

Investir em medicina preventiva é hoje uma prioridade estratégica para os serviços de saúde no Brasil, tanto na rede pública quanto entre as operadoras privadas.

Com o [envelhecimento da população](#) e a preocupação da sociedade com a qualidade de vida, passou-se a valorizar ainda mais uma visão preventiva, que busca mudar o foco do tratamento de doentes para a **promoção da saúde**.

Mas antes de se precipitar e sair planejando ações, você deve verificar se a sua operadora está realmente preparada para implantar esta nova abordagem na rotina de atendimento aos beneficiários.

Antes de dar o primeiro passo, é preciso saber se realmente é o momento certo para investir em medicina preventiva.

Para isso, é necessário avaliar algumas questões importantes referentes à gestão da sua operadora:

O peso dos custos assistenciais

A primeira questão que deve ser avaliada antes de se tomar uma decisão sobre implantar ou não ações preventivas é a análise financeira.

O gestor precisa verificar como está o volume das despesas com tratamentos de doenças e examinar se esses gastos poderiam estar sendo destinados a exames e consultas dentro de programas de promoção da saúde.

Nesse contexto, dar atenção a beneficiários com **multimorbidade** é imprescindível. Assim que você tiver esgotado essas atenções, amplie o foco para outros perfis de saúde de acordo com a participação de cada um nas despesas da sua operadora.

Este artigo explica em mais detalhes como fazer o [controle dos custos assistenciais](#) em operadoras de saúde.

Faixa etária dos beneficiários

Outro ponto fundamental que deve ser levado em conta na decisão de investir em medicina preventiva é a idade média dos beneficiários.

Se for identificado que existe uma grande parcela de pessoas idosas entre os usuários do plano, é alta a possibilidade de haver uma [alta demanda por internações](#), consultas e tratamentos.

Sendo assim, um trabalho de promoção e prevenção de doenças torna-se não apenas possível, como **necessário**.

Se você utilizar um bom sistema de gestão para medicina preventiva, poderá ter facilmente estas informações sempre à mão, com relatórios atualizados sobre indicadores de saúde e perfil dos usuários.

Dessa forma, é possível também otimizar o processo de [seleção de elegíveis](#) e direcionar seus programas de saúde para o público mais indicado para cada situação.

Região atendida pelo plano

Quando se pensa na viabilidade de fazer um investimento em medicina preventiva, o gestor precisa pensar também na região de abrangência dos serviços da operadora.

Vale fazer uma análise aprofundada sobre as principais questões de saúde nos locais **onde seus beneficiários moram ou trabalham**.

Por exemplo, se a maioria dos cadastrados reside em uma cidade com altos índices de poluição, a probabilidade de desenvolver [doenças respiratórias](#) é maior, em comparação com moradores de regiões menos poluídas.

Nesses casos, um planejamento adequado dos programas de medicina preventiva pode evitar futuras complicações entre essas populações e diminuir os gastos com tratamentos caros mais adiante.

Capacidade de planejamento

E já que falamos em planejamento, esta é também uma questão fundamental para a implantação de ações de prevenção e programas de promoção da saúde.

Se a sua operadora decidir pelo investimento nessa área, tais ações precisam ser [muito bem planejadas](#) e colocadas em prática de acordo com uma linha de atuação previamente definida.

Dentro do seu planejamento, é preciso abordar a questão da prevenção em todos os seus aspectos.

Baseie-se nas informações do sistema de gestão para verificar se as maiores necessidades estão no atendimento primário, secundário ou terciário. Contudo, não deixe de promover ações nos [três níveis de atenção](#).

Lembre-se:

Investir em medicina preventiva é uma decisão que deve ser tomada **baseada em informações**. Somente dessa forma sua operadora conseguirá atingir os objetivos esperados com esse tipo de iniciativa.

Mas quando exatamente devo investir em medicina preventiva?

Bem... como já dissemos, isso vai depender do quanto você conhece a respeito da gestão da sua operadora.

Você pode ter vários objetivos ao implementar ações de promoção da saúde: fidelização da carteira, marketing, etc.

Mas, em linhas gerais, o momento exato para iniciar o investimento em promoção da saúde é quando for necessário **economizar**!

Se você ainda está em dúvida se deve ou não **investir em medicina preventiva**, [confira aqui o artigo](#), onde abordamos os principais motivos para justificar este investimento:

Fonte: Previva, em 01.02.2019.