

## Como avançar em Programas de Promoção da Saúde e Prevenção de Riscos e Doenças na Saúde Suplementar para garantir Escala e Qualidade?

### PROBLEMAS:

#### 1) Regulação

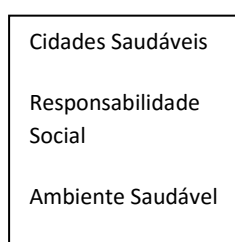
- Envelhecimento ativo = difícil execução
- Perfil de saúde (RES) – preenchimento
- Rever os formulários (FI, FC e FM)
- Tratar diferentes os diferentes (ODONTO)

#### 2) Gestão da saúde (operadora)

- Mudança de modelo assistência
  - Predominância da Gestão Financeira
- Falta de CID – dificulta a ação do ambulatório

- Prescrição X CBO
- Médico → poder  
                  ↓  
                  Descredenciamento  
                  X  
                  Substituição
- Questão financeira da operadora
- Mudança de comportamento

### PROPOSTAS: Incentivos / Regulação/ Gestão da atenção à saúde (OPS)/ Informação



### 1) Incentivos

- Novos incentivos financeiros

### 2) Regulação

- Rever os formulários (FI, FC e FM)
- Necessidade de definição de diretrizes – ANS
- ANS  
Diretrizes e protocolos  
↓  
Linha de cuidado  
Diferença com rede própria
- Criar uma cadeia - Ex: onco – Integração com a saúde ocupacional
- Divulgação dos resultados dos programas

### 3) Informação

- Conhecer o perfil dos beneficiários
- Gestão do conhecimento das informações
- Criação de conselhos de usuários
- Capacitação em análise de dados
- Utilizar dados populacionais Informação
- Informação – forma adequada / gestão do dado

### 4) Gestão da atenção à saúde (OPS)

- Informar o beneficiário
- Separar – gestão financeira / gestão de saúde
- Organização = ambiente saudável
- Conceito de comunidade saudável
- Escala – aumentar comunicação  
Ocupacional + operadora
- Olhar o perfil do risco em saúde  
Quais as principais patologias?
- Custos da Operadora X Dados Epidemiológicos
- Hierarquização { Risco  
Cuidado

- TIC – população saudável

**Considerando os atores:**

**Ans** – Indutora (normativos, informações em saúde, Incentivos regulatórios)

**Contratante de planos** (o que eu quero para meus empregados, poder de negociação  
Operadora beneficiário)

**Prestador** informações aos pacientes (gestão do cuidado) rede fidelização

**Beneficiários** mudança comportamento e adesão

**Operadora** desenvolvimento de programas, gestão do cuidado, usar informações

Informações aos beneficiários

**Construção de Agenda de Compromissos**

**O que fazer? Proposta**

**Como?**

**Quem?**

**Quando?**