



R E V I S T A
**SEGREDO
DO SUCESSO**



Edição 26 | Ano 4
R\$ 11,90

Essencial

Consultoria de Imagem - como empresas podem se beneficiar com esta ferramenta

História de Sucesso

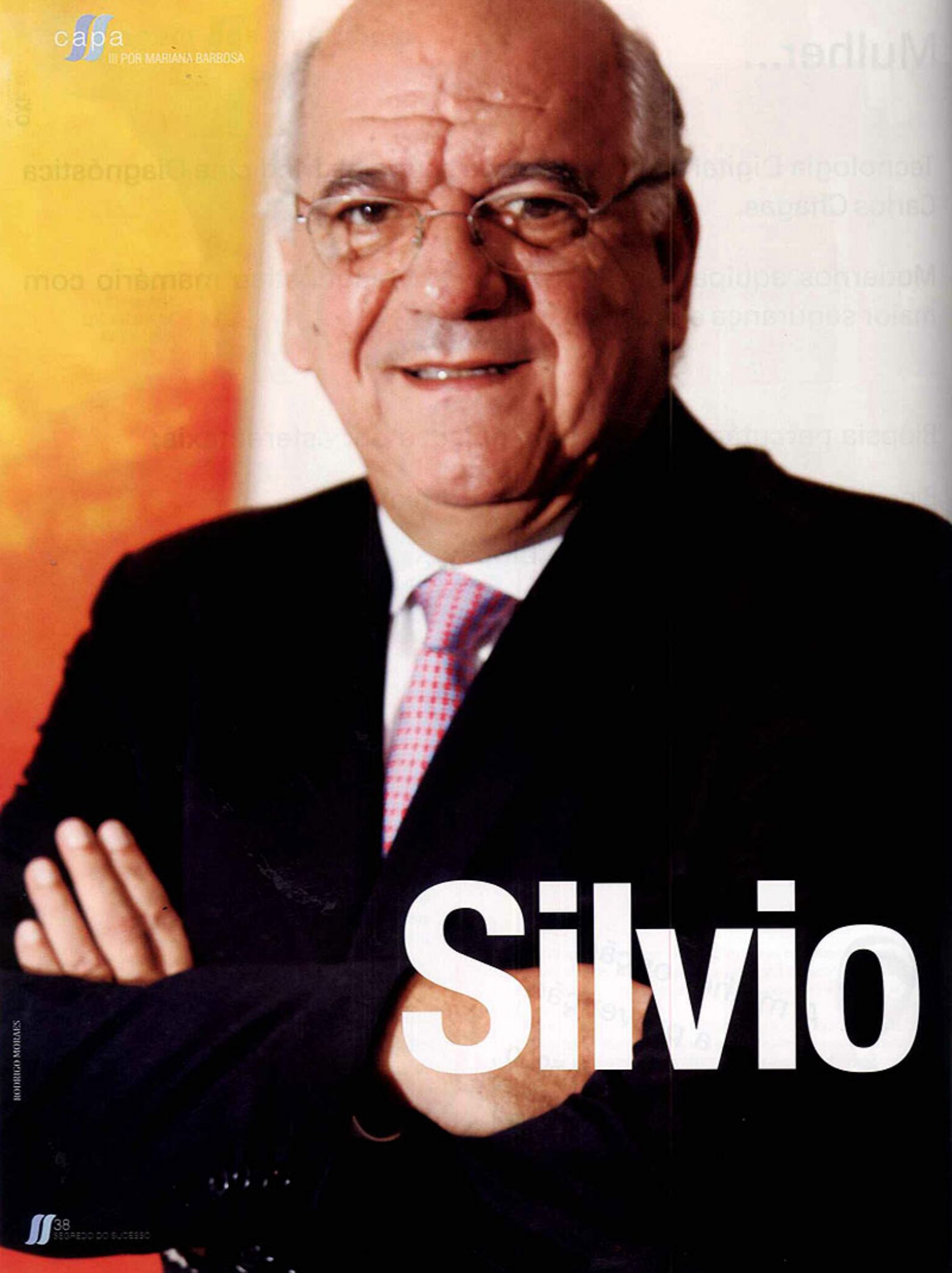
Polishop celebra 12 anos com lançamento de um novo modelo de negócio

Ideias Inovadoras

Bernardinho lança rede de franquias de escolas de vôlei

Silvio Corrêa

Fundador da Lincx conta sua trajetória profissional



Silvio

RODRIGO MORAES

Médico por formação, ele realizou-se profissionalmente ao atuar na área de gestão; um dos responsáveis pela consolidação de planos de saúde voltados à classe A no Brasil, o dr. Silvio Corrêa da Fonseca comemora atualmente os recém completados 17 anos de sucesso de seu próprio convênio médio, a Lincx, e assegura, mesmo depois de todo esse tempo, fazer questão de estar a par de todos os caminhos trilhados por sua empresa. “Se não tiver paixão pelo o que faz, não faça”, aconselha

Corrêa

Formado pela Faculdade de Medicina de Santos, Silvio Corrêa especializou-se em oftalmologia pela Santa Casa de São Paulo, onde passou a residir. Até meados da década de 80, Silvio trabalhava normalmente em seu consultório e atendia em plantões de hospitais para, segundo o próprio, complementar sua renda. Então, um colega seu de profissão lhe fez um convite inusitado. “Fui convidado para prestar assessoria a esse colega em um plano de saúde que estava chegando ao Brasil. Eu nunca tinha trabalhado com isso, mas como o salário era atrativo, resolvi aceitar”, relembra.

Após quatro meses do início do novo trabalho, o colega que era assessorado por ele transferiu-se para os Estados Unidos, e Silvio foi convidado a se tornar diretor médico da empresa. “Não sabia absolutamente nada de planos de saúde, fui aprendendo tudo na prática: montei toda a equipe e o departamento mé-

dico, comecei a me relacionar com hospitais e laboratórios, e percebi que tinha muita facilidade em lidar com esses relacionamentos. Mais do que isso, comecei a gostar do que eu fazia, de cuidar da parte administrativa”, conta.



Após dez anos, com uma bagagem recheada na área, Silvio resolveu criar seu próprio convênio médico, baseado em suas próprias filosofias. Em sociedade com amigos de república da época da faculdade, e com a colaboração de outros colegas médicos que aceitaram seu convite de montar um novo negócio, surge a Lincx, inaugurada em janeiro de 1994. O plano já nasceu com o objetivo de atender a um segmento específico do mercado, que são os clientes da classe A. No início de suas atividades, a Lincx atuava principalmente através de planos individuais e familiares, mas após uma série de leis que entraram em vigor a partir de 1999, que regularizavam e padronizavam as ações dos planos de saúde em território nacional, essa situação se inverteu. "Atualmente, minha carteira é composta 85% por planos corporativos, e 15% de planos individuais e familiares", revela.

Silvio acredita que um dos principais motivos que contribuíram com o crescimento e consolidação da Lincx no mercado tenha sido o relacionamento diferenciado com a classe médica. "Eu sou médico, a diretoria da Lin-

cx é composta por médicos, então nós respeitamos nossos colegas, os tratamos com a dignidade que eles merecem, e isso faz toda a diferença", acredita. "A Lincx hoje é o plano de saúde mais indicado pela classe médica. Consegui transmitir a eles um pouco da paixão que tenho pela empresa, montamos uma equipe dedicada e capacitada", argumenta. Outro diferencial do plano, de acordo com o presidente, é a preocupação com a qualidade de atendimento ao cliente "Essa preocupação é tanta que criamos até uma empresa denominada Lincx Training in Company, com o intuito de treinar nossos prestadores de serviços. Na Lincx, até os manobristas recebem treinamento diferenciado, nós pretendemos que nossos clientes se sintam encantados com a empresa", afirma.

Quando questionado sobre a possibilidade de popularização da Lincx, Silvio é categórico ao afirmar que isso não se encaixa nos planos da empresa "Desde o primeiro momento, a Lincx tem um foco, a classe A. Não pretendemos criar planos populares e nem massificar a Lincx. Hoje, contamos com 35 mil usuários, e nosso objetivo má-





ximo é chegar aos 100 mil”, diz. Segundo ele, esse é o motivo que permite à empresa manter um alto padrão de atendimento e prestação de serviços, que não seria igual se o convênio possuísse com um número muito maior de usuários. Contar com estrutura hospitalar e laboratorial também não está dentro dos projetos futuros da empresa. “Todo cliente que vai à Lincx para entrar em contato com a diretoria, é recebido pessoalmente; um de nossos diretores visita todo paciente internado para saber sua opinião sobre os serviços recebidos; nós atendemos pacientes em domicílio; contamos com estrutura robótica além do que é obrigatório. Em uma empresa massificada não dá para se ter tudo isso. Por esse motivo, não iremos sair de nosso foco: do mesmo modo que eu sei administrar muito bem um plano de saúde para a classe A, não saberia fazer o mesmo com um plano de enfermaria”, explica.

Para ter superado obstáculos e dificuldades ao longo de sua jornada, Silvio garante contar com apenas uma coisa: preparo. “Quando você se planeja e se prepara adequadamente para sua área de atuação, seja ela qual for, você passa a não ter mais dificuldades”, garante. Além disso, Silvio conta com pequenas ações no dia-a-dia

que acredita fazer a diferença. "Sou muito supersticioso, acredito bastante em numerologia. Aliás, o nome da Lincx é baseado nisso. Essa superstição, para mim, é uma diversão, mas se está dando certo, para que mudar?", questiona Silvio.

O médico também conta que, apesar de sua dedicação à empresa, a parte profissional de sua vida não interfere negativamente em outros setores. "Tenho uma vida particular muito bem resolvida. Na Lincx, há um grupo de acionistas compostos por meus fami-

"Se não tiver paixão pelo o que faz, não faça" Silvio Corrêa

liares e amigos pessoais. Ainda assim, tudo tem seu horário e seu lugar. Conseguiu conciliar tudo isso de forma tranquila", revela.

Crescendo cerca de 19% ao ano e com um faturamento, no ano de 2010, de 200 milhões de reais, Silvio Corrêa acredita que o segredo do sucesso seja baseado em cercar-se de pessoas com vontade de crescer e paixão pelo que faz. "O relacionamento pessoal, a humildade para aprender o que os outros estão fazendo melhor que você e ter uma equipe composta por pessoas corretas, é a fórmula para se obter êxito em suas atividades", acredita. 