

Gestão financeira: saiba como fazer faturamento de convênios

O atendimento a convênios é um grande atrativo para os pacientes, já que muitos possuem algum plano de saúde e, portanto, dão preferência aos médicos conveniados, optando por pagar uma consulta particular apenas em casos muito específicos.

Para os médico que atendem por convênios, esse tipo de atendimento pode representar a maior parte de todos os atendimento realizados. Dessa forma, o processo de faturamento de convênios para receber pelos serviços prestados se torna um dos processos principais na gestão do consultório ou clínica.

O faturamento é um processo que deve ser feito com organização e atenção, por pessoas capacitadas, para evitar ao máximo atrasos e erros, pois estes podem gerar prejuízos para o consultório.



Neste artigo abordamos as etapas do faturamento de convênios e damos dicas sobre a melhor maneira de realizá-lo para manter as finanças organizadas e a [rentabilidade em alta](#).

Guias

Todo procedimento realizado no consultório para pagamento através de convênio deve ser registrado, gerando uma guia. Procedimento é o termo correto para o atendimento a um paciente, se referindo tanto à consulta quanto a exames e outros procedimentos realizados, como um ecocardiograma, por exemplo. O registro destes procedimentos é feito seguindo tabelas específicas que possuem um código para cada procedimento. Assim, para a consulta de um paciente com um médico cardiologista, fazendo pagamento pelo plano de saúde, podem ser registradas guias da consulta, outra de ecocardiograma e uma terceira de teste ergométrico, por exemplo.

Geração de lote

O lote de faturamento é o agrupamento de vários procedimentos realizados por um profissional de saúde, em um estabelecimento, durante um determinado período de tempo, para um convênio. Normalmente um lote inclui os procedimentos realizados no período de um mês. Se o consultório atende a diversos convênios diferentes, deve ser gerado um lote para cada convênio.

Fechamento de lote

O fechamento de lote de faturamento é a ação de finalizar a lista de procedimentos que serão enviados para o convênio para conferência. Para um lote que compreende o período de um mês, por exemplo, na data em que o extrato de procedimentos realizados deve ser enviado ao convênio, deve ser feita a lista com todas as guias do mês anterior para este convênio. Após um lote ser fechado, não é possível mais modificá-lo para incluir ou excluir procedimentos, de modo que o fechamento deve ser feito com atenção para que não haja erros. Fechados os lotes de cada convênio, os mesmos devem ser enviados às respectivas operadoras de plano de saúde, que então farão a conferência.

Hiato

Este é o período em que o médico aguarda o processamento do lote pelo convênio e o pagamento do mesmo.

Conferência de lote

Após o pagamento ser realizado pelo convênio, o médico deve conferir se todos os procedimentos que foram declarados no lote foram devidamente pagos. Nesta etapa serão identificadas as glosas, caso ocorram. As glosas se referem às guias que tiveram algum problema e foram devolvidas sem que o pagamento tenha sido efetuado. Essas guias deverão ser avaliadas e corrigidas para que sejam enviadas em um próximo lote, fazendo nova cobrança ao convênio.

Organização e treinamento

Para evitar que ocorram glosas, que prejudicam o [faturamento do consultório](#), é essencial que haja boa organização durante todas as etapas de faturamento de convênios, bem como as pessoas envolvidas nesse processo devem ser devidamente capacitadas.

Não deixe que toda a separação das guias fique para o dia da geração de lote. O ideal é que seja feito um relatório diário com as guias geradas nesse dia, separadas por convênio, e seja anotada a quantidade. Dessa forma, no momento de gerar o lote fica mais fácil conferir se todas as guias foram devidamente incluídas.

A pessoa responsável por gerar as guias dos procedimentos deve ter bom treinamento para que o preenchimento seja correto. Deve ainda pesquisar e ficar inteirada dos contratos e tabelas de preços dos planos de saúde.

A ocorrência de glosas pode atrapalhar a [gestão financeira](#) do consultório, pois você espera receber dos convênios determinado valor, mas acaba recebendo menos, o que ainda gera mais trabalho a ser feito. Por isso a importância da organização e do treinamento dos profissionais envolvidos.

Faturamento otimizado com uso de um software médico

Para facilitar o faturamento, reduzindo as chances de erros e tornando todo o processo mais eficiente, o ideal é que seja utilizado um sistema de faturamento integrado ao seu [software médico](#). Um bom sistema possibilita a busca fácil pelos procedimentos nas tabelas, praticidade para a geração e fechamento de lotes e melhor controle de todas as guias geradas, diminuindo as chances de erros e otimizando a gestão do consultório através da centralização de todos os processos e informações.

Artigo original disponível em:

["Gestão financeira: saiba como fazer faturamento de convênios " - HiDoctor® Blog](#)

Centralx®