01 / COMECE PELO SEU GRUPO

Uma boa escolha começa antes da cotação.

Roteiro prático para comparar opções de planos de saúde Amil para empresas e MEI.

1. Descreva quem vai usar o plano

Organize a quantidade de pessoas, as idades e a relação de cada beneficiário com a empresa. A inclusão depende das regras do produto e da análise dos vínculos.

2. Mapeie onde o atendimento importa

Registre as cidades de residência e trabalho. Liste hospitais e laboratórios de preferência e identifique quais são indispensáveis para sua decisão.

3. Defina um orçamento para o grupo

Considere o valor mensal total e a possibilidade de despesas de utilização. Um orçamento por pessoa pode ajudar, mas não substitui a análise da proposta completa.

SEU PONTO DE PARTIDA

Empresa / CNPJ: _____

Pessoas e idades: _____

Cidades de atendimento: _____

Orçamento mensal do grupo: _____

02 / COMPARE NA MESMA BASE

O nome da linha é só o começo.

Use os mesmos critérios em cada proposta. Assim, você consegue perceber o que muda além da mensalidade.

1. Produto e rede

Anote o nome completo do produto e o registro na ANS. Solicite a rede correspondente à opção cotada e confirme os prestadores relevantes para seu grupo.

2. Abrangência e acomodação

Verifique onde o contrato prevê atendimento e qual é a acomodação hospitalar oferecida. Compare essas características antes de avaliar diferenças de preço.

3. Custos de utilização

Confira se existe coparticipação ou franquia e como ocorre a cobrança. Se houver reembolso, peça os critérios e os limites do produto.

4. Condições da proposta

Registre a data, a validade, as idades consideradas, a quantidade de vidas e as condições comerciais. Propostas com bases diferentes não permitem uma comparação direta.

03 / TRANSFORME DÚVIDAS EM PERGUNTAS

Leve estas perguntas à conversa.

Peça respostas claras e os documentos correspondentes antes de decidir.

1. Quem pode entrar?

Quais vínculos e documentos são aceitos para esta empresa e para os dependentes?

2. O que vale para meu histórico?

Quais carências e demais condições serão aplicadas? Se já tenho plano, quais possibilidades podem ser analisadas e com quais documentos?

3. Como conferir a rede?

Qual documento ou canal permite consultar os hospitais, laboratórios e serviços do produto específico?

4. Como o custo pode mudar?

Quais regras de reajuste, mudança de faixa etária e cobrança por utilização constam do contrato?

5. Como funciona a contratação?

Quais são as etapas de análise, o prazo informado para início de vigência e as condições para cancelamento?

04 / REVISE ANTES DE ASSINAR

Sua decisão, com tudo à vista.

Use esta página como uma conferência final da proposta escolhida.

☐ Nome do produto e registro na ANS conferidos.

☐ Beneficiários, idades e vínculos revisados.

☐ Abrangência, acomodação e rede consultadas.

☐ Mensalidade e possíveis custos de utilização compreendidos.

☐ Carências, vigência e regras contratuais esclarecidas.

☐ Proposta, contrato e canais de atendimento guardados.

Conte com orientação para organizar a comparação.

Dejair Leal

Sócio Proprietário da Executive Insurance do Brasil | Especialista em planos de saúde

WhatsApp: (11) 92607-1947
Telefone: (11) 2778-0062
vendas@cotacaoplanosamil.com.br
cotacaoplanosamil.com.br

Material educativo. Não é proposta comercial. Disponibilidade, rede e condições dependem do produto, da região e da análise do grupo. Confirme as informações nos documentos da contratação.