

# CHECKLIST DEFINITIVO

3 FASES ESSENCIAIS PARA FUGIR  
DE REAJUSTES ABUSIVOS

E GARANTIR A GESTÃO TÉCNICA DO SEU PLANO.





# Introdução

---

## Sua Empresa é Vítima da Surpresa Anual do Plano de Saúde?

**Imagine esta cena:** O ano está correndo bem. As metas estão sendo batidas e o RH respira aliviado, focado em mil outras demandas. Então, o e-mail da operadora chega com a notificação do reajuste... e o número assusta.

Se para a sua empresa a renovação do plano de saúde é sinônimo de **custo alto, imprevisibilidade e estresse**, você não está sozinho. A verdade é que muitos gestores e profissionais de RH só voltam a olhar para o contrato quando a surpresa do **reajuste abusivo** já bateu à porta.

Neste momento, a margem para negociação é mínima, e o plano, que deveria ser um **ativo de valorização** e retenção de talentos, se transforma rapidamente em um **custo fora de controle**.



[www.consulmedconsultoria.com.br](http://www.consulmedconsultoria.com.br)

# Sobre nós

---



A **ConsulMed Consultoria** é uma empresa sólida e bem estabelecida no mercado brasileiro de consultoria em benefícios corporativos.

Com **32 anos de experiência**, desde sua fundação em 1º de novembro de 1993, a ConsulMed construiu uma trajetória marcada pela inovação, confiança e comprometimento com a saúde e o bem-estar das empresas e de seus colaboradores.

Mais do que uma corretora de planos, a ConsulMed é uma **consultoria estratégica**, especializada em oferecer **soluções personalizadas** que promovem **saúde, proteção, bem-estar e qualidade de vida** para colaboradores e gestores.



[www.consulmedconsultoria.com.br](http://www.consulmedconsultoria.com.br)

# 01

## Fase de Pré-Análise (60 a 90 dias)

Onde o RH vira estratégico.  
Sem dados, não há negociação.

Esta fase é o seu momento de **virar o jogo**.

O reajuste não é uma surpresa, é uma consequência. Ao iniciar esta análise com 60 a 90 dias de antecedência, você deixa de ser refém e passa a ser o **decisor** na mesa de negociação.

É aqui que o RH assume a postura **consultiva e estratégica**.

### Seu Checklist: Os 4 Pontos que Devem ser Checados JÁ:

[ ]	Ação Estratégica	Por que é crucial?
[ ]	<b>Revisar Histórico de Sinistralidade (12 meses):</b> Analise o índice real, a frequência de uso (principalmente emergências) e se eventos de alto custo distorceram a média.	A sinistralidade é o principal motor do reajuste. Conhecer a fundo a taxa de utilização evita a aceitação passiva de aumentos.
[ ]	<b>Mapear o Perfil de Risco da Equipe:</b> Atualize a faixa etária e a distribuição por gênero e o tipo de uso. O plano deve ser adequado à realidade da sua empresa.	Um plano inadequado ao perfil gera uso excessivo e sinistralidade alta. <b>O melhor plano é o que se encaixa na sua equipe.</b>
[ ]	<b>Auditar a Utilização de Benefícios:</b> Identifique a real satisfação com a rede credenciada e o uso de programas de prevenção disponíveis.	Baixa satisfação ou uso ineficiente indicam um plano que não está gerando o valor esperado (Ativo Estratégico).
[ ]	<b>Conferir Cláusulas Contratuais:</b> Revise as regras de reajuste, o prazo de aviso e as multas de rescisão. Saiba qual é a sua margem de manobra antes de negociar.	Estar preparado com antecedência evita decisões precipitadas e perdas de prazo, protegendo o caixa da sua empresa.

Com a **Fase 1 concluída**, você terá todos os dados e a inteligência necessária para avançar com segurança na próxima etapa.

# 02 Fase de Negociação e Comparação (30 a 60 dias)

Transformar dados em poder de negociação

Com os dados da Fase 1 em mãos, você não está mais pedindo um reajuste menor; você está **negociando com autoridade e conhecimento técnico**.

Esta fase é dedicada a usar sua inteligência de mercado para pressionar a operadora e comparar propostas de forma justa, priorizando a gestão e o custo-benefício.

## Seu Checklist: Os 4 Passos para a Negociação de Sucesso:

[ ]	Ação Estratégica	Por que é crucial?
[ ]	<b>Exigir o Laudo Técnico de Sinistralidade da Operadora:</b> Peça a memória de cálculo completa do reajuste proposto, com a taxa de utilização e o <i>target</i> técnico.	Permite negociar com base em dados concretos, transformando o diálogo de comercial para técnico e consultivo.
[ ]	<b>Solicitar Propostas de 2 a 3 Operadoras Concorrentes:</b> Use as propostas como <i>benchmark</i> , exigindo que a rede credenciada seja de qualidade similar.	A concorrência bem fundamentada aumenta o seu poder de barganha com a operadora atual.
[ ]	<b>Simular Cenários de Migração:</b> Calcule os custos totais (incluindo as carências reduzidas e a implantação) para entender a real viabilidade de trocar de operadora.	O foco é no custo-benefício, e não apenas no preço. Garanta que a migração traga mais gestão e previsibilidade.
[ ]	<b>Envolver a Liderança com um Relatório Executivo:</b> Apresente os dados de sinistralidade e a projeção de custo para a diretoria, com a recomendação da consultoria.	O RH ganha força estratégica e demonstra para a diretoria que a gestão de benefícios gera resultado.

Com a **Fase 2 concluída**, você terá uma decisão informada sobre a renovação ou migração. O **próximo passo é garantir a sustentabilidade** e o sucesso do benefício no próximo ciclo.

# 03 Fase de Negociação e Comparação (30 a 60 dias)

Transformar dados em poder de negociação

Você fez o trabalho pesado nas Fases 1 e 2.

Agora, o foco se volta para a **consistência**. A verdadeira gestão de benefícios é feita no dia a dia, transformando a informação obtida em ações que garantam a saúde financeira da empresa e o bem-estar da equipe.

Esta fase é essencial para validar o investimento e preparar a base para a próxima renovação.

## Seu Checklist: Os 3 Passos para a Gestão Contínua de Sucesso:

[ ]	Ação Estratégica	Por que é crucial?
[ ]	<b>Comunicar o Novo Plano à Equipe (Se Houver Mudança):</b> Seja transparente, ressaltando o valor e o diferencial do benefício. Oriente sobre a rede, as novas regras e carências.	Uma comunicação clara (Tom de Voz: Acolhedor) aumenta a satisfação, o engajamento do colaborador e a percepção de valor do benefício.
[ ]	<b>Definir a Rotina de Relatórios Mensais de Sinistro:</b> Crie um calendário para receber e analisar relatórios de sinistralidade <i>mensalmente</i> , e não apenas na época da renovação.	O acompanhamento contínuo (BI e gestão ativa) é a única forma de evitar surpresas e custos imprevisíveis no próximo ciclo.
[ ]	<b>Programar Ações de Saúde e Prevenção:</b> Use dados dos relatórios para implementar campanhas internas ( <i>workshops</i> , palestras) focadas nas principais causas de uso.	A gestão ativa e preventiva reduz a sinistralidade no longo prazo, transformando o custo em investimento no bem-estar da equipe.

**Conclusão: O Próximo Passo é a Ação.** Você viu que a gestão do plano de saúde não é uma tarefa sazonal, mas sim um processo contínuo e estratégico.

Seguir este **Checklist Definitivo** irá garantir que a sua empresa tenha **previsibilidade, controle de custos e um benefício que realmente retenha talentos.**

**Mas, se o tempo for escasso, se os dados técnicos forem complexos ou se o seu RH precisar de um suporte dedicado... não hesite em ter um parceiro ao seu lado.**

A **ConsulMed Consultoria** tem 32 anos de experiência em transformar custos de saúde em **investimento** e em dar ao RH a tranquilidade e a autoridade que ele merece.

## **Chegou a hora de ter um parceiro estratégico.**

Fale com nossos consultores e agende uma **Análise Estratégica Gratuita** do seu plano atual. Você não está contratando apenas um corretor; está garantindo uma consultoria que cuida do seu negócio e das pessoas que o fazem acontecer.

**Clique aqui**



**Fazer Análise Gratuita com a ConsulMed**

## Fale com a ConsulMed

**Endereço:** Rua Serra de Botucatu, 1287 -  
2º andar - Sala 02 - Tatuapé - São Paulo/SP

**WhatsApp:** (11) 2090-6699

**Site:** [www.consulmedconsultoria.com.br](http://www.consulmedconsultoria.com.br)

**E-mail:**  
[comercial@consulmedconsultoria.com.br](mailto:comercial@consulmedconsultoria.com.br)

### Redes sociais:

 [@consulmedconsultoria](https://www.instagram.com/consulmedconsultoria)

 [consulmedconsultoria](https://www.facebook.com/consulmedconsultoria)

 [in/consulmedoficial](https://www.linkedin.com/company/consulmedoficial)