

Grupos de Trabalho - (Coordenador e relator)

- Estratégias para fazer valer o Atendimento Ambulatorial em Puericultura
- UNIMED E INTERCÂMBIO

Outra – a critério do grupo

Discussão e Apresentação de Propostas

Conclusões e Encerramento

SÍNTESE -

“ESTRATÉGIAS PARA FAZER VALER O ATENDIMENTO AMBULATORIAL EM PUERICULTURA E VALORIZAÇÃO DA PEDIATRIA”

PAPEL DAS FILIADAS

- 1- Notificar as operadoras de plano de saúde sobre o procedimento de puericultura, preferencialmente com assessoria jurídica – CARTA ÀS OPERADORAS.
- 2- Sensibilizar os pediatras para que realizem a cobrança do procedimento de Puericultura - Divulgar informações atualizadas através do portal da filiada.
- 3- Estimular os pediatras, para que se organizem, recolham e encaminhem às sociedades estaduais as provas, quando não houver pagamento do procedimento.
- 4- Reunir diferentes casos encaminhados pelos pediatras e enviar denúncia ao Núcleo Regional da ANS, individualizando por operadora (para cada operadora deve ser feita uma denúncia específica).
- 5- Enfatizar a necessidade da negociação direta dos grupos de pediatras com os convênios e denunciar à ANS as glosas.
- 6- Divulgar às famílias a importância da puericultura e da pediatria.
- 7- Reiterar a luta contra a glosa - "consulta de retorno" é ilegal..

“Não negocie o cumprimento da lei, EXIJA!”

PAPEL DO PEDIATRA

Conhecer – Diretrizes SBP / Defesa Profissional /CBHPM/ Acordo SBP – UNIDAS e Resoluções da ANS.

Participar – ativamente de reuniões de grupos de pediatras cooperados, atuando junto às UNIMEDs, para conquistar remuneração justa.

Cobrar – das operadoras o Atendimento Ambulatorial em Puericultura

Encaminhar - para a Filiada as negativas de pagamento/glosas/...

Informar – seus clientes sobre a importância da Puericultura.

Como fazer isso?

- 1- Cobrar da operadora o Atendimento Ambulatorial em Puericultura (Código 1.01.06.14-6);
- 2- Documentar a cobrança, por meio de protocolo na operadora;
- 3- Documentar a negativa do pagamento, ou o pagamento como consulta “comum”;
- 4- Reunir os documentos: a cobrança e a ausência do pagamento/glosa;
- 5- Enviar cópia desses documentos à filiada.
- 6- Considerar que o credenciamento e o descredenciamento são decisões individuais, informar aos clientes sobre o seu direito de portabilidade.
- 7- Exigir, nas negociações com as operadoras do grupo UNIDAS, que seja cumprido o Acordo SBP/ UNIDAS de 10 de fevereiro de 2010.
- 8- Admitir para a primeira negociação, o valor mínimo de R\$ 112,00 para a Puericultura, com reajuste crescente a partir da próxima CBHPM (outubro 2014), até que se chegue à CBHPM plena.
- 9- Exigir que se cumpra integralmente o calendário de puericultura, que vai da primeira semana de vida do bebê até 19 anos de idade, conforme consta na CBHPM, desde 2010.

Obs: Naquela operadora em que a cobrança é feita por meio eletrônico e não há possibilidade de registrar o Atendimento Ambulatorial em Puericultura (não existir o item), o pediatra deve encaminhar correspondência por AR, ou protocolar na operadora, exigindo a disponibilidade do código e, depois, registrar a resposta. Se for negativa, encaminhar à filiada para que seja feita a denúncia.

**Puericultura é dever do Pediatra,
direito da criança e do adolescente!**