

## *Manual de Vendas*

---

# Condições gerais e regras de comercialização dos **produtos PME**

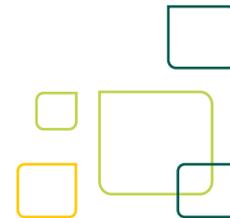
CUIDAR DE VOCÊ. ESSE É O PLANO.

**Unimed** 

Outubro de 2020

somos  **COOP**

# Introdução



Neste manual você vai encontrar as principais informações dos produtos PME da **Central Nacional Unimed**, para te auxiliar nas principais dúvidas de comercialização.

Regras, checklist de documentação e todas as informações que você precisa saber para ter domínio dos produtos e **aumentar as suas vendas**.

Conte também com os canais de comunicação da Central Nacional Unimed, como o **Portal do Corretor** para baixar os materiais de apoio a vendas (folders, tabela de preços, rede credenciada, peças de WhatsApp e outros) ou fale diretamente com o executivo de vendas.

**Boas vendas!**

[www.centralnacionalunimed.com.br](http://www.centralnacionalunimed.com.br)

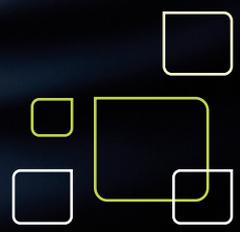


# Índice



• <b>Condições Gerais dos Produtos</b> .....	<b>5</b>
• <b>Regras de Comercialização</b> .....	<b>7</b>
• <b>Checklist Documentação PME</b> .....	<b>11</b>
• <b>Redução de Carências</b> .....	<b>16</b>
• <i>Tabela de Redução de Carências</i> .....	<b>17</b>
• <i>Lista de Operadoras Congêneres</i> .....	<b>17</b>
• <b>Informações Importantes</b> .....	<b>18</b>
• <i>Plataforma Conecta</i> .....	<b>19</b>
• <i>Portal do Corretor</i> .....	<b>20</b>
• <i>Descritivo dos Planos</i> .....	<b>21</b>
• <i>Área de Atuação</i> .....	<b>22</b>
• <b>Contatos Úteis</b> .....	<b>24</b>





# Condições Gerais dos Produtos



As condições de comercialização poderão ser alteradas sem aviso prévio.

Item	Descrição	Regra
1	<b>Formação (quantidade de vidas)</b>	De 2 a 199 vidas (mínimo 01 titular).
2	<b>Portes</b>	Porte I - De 2 a 29 vidas. Porte II - De 30 a 99 vidas. Porte III - De 100 a 199 vidas.
3	<b>Tabela de preços</b>	Diferente, de acordo com o porte do contrato.
4	<b>Abrangência</b>	Regional e Nacional.
5	<b>Tempo mínimo de contrato</b>	12 meses.
6	<b>Taxa de implantação</b>	R\$ 10,00 por vida.
7	<b>Vigências</b>	01, 10 e 20 de cada mês.
8	<b>Vencimentos</b>	Sempre para 10 dias após a vigência do contrato. Vide tabela abaixo: <b>Vigência 01</b> = vencimento dia 10 <b>Vigência 10</b> = vencimento dia 20 <b>Vigência 20</b> = vencimento dia 01 Os boletos são disponibilizados ao cliente através do Portal do cliente PME (área logada <a href="https://www4.centralnacionalunimed.com.br/pme/menu.jsf">https://www4.centralnacionalunimed.com.br/pme/menu.jsf</a> ) O cliente também pode solicitar o boleto através do contato com a nossa Central de Atendimento PME, de segunda a sexta-feira da 8 às 19h. Telefone: <b>0800 942 1930</b>
9	<b>Fatura de coparticipação</b>	Vencimento sempre dia 25 de cada mês. Fatura separada da mensalidade.
10	<b>Pro rata?</b>	Sim.
11	<b>Idade limite para aceitação de filhos como dependentes</b>	39 anos, 11 meses e 29 dias. A exclusão ocorre automaticamente no último dia do mês que completa 40 anos.

# Condições Gerais dos Produtos



Item	Descrição	Regra
12	<b>Extensão de Dependentes</b>	Permitido na massa INICIAL como DEPENDENTES: netos, irmãos e sobrinhos até 39 anos, 11 meses e 29 dias. A exclusão ocorre automaticamente no último dia do mês que completa 40 anos.
13	<b>Agregados</b>	Não permite.
14	<b>Análise de redução de carências (PRC)</b>	Benefício para o porte I, concedido comercialmente apenas na implantação do contrato, para beneficiários provenientes de operadoras congêneres. Verificar condições no aditivo de redução de carências. Consulte a tabela com as condições resumidas na página: <a href="https://www.centralnacionalunimed.com.br/corretor">https://www.centralnacionalunimed.com.br/corretor</a> No pós implantação, movimentação cadastral, não há análise de redução. Seguimos as condições previstas em contrato e prazos definidos pela ANS.
15	<b>Prazo de entrega das propostas</b>	As propostas manuais devem ser enviadas por e-mail, digitalizadas, de acordo com a Unidade de negócio: <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>São Paulo:</b> pmesaopaulo@centralnacionalunimed.com.br</li> <li>• <b>Brasília:</b> pmebrasil@centralnacionalunimed.com.br</li> <li>• <b>Bahia (Salvador, SAJ, Feira de Santana, Ilhéus e Itabuna):</b> pmebahia@centralnacionalunimed.com.br</li> <li>• <b>São Luís:</b> pmesaoluis@centralnacionalunimed.com.br</li> <li>• <b>Manaus:</b> pmemanaus@centralnacionalunimed.com.br</li> </ul> <p>O protocolo da proposta deve seguir o cronograma anual de implantação. <b>Este documento pode ser consultado no portal do corretor, através do nosso site:</b> <a href="https://www.centralnacionalunimed.com.br/web/cnu/corretor">https://www.centralnacionalunimed.com.br/web/cnu/corretor</a> *Consulte sua plataforma de vendas para mais informações.</p>
16	<b>Mudança de plano</b>	<b>Upgrade</b> - Pode ser realizado a qualquer momento, conforme cláusula contratual. <b>Downgrade</b> - Apenas após 12 meses de permanência no produto atual, conforme cláusula contratual.  *Vide Instrumento de Comercialização. A consulta a todas as condições gerais pode ser realizada através do nosso site: <a href="https://www.centralnacionalunimed.com.br/contratos">https://www.centralnacionalunimed.com.br/contratos</a>

# Regras de Comercialização



Item	Descrição	Regra
1	Regra de Área de atuação	<b>CNPJ da empresa dentro da nossa área de atuação.</b> *Vide tabela de área de atuação disponível na página: <a href="http://www.centralnacionalunimed.com.br/corretor">http://www.centralnacionalunimed.com.br/corretor</a>
2	Empresa com CNPJ fora da nossa área	Consulte o executivo de vendas de sua unidade.
3	Envio de documentos	Consultar checklist de documentação obrigatória, disponível na página: <a href="http://www.centralnacionalunimed.com.br/corretor">http://www.centralnacionalunimed.com.br/corretor</a>
4	CNPJ	São aceitas apenas empresas com CNPJ Ativo. As empresas de natureza jurídica individual (MEI, EIRELI, Requerimento de empresário, Sociedade Unipessoal e Sociedade Limitada Unipessoal) obrigatoriamente devem atender as condições abaixo, estabelecidas pela RN 432: <b>a)</b> Ter no mínimo 06 meses de registro, a contar da data de abertura até a data da assinatura do contrato junto a CNU; <b>b)</b> Entregar um termo de responsabilidade ou carta de ciência da abertura da empresa com firma reconhecida em cartório.  <b>Para empresas registradas no município de São Paulo é obrigatória a Inscrição Municipal (CCM - Cadastro de Contribuintes Imobiliários)</b>
	CNPJ de filial	Não há restrição quanto a implantação de contrato através de CNPJ de filial, desde que a matriz não possua plano ativo junto a CNU. Caso a matriz possua contrato ativo conosco, não deve ser implantado novo contrato para a filial. A mesma deve ser incluída como lotação no contrato já existente, através da movimentação cadastral.
	CNPJs Coligados	São empresas coligadas as que possuem CNPJs diferentes com sócios em comum. Estas empresas podem optar por fazer um único contrato. Além dos sócios em comum, são aceitas coligadas de sócios com vínculo familiar, mediante apresentação de documentos que comprovem o vínculo. Cada empresa coligada deve ter no mínimo um titular cadastrado. É obrigatório o preenchimento e assinatura de aditamento contratual para inclusão de participantes. As empresas podem optar pelo faturamento por contrato (único) ou por empresa (separado). A opção de faturamento desejado deve ser informada junto ao envio da proposta.

# Regras de Comercialização



Item	Descrição	Regra
5	CEI/CAEPF	<p><b>Aceitamos.</b></p> <p>Deve ser apresentado o comprovante de matrícula do CEI/CAEPF.</p> <p><b>Importante: A partir de Janeiro/2020, só será aceito o CAEPF, pois o CEI foi extinto. É obrigatório que o responsável realize a alteração para CAEPF.</b></p> <p><b>Orientações sobre o CEI/CAEPF:</b></p> <p>Isenta a necessidade de CNPJ para os empresários que o possuem. Este documento se destina:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Ao Proprietário do imóvel;</li><li>• O dono da obra ou incorporador de construção civil, sendo ele pessoa jurídica ou física;</li><li>• A construtora (ou líder do consórcio) quando contratada por empreitada total;</li><li>• O contribuinte que tiver pelo menos um funcionário prestando serviço para ele; médicos e dentistas também se enquadram nesse item;</li><li>• Os proprietários de cartórios; nesse caso, a inscrição no CAEPF deve ser feita em nome do proprietário;</li><li>• Ao produtor rural contribuinte individual.</li></ul>
6	Empresas do Ramo da Saúde e outras atividades econômicas	<p>Consulte o executivo de vendas de sua unidade.</p>
7	CNPJ de Entidades, Igrejas, Sindicatos, Associações, Cooperativas, Condomínios, Organizações e Afins (Empresas de Ata e Estatuto)	<p>Contratação apenas para os funcionários celetistas, que estejam no FGTS (categoria 01) ou Esocial. Para estas empresas, não aceitamos cópia autenticada da CTPS para comprovação de vínculo.</p> <p>Solicitamos carta de ciência, de que a elegibilidade para inclusão é somente dos funcionários, tanto na adesão como na movimentação cadastral.</p> <p>Conforme a RN 195, não há elegibilidade para adesão dos Associados (diretores, conselheiros, cooperados, filiados, entre outros). Para estes são destinados os planos coletivos por adesão.</p>

Item	Descrição	Regra
7	<b>CNPJ de Entidades, Igrejas, Sindicatos, Associações, Cooperativas, Condomínios, Organizações e Afins (Empresas de Ata e Estatuto)</b>	<p>Dos membros da Ata (Diretoria), excepcionalmente, aceitamos o Presidente e seus dependentes, durante o período do seu mandato, desde que haja adesão de no mínimo 1 funcionário celetista, com o vínculo com a empresa comprovado mediante apresentação do FGTS (GFIP) ou E-social.</p> <p>Nesta situação é exigida carta de ciência de que o mesmo só é elegível durante o período do seu mandato.</p> <p><b>Importante: Nenhum outro membro da ata tem elegibilidade para adesão ao plano.</b> Para estas empresas, prestadores de serviço (PJ) não são elegíveis.</p>
8	<b>Cartórios</b>	<p>São aceitos desde que possuam CNPJ. Deve ser enviada a seguinte documentação: <b>a)</b> Carta de outorga ou; <b>b)</b> Declaração da Secretária da Justiça para cartórios.</p> <p>O tabelião é o responsável pelo cartório durante o período de sua nomeação, portanto deve ser enviado o CEI/CAEPF do tabelião.</p>
9	<b>Prestadores de Serviço (PJ)</b>	<p>São elegíveis apenas os prestadores de serviço pessoa jurídica. Aceitação apenas nos contratos Porte II e III, limitado a 10% da massa inicial. Ex.: 30 vidas, aceito 3 titulares prestadores. Deve ser apresentada a seguinte documentação: <b>1</b> - Aditamento contratual de inclusão de participantes; <b>2</b> - Documentação da empresa prestadora; <b>3</b> - Contrato de prestação de serviços, assinado por ambas as partes e com firma reconhecida em cartório.</p>
10	<b>Afastados</b>	<p>Contratos com beneficiários afastados são analisados sob os seguintes critérios: <b>a)</b> Afastamento pelo INSS: Deverá ser enviado relatório médico e laudos de exames dos beneficiários afastados; <b>b)</b> Afastamento por Licença Maternidade: Deve ser entregue o resumo da alta hospitalar, da mãe e do RN, e resultado do teste do pezinho.</p>
11	<b>Inativos (massa de demitidos e aposentados)</b>	<p>Deverá ser apresentado o E-social, para comprovação da situação (demitido ou aposentado) e Carta de Permanência da Operadora/Administradora ou Relatório Analítico do contrato da empresa.</p> <p>Os beneficiários inativos devem ser enviados em layout separado. Devem ser enviados pela empresa, as seguintes informações da massa inativa:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Situação do beneficiário (se aposentado ou demitido);</li> <li>• Quantidade de meses de contribuição;</li> <li>• Data do término do benefício na situação de inativos (que constava na outra Operadora).</li> </ul>

# Regras de Comercialização



Item	Descrição	Regra
12	<b>Planos com e sem coparticipação e/ou regional e nacional no mesmo contrato</b>	Aceitamos, independentemente do CBO.
13	<b>Beneficiários acima de 64 anos</b>	Regra de 30% da massa inicial. <b>Sócios, titulares e dependentes com idade superior 64 anos (64 anos, 11 meses e 29 dias), informe-se diretamente com o executivo de vendas de sua unidade.</b>
14	<b>Documento pessoal dos Sócios</b>	Apresentação obrigatória para os sócios administradores (que assinam pela empresa), mesmo que não estejam aderindo ao plano.
15	<b>Regra Tabela Compulsória</b>	<p><b>Aceitação de todas as empresas:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 100% GFIP; ou</li> <li>• 100% quadro societário; ou</li> <li>• Empresário Individual (MEI, ME, EPP, Eireli, Sociedade Unipessoal), sem a necessidade de GFIP negativa.</li> </ul> <p><b>Exceções:</b></p> <p><b>Desligamento comprovado do funcionário:</b> Enviar termo de rescisão ou E-social ou FGTS da competência do desligamento.</p> <p><b>Possuidores de plano de saúde junto a outras operadoras:</b> Enviar carta de permanência da operadora atual atualizada (do mês) e o plano na outra operadora precisa estar ativo.</p> <p><b>Possuidores de plano de saúde junto à CNU:</b> Encaminhar cópia da carteirinha CNU.</p> <p>Em caso de contratos com Coligadas ou Lotações (matriz e filiais), todas as empresas deverão seguir a Regra de Adesão Compulsória, ou seja: <b>100% FGTS</b> ou <b>100% quadro societário</b>.</p>

# Checklist Documentação PME



Empresa	1	Resumo da contratação PME (contrato), devidamente preenchido, datado, assinado e carimbado pelo responsável contratante;
	2	Cartão CNPJ da empresa;
	3	Documentação da empresa (contrato social e suas atualizações, requerimento de empresário, certificado de microempreendedor individual entre outros);
	3.1	Para empresas individuais (MEI, EIRELI, Requerimento de empresário e sociedade unipessoal): obrigatório entregar o Termo de responsabilidade pessoa jurídica, assinado e com firma reconhecida do responsável (RN 432).
	4	Documento pessoal com CPF dos sócios/sócio administrador;
		<u>Comprovante de vínculo empregatício:</u> <b>Funcionários:</b> <b>a)</b> FGTS completo - GRF, Listagem, protocolo e quitação - competência atual (até duas competências antes da entrega da proposta) ou <b>b)</b> E-social ou <b>c)</b> Cópia da Carteira de trabalho autenticada* - páginas da identificação (qualificação civil e foto), página do contrato de trabalho junto à página anterior e seguinte ao registro (mesmo que em branco).  <b>*Apenas para comprovar vínculo empregatício de funcionário recém-admitido (até 45 dias da data de admissão).</b>
5	<b>Funcionários temporários:</b> <b>a)</b> Cópia do contrato de trabalho temporário, firmado entre: empresa contratante, empresa de trabalho temporário e empregado.  <b>Estagiários:</b> <b>a)</b> Cópia do Termo/Contrato de estágio entre estudante, empresa e instituição de ensino.  <b>Procurador ou Administrador:</b> <b>a)</b> Procuração lavrada em cartório, com poderes para gerir e administrar.  <b>Prestadores de serviço PJ:</b> <b>a)</b> Contrato de prestação de serviços com firma reconhecida em cartório + documentação da empresa prestadora.	
6	Layout de implantação preenchido.	

# Checklist Documentação PME



## Beneficiários

Declaração de saúde (DPS)\* de todos os proponentes, devidamente preenchida, datada e assinada pelo titular (um documento por grupo familiar).

\*Apenas para contratos de 02 a 29 vidas - porte I.

### 7 Observação para Titulares menores de 18 anos:

- Titulares menores de 16 anos = Declaração de saúde deve ser assinada pelo responsável legal do menor.
- Titulares menores entre 16 e 18 anos = Declaração de saúde deve ser assinada pelo titular e pelo seu responsável legal.

Em ambas as situações, deve ser enviado o documento do responsável legal.

8 Documento de identificação com CPF (RG ou CNH): para titulares e dependentes maiores de 18 anos;

9 Certidão de nascimento: para filhos menores de 18 anos (pode ser substituída pelo RG caso já possua). Caso já possuam CPF o mesmo deve ser enviado;

10 Comprovante de residência atual com CEP - obrigatório para o titular;

Comprovação de vínculo familiar:

### Para dependentes Cônjuge ou companheiro (a):

- a) Certidão de casamento ou;
- b) Escritura pública de União estável (lavrada em cartório) ou;
- c) Declaração Simples de União estável, assinada e com firma reconhecida de ambos, junto com 02 complementos, que podem ser: comprovante de filhos em comum, comprovantes de endereço em comum, conta conjunta ou declaração de IR;
- d) Certidão de nascimento de filhos em comum, junto com 02 complementos que podem ser: comprovantes de endereço em comum, conta conjunta ou declaração de IR.

11

### Para filhos:

- a) Certidão de nascimento ou documento de identidade.

### Para enteados:

- a) Certidão de Nascimento ou documento de identidade + certidão de casamento ou escritura pública de união estável do pai ou da mãe.

### Para Netos:

- a) Certidão de nascimento.

**Para Irmãos:**

a) Documento de identificação (RG ou CNH).

**Para Sobrinhos:**

a) Certidão de nascimento ou documento de identificação (RG ou CNH) + documento de identificação (RG ou CNH) do responsável legal (pai/mãe) que possua o vínculo com o titular.

**11 Para filhos incapazes:**

a) Declaração que comprove o diagnóstico, acompanhada do CID 10 não genérico. Esta declaração deve ser legível, estar em papel timbrado com identificação clara da instituição em que foi realizada. A mesma tem que ser feita por Médico com identificação clara do nome e do CRM e deve conter:

- Descrição pormenorizada das limitações do paciente;
- Causa etiológica do diagnóstico e data da ocorrência do evento;

b) Exames complementares que comprovem o diagnóstico.

**12** Resultado do Teste do pezinho para recém-nascidos, até 06 meses do nascimento (180 dias);**Para análise de redução de carências:**

a) Carta de permanência/carência da operadora anterior ou;

b) Cópia das carteirinhas (frente e verso) junto com os 03 últimos boletos pagos, com comprovante de pagamento ou;

**13** c) Carta de permanência da administradora junto com a cópia das carteirinhas – frente e verso.

\*Caso na carteirinha não conste a data de inclusão, obrigatoriamente deve ser enviada a carta de permanência.

**Para solicitar análise de custo médio, entrar em contato com o executivo de vendas de sua unidade.****Junto ao pedido, deverá ser enviada a seguinte documentação:****14** **1)** Formulário de cotação preenchido;  
**2)** Relação de funcionários afastados, crônicos ou em home care, contendo nome, data de nascimento, Cids e produto escolhido (quando houver);

Entre outros documentos complementares.

De acordo com a necessidade, podemos solicitar relatório médico, laudos de exames e relatório de sinistralidade do plano anterior.

# Checklist Documentação PME



## Importante:

Para os contratos PORTE II (30 a 99 vidas), não é necessário enviar documentos pessoais – RG, CPF e comprovante de residência. Necessário enviar apenas o comprovante de vínculo familiar para os dependentes.

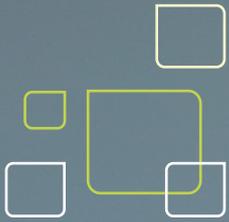
Para contratos PORTE III (100 a 199 vidas), não é necessário envio de nenhum documento pessoal nem vínculo familiar.

Durante o processo de análise, podem ser solicitados quaisquer outros documentos adicionais, necessários para confirmação de informações ou para a implantação.

## Observação referente à CTPS Digital:

Todas as empresas que poderão utilizar a carteira de trabalho digital, possuem obrigatoriedade de utilização do E-social, desta forma, para estes casos, deve ser enviado o E-social em substituição a cópia da CTPS.

As empresas que não utilizam o E-social, obrigatoriamente deverão continuar utilizando a CTPS em papel.





*Redução de  
Carências*

## Tabela de Redução de Carências – Implantação de Novos Produtos

Procedimento	Tempo de Carência		
	Carência Padrão (contratual)	Com Redução Parcial (plano anterior de 06 a 11 meses)	Com Redução Total (mais de 12 meses de plano)
Urgência e Emergência	24H	24H	0
Consultas	30 DIAS	24H	0
Exames e Procedimentos/Terapias Básicos	30 DIAS	24H	0
Exames Especiais	180 DIAS	90 DIAS	0
Procedimentos/ Terapias Especiais	180 DIAS	90 DIAS	0
Internações	180 DIAS	150 DIAS	0
Parto	300 DIAS	300 DIAS	300 DIAS
CPT (Cobertura parcial temporária para doenças pré-existent)	24 MESES	24 MESES	24 MESES

Para beneficiários com idade superior a 64 anos (64 anos, 11 meses e 29 dias), informe-se diretamente com o executivo de vendas de sua unidade.

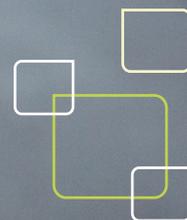
## Lista das operadoras congêneres

**Válida para todas as unidades de negócio**

Allianz, Amepplan, Amil, Assefaz, BB Seguros, Bio Vida, Bradesco Saúde, Caixa Seguros (Rede Gama e Saúde Caixa), Care Plus, Cassi, Dix Saúde, Fundação Itaú (Auto Gestão Itaú), Gama Saúde, Geap, GNDI (Notre Dame Intermédica), Golden Cross, Green Line, Hapvida, Hospital Adventista, Lincx, Marítima, Medial, Mediservice, Omint, One Health, Pame, PlanSaúde (Hospital Bom Samaritano), Plena Saúde, Porto Seguro, Promédica, SAMEL, Santa Helena, São Cristóvão, Saúde Caixa, Saúde Casseb, Saúde Sim, Slam, Sompo Seguros, Sul América, Transmontano, União Médica, Unihosp e Unimed's (incluindo FAMA).

A man with a beard and a backpack is looking at his smartphone on a city street at night. The background is blurred with city lights.

*Informações  
Importantes*

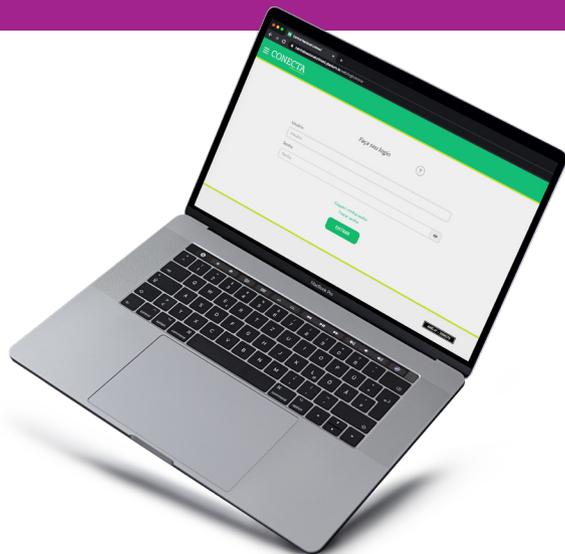


## Plataforma **Conecta**

### Conheça o CONECTA da Central Nacional Unimed.

Uma **plataforma 100% digital** para você fazer o gerenciamento das suas vendas, elaboração e acompanhamento das propostas. Do cadastro à efetivação, tudo de forma simples e em um único lugar para você ter total visibilidade.

Assista o vídeo explicativo no site [centralnacionalunimed.com.br](http://centralnacionalunimed.com.br) na área do **CORRETOR PME**, solicite o login a sua corretora e tenha acesso a todas as facilidades do **CONECTA**.



Busca garantir uma experiência de comercialização 100% digital de um produto PME.

Mais comodidade por meio de aceleradores de busca de CEP, CPF e CNPJ para preenchimento automático.



As opções são apresentadas na forma de diálogo, permitindo verificar qual o melhor plano de acordo com as necessidades e capacidade de pagamento do cliente.

É possível cadastrar as propostas pelo tablet ou smartphone.





## Portal do **Corretor**

**Acesse regularmente e esteja atualizado com os conteúdos e campanhas para potencializar as suas vendas!**

No **Portal do Corretor** você tem acesso aos materiais de apoio a vendas como o portfólio de produtos, folders, tabela de preços, rede credenciada e enxoval de peças como WhatsApp, e-mail marketing e outros.

[www.centralnacionalunimed.com.br/corretor](http://www.centralnacionalunimed.com.br/corretor)

Para mais informações referentes ao uso da ferramenta, acesso, dúvidas, senha, entre outros assunto, entre em contato com o seu executivo de vendas da Central Nacional Unimed.

## Descritivo dos Planos



### PLANO Clássico

Plano de abrangência regional sob medida, com e sem coparticipação, enfermaria e excelente custo-benefício.



### PLANO Estilo

Plano de abrangência nacional, no qual você escolhe o tipo de acomodação, participação e conta com reembolso.



### PLANO Absoluto

Plano de abrangência nacional, acomodação em apartamento conta com reembolso e com e sem coparticipação.



### PLANO Superior

Plano com ampla rede de hospitais e laboratórios, acomodação em apartamento, com opção de coparticipação e reembolso.



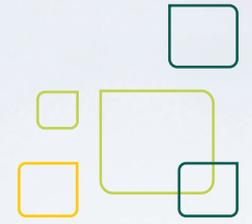
### PLANO Exclusivo

O mais completo dos planos, com hospitais e laboratórios de ponta, acomodação em apartamento, cobertura nacional e reembolso.

Área de Comercialização CNU	
Unidade de Negócio	Municípios
<b>São Paulo</b>	Barueri, Biritiba-Mirim, Caieiras, Carapicuíba, Cotia, Diadema, Embu Das Artes, Embu-Guaçu, Guararema, Itapecerica da Serra, Itapevi, Jandira, Juquitiba, Mairiporã, Mauá, Mogi das Cruzes, Osasco, Pirapora do Bom Jesus, Poá, Ribeirão Pires, Santana de Parnaíba, Santo André, São Bernardo do Campo, São Caetano do Sul, São Lourenço da Serra, São Paulo, Suzano, Taboão Da Serra e Salesópolis.
<b>Brasília</b>	Brasília e cidades satélites: Gama, Taguatinga, Brazlândia, Sobradinho, Planaltina, Paranoá, Núcleo Bandeirante, Ceilândia, Guará, Cruzeiro, Samambaia, Santa Maria, São Sebastião, Recanto das Emas, Lago Sul, Riacho Fundo, Lago Norte, Candangolândia, Águas Claras, Riacho Fundo II, Sudoeste, Octogonal, Varjão, Park Way, Scia, Sobradinho II, Jardim Botânico, Itapoã, Sia, Vicente Pires e Fercal.
<b>São Luís</b>	Alcântara, Bacabal, Caxias, Chapadinha, Paço do Lumiar, Raposa, Rosário, Santa Inês, São José de Ribamar e São Luís.
<b>Salvador</b>	Acajutiba, Alagoinhas, Cachoeira, Camaçari, Candeias, Catu, Dias D'ávila, Entre Rios, Esplanada, Itaparica, Lauro de Freitas, Madre de Deus, Mata de São João, Pojuca, Ribeira do Pombal, Salvador, Santo Amaro, São Francisco do Conde, São Sebastião do Passe, Simões Filho e Vera Cruz.
<b>SAJ (Santo Antônio de Jesus)</b>	Amargosa, Aratuípe, Caíru, Camamu, Castro Alves, Conceição do Almeida, Cruz das Almas, Dom Macedo Costa, Elísio Medrado, Gandu, Igrapiúna, Itamari, Ituberá, Laje, Muniz Ferreira, Mutuípe, Nazaré, Nilo Peçanha, Nova Ibiá, Piraí do Norte, Presidente Tancredo Neves, Salinas da Margarida, Santa Terezinha, Santo Antônio de Jesus, São Felipe, São Felix, São Miguel das Matas, Sapeacu, Taperoá, Teolândia, Valença, Varzedo e Wenceslau Guimarães.

## Área de Comercialização CNU

Unidade de Negócio	Municípios
<b>Feira de Santana</b>	Água Fria, Amélia Rodrigues, Andaraí, Anguera, Antônio Cardoso, Araci, Baixa Grande, Biringinga, Boa Vista do Tupim, Boninal, Bonito, Boquira, Candéal, Cansanção, Canudos, Capela do Alto Alegre, Conceição da Feira, Conceição do Coite, Conceição do Jacuípe, Coração de Maria, Euclides da Cunha, Fátima, Feira de Santana, Gavião, Iaçú, Ibiquera, Ibitiara, Ichu, Ipecaetá, Ipira, Iraquara, Irara, Itaberaba, Itaete, Itatim, Lajedinho, Lençóis, Macajuba, Marcionílio Souza, Monte Santo, Mucugê, Nordestina, Nova Fátima, Nova Redenção, Novo Horizonte, Novo Triunfo, Palmeiras, Pé de Serra, Piatá, Pintadas, Piritiba, Queimadas, Quijingue, Rafael Jambeiro, Retirolândia, Riachão do Jacuípe, Ruy Barbosa, Santa Barbara, Santaluz, Santanópolis, Santo Estevão, São Domingos, São Gonçalo dos Campos, Seabra, Serra Preta, Serrinha, Souto Soares, Tanque Novo, Tanquinho, Tapiramutá, Teofilândia, Terra Nova, Tucano, Utinga, Valente e Wagner.
<b>Ilhéus</b>	Aratacá, Canavieiras, Ilhéus, Itacaré, Mascote, Santa Luzia, Uma e Uruçuca.
<b>Itabuna</b>	Almadina, Aurelino Leal, Barro Preto, Buerarema, Camacan, Coaraci, Firmino Alves, Floresta Azul, Gongogi, Ibicarai, Ibirapitanga, Itabuna, Itaju do Colônia, Itajuípe, Itapé, Itapitanga, Itororó, Jussari, Marau, Pau Brasil, Santa Cruz da Vitória, São José da Vitória, Ubaitaba e Ubatã.
<b>Manaus</b>	Manaus.



**Contatos  
Úteis**



**Central de Atendimento ao  
Beneficiário – SAC (24h)**

**0800 942 0011**

**Central de Atendimento das  
Assistências (24h)**

**0800 727 3045**

**Central de Atendimento PME  
(2ª a 6ª das 8h às 19h)**

**0800 942 1930**

**Assistente Virtual – Carol**

**(11) 3268-7020**



**Link de acessos para facilitar a busca e divulgação:**

**Conecta**

[centralnacionalunimed.planium.io/web/login/entrar](http://centralnacionalunimed.planium.io/web/login/entrar)

**Grande Plano**

[www.grandeplano.com.br](http://www.grandeplano.com.br)

**Informações Contratuais**

[www.centralnacionalunimed.com.br/contratos](http://www.centralnacionalunimed.com.br/contratos)

**Consulte as Assistências que  
atendem ao seu produto:**

[www.centralnacionalunimed.com.br/assistencias](http://www.centralnacionalunimed.com.br/assistencias)

**E-mails por praça:**

**ADM PME Bahia**

[admpmebahia@centralnacionalunimed.com.br](mailto:admpmebahia@centralnacionalunimed.com.br)

**ADM PME Brasília**

[admpmebrasil@centralnacionalunimed.com.br](mailto:admpmebrasil@centralnacionalunimed.com.br)

**ADM PME Manaus**

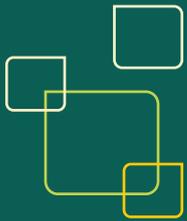
[admpmemanaus@centralnacionalunimed.com.br](mailto:admpmemanaus@centralnacionalunimed.com.br)

**ADM PME São Luís**

[admpmesaoluis@centralnacionalunimed.com.br](mailto:admpmesaoluis@centralnacionalunimed.com.br)

**ADM PME São Paulo**

[comercialpme@centralnacionalunimed.com.br](mailto:comercialpme@centralnacionalunimed.com.br)



CUIDAR DE VOCÊ. ESSE É O PLANO.



somos **coop**»

---

 **Dúvidas?** Fale com o seu executivo de vendas.