



AS FINALISTAS
LINCX

Saúde!

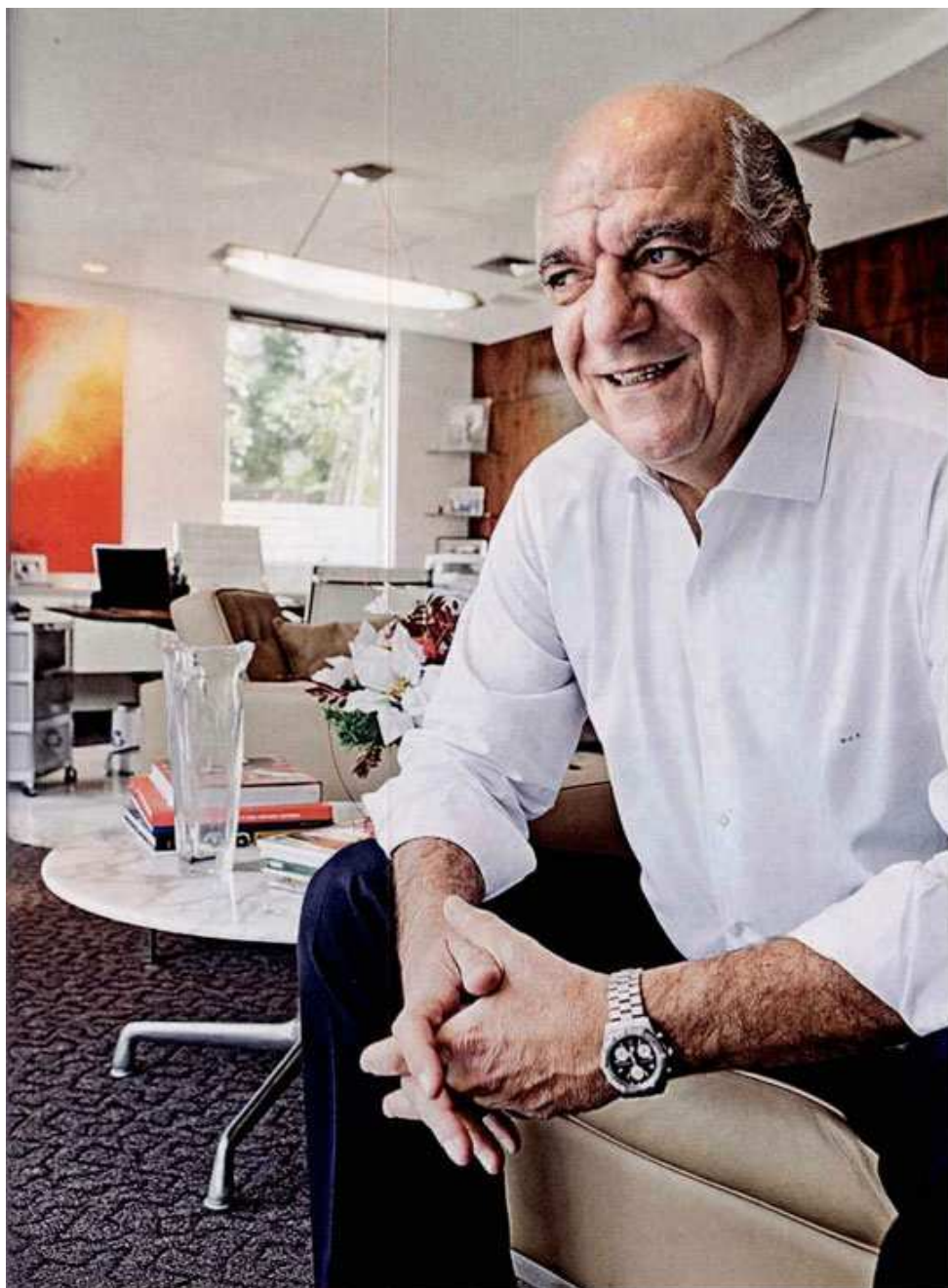
MÉDICO APOSTA EM PLANOS
SOFISTICADOS E ATRAI MAIS
DE 33 MIL SÓCIOS CLASSE AA

POR KATIA SIMÕES FOTO FABIANO ACCORSI

Foi em uma reunião de família, em 1994,

que o médico oftalmologista Silvio Corrêa da Fonseca, 60 anos, ameaçou o dinheiro, cerca de R\$ 1 milhão, para abrir, em São Paulo, um negócio em uma seara concorrida, a de planos de saúde. O objetivo dos 19 acionistas, recrutados entre parentes e amigos de faculdade, era criar uma seguradora para as classes AA e AB, que tivesse entre os seus parceiros hospitais, médicos e laboratórios considerados referência na área de saúde. Fonseca conhecia bem o mercado: passara dez anos na função de diretor médico de um plano de saúde com o mesmo perfil e só estava disposto a trocar a cadeira de executivo pela de patrão por não concordar com algumas regras na condução do negócio.

Foram seis meses entre o encontro familiar e a inauguração da Lincx, no bairro paulistano dos Jardins. Para não correr riscos, o médico recorreu aos serviços de um numerólogo para a escolha do nome da empresa e não contestou a sugestão de uma inauguração simbólica, recomendada por um astrólogo. Ao final do primeiro mês, a Lincx tinha 64 planos vendidos. Ao estourar o champanha para comemorar o desempenho, o médico percebeu que cometera um erro grave: vendeu os planos, mas não enviou os boletos de cobrança do mês seguinte. "Passamos a noite fazendo os recibos à mão e postamos tu-



**98,4% DOS
CLIENTES
CLASSIFICAM
NOSSOS
SERVIÇOS
COMO ÓTIMOS”**

**SILVIO CORRÊA
DA FONSECA**

**LINCX
SISTEMAS
DE SAÚDE**

FUNDAÇÃO
1994

SEDE
São Paulo, SP

O QUE FAZ
Venda de planos de
saúde para pessoas
físicas e jurídicas

FUNCIÓNÁRIOS
130

FATURAMENTO
2009 (projetado)
R\$ 167 milhões

do às pressas no Correio”, lembra. “Esse foi o nosso único vacilo administrativo.”

Passados 15 anos desde a venda do primeiro plano — comprado pela mãe de Fonseca como forma de incentivar o filho —, a Lincx ocupa o 29º lugar no ranking das maiores seguradoras de saúde do país, conta com 33 mil associados, entre eles 270 empresas, e projeta um faturamento de R\$ 167 milhões para 2009. É, segundo levantamento da All Consulting, a operadora com menor índice de reclamações na Agência Nacional de Saúde em

2008, com apenas uma notificação. Para atingir essa performance, a empresa treina todos os seus funcionários em busca de qualidade e excelência no atendimento. Paralelamente, realiza treinamentos especiais para seus parceiros, sobretudo os laboratórios. “No último ano, 98,4% dos clientes classificaram nossos serviços como ótimos ou excelentes”, diz Fonseca.

O resultado, segundo o empreendedor, é decorrente da adoção de uma série de práticas pouco comuns no mercado, como o reembolso no ato para consultas e exames,

depósito em conta em cinco dias, no caso de cirurgias, além de serviços de fisioterapia em domicílio e atendimento médico *in company*. “O grande diferencial da Lincx é a capacidade de discutir em conjunto as necessidades da empresa e moldar seu produto a cada perfil. Eles nunca trazem um pacote pronto”, afirma Danilo Dias, diretor de RH da Assurance Seguros. Disposta a ganhar mais espaço, há dois anos a operadora abriu a comercialização de seus planos de saúde para grandes corretoras. Deu certo. As vendas aumentaram 40%.



No nosso site
Confira os
alicerces de
sustentação
da Lincx e os
conselhos do
empreendedor
para quem
quer começar
um negócio
revistapegn.
globo.com