Últimas Notícias

Consórcio não transformará medicina em negócio, afirma Abac



Por: Tabata Pitol Peres
06/02/09 - 11h28
InfoMoney

SÃO PAULO - A Lei de Consórcios, que entrou em vigor nesta sexta-feira (06), permite a formação de grupos para aquisição de serviços médicos, como próteses dentárias e cirurgias plásticas.

Em meados de 2008, a idéia de se permitir o pagamento de cirurgias plásticas por meio de consórcio gerou grande polêmica, já que algumas entidades afirmavam que, desta maneira, a medicina se tornaria um comércio. Ou seja, havia o receio de que as pessoas passassem a fazer cirurgias indiscriminadamente, por exemplo.

Porém, o presidente da Abac (Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios), Rodolfo Montosa, afirma que isso não acontecerá. "Não somos nós que prestamos o serviço. Nós temos apenas a solução financeira. Cabe ao consorciado procurar um médico de sua confiança que lhe encaminhe para o procedimento, se assim achar cabível. A responsabilidade pela cirurgia é do médico que atende seu paciente e não do sistema de consórcios", defende.

Saúde x consórcio
Para falar dos serviços relacionados à saúde, Montosa afirma que um bom exemplo é a saúde bucal. "Vamos falar de um implante dentário, que é algo que tem um elemento estético, mas tem também um elemento funcional. Às vezes há uma necessidade dessa natureza e há pouco financiamento para isto. Então, a pessoa que precisa desse tratamento, faz o quê? Ou ela pega um empréstimo, com juros muito altos, ou ela deixa de fazer, que é o que acontece com a maioria dos brasileiros".

Diante desse cenário, o presidente explica que foi para solucionar impasses como este que o Banco Central (órgão que regulamenta a Lei de Consórcios) decidiu permitir a inclusão de serviços médicos nos consórcios. "Não é competência do consórcio prestar esse serviço, mas tendo o dinheiro para pagar por ele, o paciente vai ao dentista de sua confiança, pode fazer orçamento com um, com outro e escolher o que melhor lhe convém para lhe atender".

Poder de negociação
Montosa afirma, ainda, que o consórcio dá ao consumidor a possibilidade de pagar o serviço à vista, o que lhe garante maior poder de negociação.

"Quando a pessoa tem o dinheiro para o pagamento à vista, há uma relação mais equilibrada entre o consumidor e o prestador do serviço, porque nesta forma de pagamento há a possibilidade de negociação. Um consumidor que depende de financiamento e aprovação, fica diminuído no processo da negociação. Então o consórcio equipara o consumidor e dá a ele melhores condições de ser atendido, porque ele estará com dinheiro. Assim, ele vai procurar o dentista, o cirurgião plástico, enfim, o profissional que melhor lhe atenda, para fazer aquilo que ele deseja", finaliza.