

Por Vivian Ito

Novo foco. Após obter bom resultado com ações para doentes crônicos, planos querem, junto com as empresas, estimular pessoas saudáveis a evitar doenças e reduzir sinistralidade

Após esgotar as saídas para redução de custos, as operadoras de saúde e as empresas contratantes devem se unir para elevar a rentabilidade dos planos e diminuir, através de programas ao beneficiário, o uso irracional dos serviços com programas de autocuidado. Para empresas como a Amil e SulAmérica, a ação é a cartada final para cortar gastos.

Atualmente, um dos maiores desafios da saúde suplementar é a contenção dos custos. Só no acumulado dos últimos 12 meses, terminados em março, a despesa total - custos assistenciais, administrativos e impostos - das operadoras médico-hospitalares e odonto- lógicas atingiu R\$ 134,8 bilhões, superando as receitas de contraprestações - recursos provenientes das mensalidades - em R\$ 351 milhões.

De acordo com especialistas, para reverter o quadro é necessário que as empresas mudem o foco das ações da doença para a saúde. "O caminho é fechado e esta é a única forma de conter os custos. Mas ele não é natural, por isso é preciso investir em programas de autocuidado que ensinem à população a se manter saudável", afirma a CEO da Aliança para Saúde Populacional (Asap), Milva Gois.

Antes de implementar os programas é necessário que as empresas invistam em mapeamento dos níveis de saúde existentes em seu quadro, elaborem ações exclusivas, trabalhem no engajamento, saibam como mensurar os programas para integrar as ações. "Para conseguir as informações necessárias, as empresas devem integrar os dados da saúde assistencial e ocupacional. O mesmo conselho serve para as ações, devem estar integradas para ter resultados".

O maior desafio na hora de realizar os programas, segundo Milva, é manter o engajamento dos funcionários. "Uma das formas mais tradicionais para incentivar é na remuneração variável, onde a participação nos programas é levado em consideração para premiação e bônus. Mas a mudança deve ser de hábito", diz Milva.

Investimentos

A operadora SulAmérica iniciou o programa de prevenção de doenças Saúde Ativa em 2002 e já atendeu mais de 100 mil pessoas. Hoje a rede possui 30 mil beneficiários em acompanhamento e deve receber um investimento de R\$ 40 milhões em 2015. "Oferecemos o programa para as empresas como parte do plano de saúde sem custo extra", diz a superintendente de saúde e odonto da SulAmérica, Regina Mello.

Segundo ela, a empresa tem realizado investimentos em tecnologia dentro do programa para conseguir ampliar a segmentação e abrangência. "Não atendemos apenas beneficiários, mas também os dependentes", diz. Com a ação, é possível fazer uma avaliação de bem-estar do beneficiário - dimensão psicológica, social, o ambiente de trabalho e de comunidade em que vive. "Com estes dados fazemos um relatório sobre como melhorar a saúde nestas condições e então mandamos lembretes sobre o que precisa trabalhar", diz.

Questionada sobre os resultados do programa, a especialista afirma que é mais difícil de medir os efeitos que os programas para doentes crônicos. "O retorno demora entre quatro e cinco anos. Já em programas para doentes crônicos é possível reduzir em 19,3% os custos médios por paciente. Em 2014, tivemos uma economia de R\$ 59 milhões em sinistro", diz.

Diferente dos programas para pacientes crônicos, Regina afirma que o maior desafio destas ações é convencer o paciente. "O paciente crônico entende que precisa se cuidar, mas para quem está saudável é difícil entender. Por isso temos parceria com a Health Coaching. Assim entendemos os anseios e dificuldades de cada um".

Tecnologia da informação

Na Amil, as ações mais tradicionais são o 'Programa Amil de Qualidade de Vida' e o 'Programa de Gestão de Pacientes de Risco'. "No nosso grupo de doenças crônicas acompanhados já tivemos uma redução de 22% no custo médio da internação e 40% do uso das unidades de pronto socorro", analisa o diretor institucional da Amil, Antonio Jorge Kropf.

Para conseguir atingir um maior número de pacientes acompanhados de forma mais efetiva, o executivo afirma que o ideal é conseguir aumentar a base de dados fornecidos pela saúde suplementar. "Nosso anseio é que as informações oferecidas para a Agência Nacional da Saúde Suplementar (ANS) sejam fornecidas para fins de pesquisa e novas soluções para a população. Dessa forma, por exemplo, conseguiríamos acompanhar o histórico clínico do paciente para ver quais as necessidades dele", enfatiza.

Para ele, a tecnologia é um dos principais aliados na aplicação dos programas. "Quem souber usar isso conseguirá avançar. Alocando as pessoas nas melhores unidades de saúde para seu problema, além de fazer um monitoramento. Devemos sair da medicina quantitativa. Mas para isso os indivíduos devem assumir responsabilidade pela sua saúde. O programa ajuda nessa conscientização", conclui.

Caso de sucesso

Mirando nos resultados dos programas de autocuidado, a General Eletric (GE) criou em 2008 o programa HealthAhead. "Os pilares são: alimentação saudável, diminuição do tabagismo, incentivo de atividade física e outras ações que miram o bem-estar", explica a gerente de programas de saúde da GE, Márcia Agosti.

O programa nasceu no Brasil e dois anos depois foi incorporado na cultura global da empresa. "O programa tem cerca de 50 requisitos e entre eles está que o líder de negócio deve guardar parte de seu orçamento para o programa, além de criar um comitê da saúde", explica.

Dentro das ações está a consultoria com um treinamento para desenvolver um trabalho conjunto de como mudar os hábitos e promover um o bem-estar. "O aporte para que os comitês desenvolvam as ações é de US\$ 800 mil", informou.

No total, já passaram mais de 4,5 mil funcionários pelo programa e entre os resultados obtidos estão 12% de queda de absenteísmo, redução de 8% no índice de reajuste dos planos de saúde e 68% de pessoas com mudanças de hábitos. "A meta para este ano é reduzir em 1% absenteísmo e que os gastos com saúde não sejam superior a 3%. A criação do programa foi estratégico para entender os riscos de doenças na empresa e conseguir mapear os perfis existentes", conclui a executiva.

Fonte: [DCI](#), em 25.08.2015.