superior de Propaganda e Marketing (ESPM).

A Dra Karen de Marca, endocrinologista, preza pelo conforto e pela pontualidade no atendimento aos pacientes. "O consultório foi montado para aproveitar ao máximo os espaços, de uma forma funcional e confortável. A decoração também é sempre elogiada, pois é a primeira coisa que o paciente repara quando entra", conta ela, que compartilha o consultório com as dermatologistas Flávia Haikal Hermolin e Maria Fernanda Marques.

Um serviço é sempre caracterizado por sua intangibilidade, pelo contato en-

tre pessoas e pelo atendimento pessoal. Marcelo explica que uma grande dificuldade encontrada por empresas do setor de serviços é a padronização. "Utilizando um exemplo extremo, a padronização dos serviços é um dos fatores que explicam o sucesso do McDonalds ao redor do mundo. Você pode estar no Rio de Janeiro ou em Moscou, mas sabe exatamente o que vai encontrar".

Num consultório, muitos dos processos podem ser padronizados. Desde aspectos mais simples, como a limpeza e o treinamento dos funcionários – em geral, secretárias –, até um quesito que tende a ser problemático: o tempo de espera. "Me preocupo em organizar minha agenda de maneira a não deixar o paciente esperando. Reservo para cada um o tempo médio de atendimento, que é de vinte minutos, e quando tenho um paciente mais demorado, reservo dois horários. Naturalmente, sempre acontecem imprevistos, mas tento me organizar para que eles tenham o menor impacto sobre o paciente", conta Karen.

A organização de filas, que tem a finalidade de otimizar o tempo disponível sem onerar o cliente, é algo bastante estudado na administração de empresas. É claro que médicos lidam com emergências e imprevistos, mas, em geral, o ajuste da agenda é feito de uma forma que acaba resultando em

longas esperas por parte do paciente, muitas vezes por muitas horas.

Contudo, apesar de poder tirar muitas lições dos princípios do marketing de serviços, é necessário tomar uma série de cuidados para não se distanciar da essência da atividade: a prática da medicina. "Minha esposa foi a um médico esteticista e no consultório havia catálogos, uma grande estrutura de assessoria de imprensa, filmes publicitários e até a publicação de uma revista própria. Nesse caso, ela sentiu um excesso de mercantilização de um serviço muito baseado em confiança e tradição. Esse bom senso é muito importante para os médicos", reforça o professor.

É fácil perceber que a internet modificou drasticamente as relações de consumo. Atualmente, as pessoas estão muito mais exigentes e participativas. Na medicina, não são raros os pacientes que já chegam ao consultório esperando um determinado diagnóstico sobre o qual pesquisou previamente. Entender essas mudanças e adaptar-se é determinante para o exercício de qualquer profissão, inclusive a medicina. "É preciso conhecer esse novo cliente, entendê-lo e descobrir a melhor forma de se relacionar com ele", resume o especialista, acrescentando que "Esse é um aprendizado contínuo e que não pode ser deixado de lado". ■



Marcelo Boschi, consultor e professor da ESPM

“É fácil perceber que a internet modificou drasticamente as relações de consumo. Atualmente, as pessoas estão muito mais exigentes e participativas.”

Marcelo Boschi



Dra. Karen de Marca, endocrinologista

Viva

a cultura carioca!

Unimed-Rio inicia seu projeto de Marketing Cultural



Wagner Moura, Tropa de Elite 2



Farofa Carioca, DVD 13 anos de carreira

Depois do sucesso nos gramados e no apoio ao esporte em geral, a Unimed-Rio volta a apostar na associação da marca à cultura. Segundo Eduardo Bordallo, Diretor de Mercado da Cooperativa, os dois segmentos tem muitos pontos em comum. "É importante que nossos clientes estabeleçam vínculos emocionais com a marca e, em momentos como esses, as pessoas estão mais relaxadas e propensas a serem impactadas com nossa mensagem de uma forma positiva. Outro ponto de destaque tem a ver com a consolidação de nossos territórios e a aproximação com o que é importante para o carioca", afirma o executivo.

Aproveitando a lei municipal de incentivo, que permite o abatimento de 100% do valor patrocinado, a cooperativa conseguiu aprovar o valor teto de R\$ 2 milhões para o ano de 2010, a ser revertido em patrocínios de oito projetos de música, teatro e cinema. Entre eles, o filme Tropa de Elite 2, o musical infantil Os Saltimbancos e o show de gravação do DVD do grupo Farofa Carioca.

Mais do que uma forma de gerar visibilidade para a marca, o apoio a projetos culturais é algo que reforça o já tradicional posicionamento da Unimed-Rio. "O apoio ao esporte já é algo consolidado na mente dos cariocas, agora estaremos presentes em cada vez mais momentos de lazer, reforçando o que diz nosso slogan mais conhecido, que a melhor forma de cuidar da saúde é vivendo e aproveitando a vida", finaliza o Diretor. ■

GANHE BENEFÍCIOS EXTRAS

com as parcerias exclusivas do cartão Viva! Unimed

Com o Cartão Viva! Unimed você faz compras em mais de um milhão de estabelecimentos e acumula Pontos Saúde para trocar por benefícios que fazem bem à sua saúde financeira e ao bem-estar pessoal. Desbloqueie seu cartão e comece a experimentar vantagens exclusivas no seu dia-a-dia, como descontos, seguros e muito mais. Acesse o site www.cartaovivaunimed.com.br ou, se preferir, ligue para 0800 725 0144 e tire suas dúvidas com os atendentes da UBR Cartões.



Viva! Unimed



Cooperativa será o plano de saúde da Feira da Providência 2010

A Unimed-Rio é o plano de saúde oficial da 50ª edição da Feira da Providência, que acontece entre os dias 24 e 28 de novembro, no Riocentro.

Criada em 1961 por Dom Hélder Câmara, a Feira da Providência é considerada um dos principais eventos da cidade, por seus valores, longevidade e pelo público que atrai anualmente. Ao longo desses anos, transformou os pavilhões do Riocentro em uma viagem cultural pelos hábitos e costumes de estados e países, sempre baseados em sua principal premissa: o auxílio ao próximo.

Além da montagem da estrutura e o atendimento médico, a cooperativa também terá um estande de relacionamento de seus parceiros de Responsabilidade Social – como o Papel Pinel, Repartir e Associação Saúde e Criança Renascer.

De olho na reputação

A Plataforma Brasil do Reputation Institute – organização global que estuda a reputação das marcas – esteve reunida na sede da Unimed-Rio, em setembro, para seu 9º Workshop. "Novas mídias e redes sociais – Impactos na Gestão da Comunicação e da Reputação" foi o tema do encontro, que acontece periodicamente nas sedes das organizações associadas. A Plataforma Brasil do instituto reúne empresas como Phillips, Votorantim, Petrobras, Nestlé, Toyota e Banco Itaú, num total de 16 sócios. A Unimed-Rio é a única representante do segmento de saúde suplementar no grupo.



Virgínio Sanches, Superintendente de Comunicação e Sustentabilidade



Caso o NIT seja iniciado por 1092, o cooperado deverá procurar uma agência do INSS, pois se trata de um prefixo que necessita de atualização.

PARA GARANTIR A aposentadoria

Confira seu NIT e garanta a regularização de seu cadastro no INSS

Por motivos de segurança, o Instituto Nacional de Seguridade Social (INSS) alterou os números do NIT/PIS/PASEP de alguns beneficiários. Como os mesmos não foram informados dessas mudanças, é necessário que todo cooperado cheque junto ao órgão se seu número de cadastro foi atualizado ou permanece inalterado.

Este código é fundamental para o correto recolhimento das contribuições e a principal necessidade da cooperativa é certificar-se que não há outros códigos ativos para cada cooperado, o que pode ocasionar dificuldades e trabalho desnecessário para os sócios no momento da aposentadoria. Caso a produção do cooperado esteja sendo recolhida e paga para um número que tenha sido alterado, todo o processo de recolhimento já realizado ao longo deverá ser retificado.

Manoel Pacheco, Assessor Téc-

nico Fiscal e Tributário da Unimed-Rio, explica que quanto antes os cooperados confirmem seus números de inscrição, mais rápido a situação será regularizada. "Estamos trabalhando para que essa medida do INSS tenha o menor impacto possível para nossos cooperados. Iniciaremos a retificação dos números que apresentarem mudanças assim que estas sejam identificadas. Para isso, é importante a colaboração do cooperado, pois só ele pode levantar se o cadastro foi ou não alterado".

Verifique se seu NIT está atualizado e, caso não esteja, envie-nos uma cópia do documento comprobatório por meio do fax (21) 3139-7456 ou pelos Correios, para o endereço abaixo, citando o assunto informado nesta correspondência, até 30/11/2010. Av. Armando Lombardi, nº 400 Lj. 101 CEP: 22640-000 – Barra da Tijuca Rio de Janeiro - RJ A/C Área de Relacionamento com Cooperado ■

NOTAS OPERACIONAIS

MANUAL DA PRODUÇÃO ONLINE

Conheça as funções, características e facilidades para autorizar e faturar atendimentos

TUSS

A partir do dia 15/10, os atendimentos e solicitações de cirurgia deverão ser efetuados com códigos TUSS

Veja mais na área restrita do cooperado, em www.unimedrio.com.br

EXEMPLO VOLUNTÁRIO

Colaboradores da Unimed-Rio promovem ações voluntárias de diferentes perfis



Voluntariado, projeto na Rocinha



Ação contando um conto



Equipe de Voluntários, projeto AMAR

Em agosto, é comemorado o Dia Nacional do Voluntariado. Para celebrar a data, a Unimed-Rio, organização que tem a Responsabilidade Social e a Sustentabilidade como valores, estimulou e apoiou projetos voluntários de seus colaboradores. Os profissionais puderam inscrever suas ideias, que foram analisadas por uma comissão formada por executivos da cooperativa e profissionais do Terceiro Setor. As ações selecionadas receberam recursos financeiros e apoio logístico da Unimed-Rio para serem realizadas.

O resultado foi o envolvimento de muitas pessoas, que realizaram ações em instituições de apoio à população carente, entidades que promovem a alfabetização de adul-

tos, contando histórias para crianças hospitalizadas, entre outras inúmeras ações. Muitos dos projetos vencedores serão continuados espontaneamente por seus integrantes, em uma prova de que o espírito de colaboração e voluntariado foi estimulado.

"Nossos objetivos foram superados. Inicialmente, a previsão era apoiar cinco projetos, porém oito ações foram selecionadas. A qualidade das propostas foi muito alta e todas alinhadas com a política de Responsabilidade Social. Além disso, ter o retorno de que as ações serão mantidas mesmo após o fim da ação é muito gratifican-

te. Estamos conseguindo desenvolver o espírito voluntário nos colaboradores e fortalecer traços fundamentais da cultura da Unimed-Rio", explica Ana Vargas, gerente de Relações Públicas e Sustentabilidade. ■



Você agora pode doar até 6% do seu Imposto de Renda devido e apoiar o desenvolvimento social e cultural

Receita do BEM

Investir em programas sociais e no desenvolvimento da cultura é, mais do que uma ação consciente e cidadã, um desejo de muitas pessoas. Porém vem a dúvida sobre como fazer essa contribuição. Vale à pena fazer uma doação direta a instituições? A quem procurar quando o objetivo é utilizar algumas das leis de incentivo?

Pensando em unir o desejo de participação, cada vez mais presente na sociedade, a um modelo que facilite e simplifique as contribuições, a Unimed-Rio lança o Receita do Bem, projeto que permite ao médico cooperado doar até 6% de seu Imposto de

Renda devido, ou seja, a pagar, para o apoio a ações de cunho social e cultural.

"Este é um projeto muito interessante, pois leva benefício a todos os envolvidos. Possibilita ao médico, sempre tão envolvido em suas rotinas, a oportunidade efetiva de patrocinar o desenvolvimento social e cultural da cidade, à cooperativa, o fortalecimento de sua plataforma de ações nestes âmbitos, e às instituições apoiadas, as condições para realizar trabalhos que tragam retorno para a sociedade", destaca o presidente Celso Barros.

A mecânica é simples. Ao assinar o Termo de Adesão (encartado nesta edição), o cooperado se compromete

a fazer a doação sem nenhum desembolso no ato. Os valores serão antecipados pela Unimed-Rio e descontados posteriormente, em quatro parcelas mensais e de igual valor efetivada na produção médica dos meses de maio, junho, julho e agosto de 2011. Os participantes do projeto receberão, ainda, em seu consultório uma correspondência com o recibo e todas as orientações para realizar sua declaração de 2011, e terão o telefone (21) 4062-0165, para tirar quaisquer dúvidas. ■

 **SUGESTÕES & COMENTÁRIOS**
Escreva para:
_comunicacaointegrada@unimedrio.com.br

“Este é um projeto muito interessante, pois leva benefício a todos os envolvidos. Possibilita ao médico, sempre tão envolvido em suas rotinas, a oportunidade efetiva de patrocinar o desenvolvimento social e cultural da cidade”
Celso Barros



Formatura do Projeto Arredores

ANTES DE CONFIRMAR SUA PARTICIPAÇÃO NO "RECEITA DO BEM", ENTENDA COMO FUNCIONA E OBSERVE QUE A DOAÇÃO SÓ É REGISTRADA NO FINAL DA SUA DECLARAÇÃO DE RENDA, APÓS A APURAÇÃO DO VALOR DO IMPOSTO DEVIDO. ACOMPANHE A SIMULAÇÃO:

IMPOSTO DEVIDO	IMPOSTO DE RENDA A PAGAR		IMPOSTO DE RENDA A SER RESTITUÍDO	
	Se você doar	Se você não doar	Se você doar	Se você não doar
	R\$ 12.000	R\$ 12.000	R\$ 12.000	R\$ 12.000
IMPOSTO RETIDO NA FONTE EM 2010	R\$ 10.000	R\$ 10.000	R\$ 15.000	R\$ 15.000
RESULTADO ANTES DA DOAÇÃO	R\$ 2.000 a pagar	R\$ 2.000 a pagar	R\$ 3.000 a serem restituídos	R\$ 3.000 a serem restituídos
DOAÇÃO ATÉ 6% DO IR DEVIDO	R\$ 720	R\$ -	R\$ 720	R\$ -
RESULTADO APÓS DOAÇÃO	R\$ 1.280 a pagar	R\$ 2.000 a pagar	R\$ 3.720 a serem restituídos	R\$ 3.000 a serem restituídos
OBSERVE	A doação diminui o valor do imposto de Renda a pagar		A doação aumenta o valor do imposto de renda a ser restituído	

OS DESAFIOS estratégicos DA UNIMED-RIO



Superintendente Geral, Humberto Modenezi

Os desafios no mercado das operadoras de saúde vêm dia a dia aumentando em complexidade, exigindo de seus dirigentes e profissionais, ousadia, competência e criatividade. De um lado, a Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS), imprimiu ao segmento o modelo das seguradoras, exigindo a formação de reservas técnicas e estruturas de governança, entre outros aspectos. Do outro lado, o mercado impingiu um movimento de fusões e concentrações, tanto de prestadores de assistência à saúde como de operadoras propriamente.

O modelo regulamentador da ANS exige hoje de uma operadora a formação, por exemplo, da Provisão para Eventos Ocorridos e Não Avisados, conhecido como PEONA. Essa provisão, que teve início em 2008 e será concluída em 2013, representa hoje em nosso resultado algo em torno de 2% da receita mensal. Quando completa, a cada R\$ 1 de receita teremos R\$ 2,4 de PEONA. Esse impacto se dá tanto no resultado econômico, quanto no fluxo de caixa, pois, há obrigatoriedade de se vincular aplicações financeiras.

Outro grande impacto vem com a Margem de Solvência. Para facilitar a compreensão, em vista que há uma complexidade atuarial maior, seria o mesmo

que dizer que a Receita Total de um ano não pode ultrapassar cinco vezes o Patrimônio Líquido (capital dos cooperados, adicionado às reservas e sobras acumuladas).

Temos até 2017 para atingirmos essa meta, sendo exigida sua proporcionalidade anual. Vale ressaltar que a Unimed-Rio está em dia tanto com a PEONA quanto com a Margem de Solvência.

Note-se que o modelo é essencialmente de capital. Nossos players de mercado, tanto concorrentes como prestadores, partiram para a abertura de capital, buscando recursos na Bolsa de Valores. Mostra disto é o que ocorreu com a Amil, Medial e Bradesco. Fusões, aquisições e alianças estratégicas surgiram.

Um terceiro desafio é o crescimento dos custos assistenciais. É decorrente do desenvolvimento científico e tecnológico da medicina, da exigência do novo rol de procedimentos, do ressarcimento ao SUS, do uso crescente de materiais.

Em qualquer economia de mercado, esse cenário resultaria numa atualização de preços. Essa regra, porém, por questões macroeconômicas, é utilizada com dificuldade: utilizando o tamanho da

nossa economia, renda per capita, diferenças regionais e a representatividade do item saúde no orçamento doméstico, já teríamos variáveis para travar um longo debate. A ANS, enfim, autoriza reajustes muito aquém da inflação médica e os novos contratantes não têm condições de pagar mais. Hoje o preço é praticamente inelástico.

Paradoxalmente, enquanto o resultado é compelido pela limitação nos preços, constituição de reservas técnicas e crescimento dos custos assistenciais, a margem de lucratividade deve ser cada vez maior para fazer frente ao acúmulo de resultados no atendimento à margem de solvência. Apesar disso, estamos caminhando bem. Nosso faturamento superou os R\$ 2 bilhões, temos mais de 800 mil clientes e estamos com um processo de verticalização iniciado. Resta entender que seremos mais exigidos no trabalho, na geração de resultados e na capitalização, com modelo próprio empresarial. São os nossos maiores desafios. ■

COMECE A USAR O SEU CARTÃO VIVA!
UNIMED. O PRIMEIRO PASSO PARA
UMA VIDA FINANCEIRA MAIS SAUDÁVEL.

Confira as vantagens:

- Menores taxas de juros do mercado.
- Pontuação para milhas aéreas Gol e TAM.
- Descontos em serviços de beleza e estética.
- Descontos em restaurantes, lojas, farmácias e outros.
- Financiamento com taxas especiais em clínicas de cirurgias plásticas estéticas.



Use agora mesmo e aproveite.

Capitais e Regiões Metropolitanas 3003 0144
Demais Localidades 0800 725 0144

CartãoViva! Unimed

www.cartaovivaunimed.com.br



Receita do
BEM



Programa de Captação
de Recursos Incentivados

Unimed | 
Rio

PARA ALGUNS CASOS, O MELHOR
REMÉDIO É UMA BOA DOSE
DE SOLIDARIEDADE.

Doe até 6% do seu Imposto de Renda
devido e apoie o desenvolvimento de
ações sociais e culturais.

Mais informações: (21) 4062-0165 ou
www.unimedrio.com.br/receitadobem