

CRIATIVIDADE PARA COMBATER A CRISE

20 de junho de 2016



Diante da atual conjuntura brasileira, nada mais natural que Operadoras de Planos Saúde - OPS e Seguradoras Especializadas em Saúde - SES usem o máximo de sua capacidade criativa para diminuir seus custos. Melhor ainda quando esta criatividade está em linha com o panorama regulatório brasileiro e já foi testada com resultados positivos em outros países.

Os recentes dados do Instituto de Estudo de Saúde Suplementar - IESS não são nada animadores para o mercado de saúde suplementar brasileiro. A inflação médica ultrapassou 19% no ano de 2015, onde maior peso pertence ao item internação.

Outro ponto desanimador é a crescente perda de beneficiários observada nos boletins periódicos da Agência Nacional de Saúde Suplementar - ANS.

Porque não nos basearmos em alguns modelos que tentam diminuir o alto custo e ampliar o número de beneficiários. Como exemplo, tomamos um novo modelo de desenho de produto conhecido como Value-based Insurance, ou seguro baseado no valor.

Este modelo visa aumentar a qualidade dos cuidados de saúde produzindo melhores resultados assistenciais e econômico-financeiros para garantir sustentabilidade da saúde suplementar, através de incentivos financeiros para o consumidor ou de mudança na remuneração dos prestadores. Observe que este é o cerne de recentíssima discussão na ANS, que propôs modelos que sugerem cuidados diferenciados para idosos, oncologia e odontologia.

Ao agir de forma preventiva, cobrindo visitas de bem-estar e tratamentos, como medicamentos para controlar a pressão arterial ou diabetes a baixo custo, a OPS/SES não só está em linha com pensamentos da ANS, como também podem diminuir seus gastos nos ditos grandes riscos, tais como internações.

No entanto, temos que trazer este produto para a ótica brasileira. Quando falamos em incentivos financeiros pode nos induzir a redução da Contraprestação. Contudo, não faz o menor sentido uma redução na contraprestação no momento econômico-financeiro delicado pelo qual estamos passando. Entretanto, podemos nos valer desta ideia sobre as contribuições não pecuniárias, tal como a coparticipação.

Sabemos que o modelo coparticipado é um dos preferidos pelas empresas de forma a diminuir seus custos com funcionários e desta forma podemos utilizar este dispositivo para atingir uma grande porção do mercado de planos Empresariais. Assim, pode-se incentivar a utilização de baixo custo, visando a qualidade dos cuidados a saúde para evitar o alto risco, através da redução ou até mesmo eliminação da coparticipação, para usuários que se disponibilizem a participar destes programas.

Já no que tange a parte de mudança na remuneração de prestadores, sabemos que este modelo será de grande desafio, visto que teremos que romper barreiras da própria formação médica brasileira. Contudo, OPS verticalizadas terão maior facilidade para adotá-lo.

Desenhos semelhantes estão sendo usados nos Estados Unidos e demonstraram bons resultados até então, tanto para diminuição de internações como também angariação de novos clientes.

Para decidir quais os procedimentos são os mais eficazes e eficientes, as OPS/SES podem utilizar dados baseados em evidências para projetar seus planos. Sabe-se que dados sobre a eficácia deste modelo são limitados, mas os primeiros resultados têm sido promissores.

Lembramos que desde de 30 de maio de 2016 a ANS está recebendo inscrições de OPS/SES e prestadores de serviços interessados em aderir ao projeto "Idoso Bem Cuidado".

CONTATO

Para maiores informações ou comentários, por favor, contate:

Daniela Mendonça
Daniela.mendonca@milliman.com
+1 55 21 22106313