



SEMINÁRIO
**PROMOÇÃO
DE SAÚDE NAS
EMPRESAS.**

REALIZAÇÃO:

IESS

INSTITUTO DE ESTUDOS
DE SAÚDE SUPLEMENTAR

**11 DE JUNHO DE 2012
FECOMERCIO-SP**

SEMINÁRIO PROMOÇÃO DE SAÚDE NAS EMPRESAS.

REALIZAÇÃO:
IESS
INSTITUTO DE ESTUDOS
DE SAÚDE SUPLEMENTAR
11 DE JUNHO DE 2012
FECOMERCIO-SP

Visão Operacional do Gerenciamento de Doenças Crônicas

Dr. Carlos Suslik
Diretor de Consultoria em
Gestão de Saúde da PwC



Conceito

Obesidade – Estilo de vida inadequado

#1 café-da-manhã nos EUA



Cuidado!

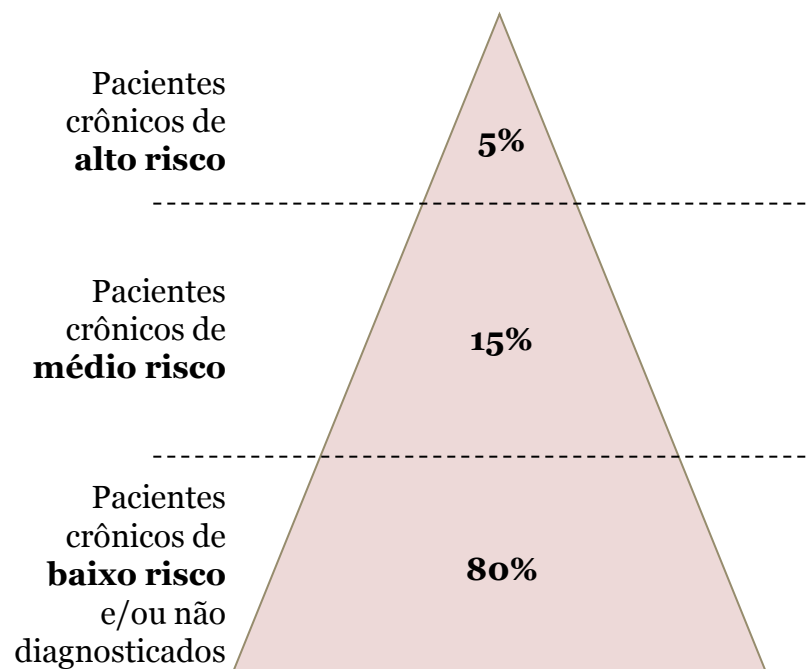
-760 calorias total
-450 calorias da gordura
-2080 mg Sódio
Food Porn!!!

Doenças crônicas afetam ~30 da população brasileira e podem ser segmentadas em 3 perfis de risco

- Doenças gerenciáveis devem ser de alto custo, prevalente, com método de diagnóstico/tratamento eficiente, possibilidade de gerenciamento do pré e pós tratamento, medição e interação com o beneficiário
 - Exemplos de doenças crônicas não gerenciáveis inclui doença de Parkinson e síndrome de Reye
- As principais condições crônicas no Brasil, representando ~80% das doenças crônicas, cabem neste perfil, sendo elas:
 - **Doenças cardiovasculares** ⁽²⁾
 - **Diabetes**
 - Doenças respiratórias ⁽³⁾
 - Neoplasias
- Em segunda ordem de importância no mercado crônico, também gerenciáveis, estão as condições:
 - Ósseo musculares
 - Gestação de alto risco
 - **Depressão/ ansiedade**

Perfil de risco dos pacientes crônicos

Total (100%): 59,5 milhões de indivíduos ⁽¹⁾



(1) População brasileira total: 194,9 MM indivíduos em 2011

(2) Hipertensão, insuficiência cardíaca coronária, entre outras

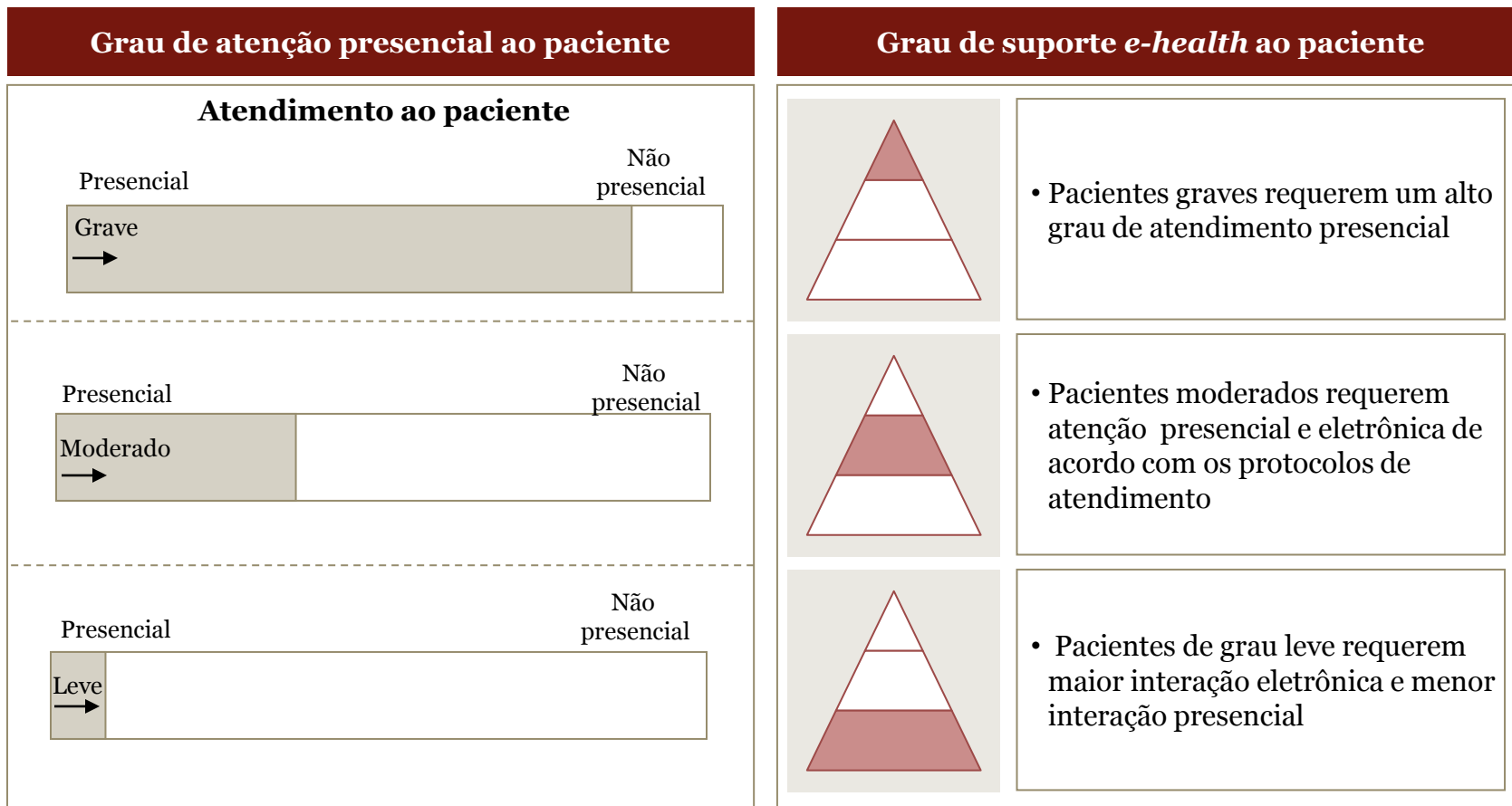
(3) Doença pulmonar crônica obstrutiva (DPOC), asma

Fonte: Ministério da Saúde, IBGE, ANS, DMAA, Análise PwC

Cada perfil de risco possui características e necessidades únicas

	% da população	Características	Necessidades
Paciente crônico de alto risco	<ul style="list-style-type: none">• ~5%	<ul style="list-style-type: none">• Foco em pessoas com idade mais avançada (mais de 65 anos)• <i>High user</i> de serviços de saúde• Apresenta sintomas com alta gravidade• Provavelmente mais de 1 condição	<ul style="list-style-type: none">• Indivíduos em tratamento que requer serviços clínicos intensivos• Acompanhamento presencial• Monitoramento freqüente• Alta aderência medicamentosa• Urgência na mudança de estilo de vida
Paciente crônico de médio risco	<ul style="list-style-type: none">• ~15%	<ul style="list-style-type: none">• Foco em pessoas de meia idade (de 40 a 65 anos)• Apresenta sintomas moderados com fatores de riscos em estágio médio/avançado• Visitas ao pronto socorro e poucas a nenhuma admissão hospitalar	<ul style="list-style-type: none">• Monitoramento moderado (quinzenal/mensal)• Auxílio na mudança de hábitos e comportamento• Melhor utilização das consultas médicas (Periodicidade, freqüência dos remédios, etc)
Paciente crônico de baixo risco	<ul style="list-style-type: none">• ~80%	<ul style="list-style-type: none">• Indivíduos não diagnosticados ou com poucos sintomas (de 25 a 40 anos)• Saúde mental e física	<ul style="list-style-type: none">• Informações sobre sintomas de doenças e como evitá-las• Aplicativos/ serviços que os auxiliem na prevenção de doenças

Os diferentes grupos de pacientes com doenças crônicas requerem um nível maior ou menor de atendimento presencial e e-health



- Tão importante quanto saber quem mais usou no ano passado é ter ferramentas preditivas para definir o *high user* do próximo ano, com ferramentas de questionário e BI
- Isto é muito importante para a forma de atenção ao paciente, medida de ROI para as operadoras de plano de saúde, e portanto para a precificação do produto

Gerenciamento de doenças crônicas

Definição

- O gerenciamento de doenças crônicas é um **sistema coordenado** de intervenções e comunicações que busca aumentar o envolvimento do paciente no **auto-cuidado**.
- O gerenciamento de pacientes com doenças crônicas tem como foco a **educação em saúde**, a promoção do auto cuidado, segmento das mudanças das condições clínicas e principalmente a atuação na **mudança de comportamento e estilo de vida dos pacientes** (sedentarismo, obesidade, alimentação adequada, tabagismo, entre outros)
- O **estreitamento do relacionamento médico paciente**, é uma das missões da gestão de pacientes crônicos. Portanto, o gerenciamento não pode ser um substituto de consultas médicas
- É também uma das missões do gerenciamento de pacientes crônicos ter um melhor conhecimento do paciente e de sua condição clínica, de forma eletrônica, criando um **registro médico, eletrônico** facilmente acessível em qualquer unidade de saúde que o paciente esteja de **dados biomédicos**, utilização de medicamentos, dados clínicos referidos pelo paciente (sintomas) e históricos de evolução
- Uma **melhor satisfação do paciente**, acompanhada da **redução de custo** para a operadora do plano de saúde, através da redução da demanda de recursos desnecessários, devem ser considerados

Como gerenciar

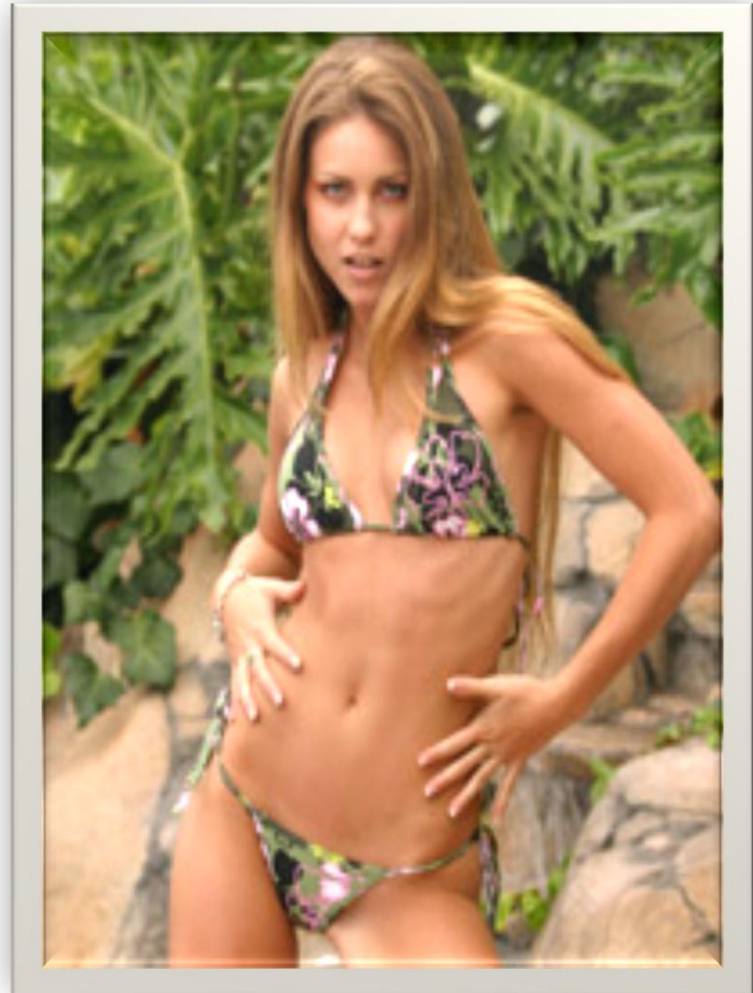
Estudo de caso... Dr. Fabuloso

Cirurgia plástica brasileira... Antes e Depois

Antes da Total plastectomy



1 ano depois da Total plastectomy



Componentes do Gerenciamento

- Processo de identificação dos pacientes
- Protocolos clínicos baseados em evidências
- Modelos para auto educação do paciente
- Indicadores de processo e de resultado
- Benefício Farmácia / Assistência Farmacêutica
- Tecnologia de informação como ferramenta de suporte
- Modificar comportamento de pacientes e prestadores de assistência à saúde
- Equipe multi-disciplinar e multi-profissional – trabalho em equipe

Principais pontos para iniciar o programa

- Seleção cuidadosa dos pacientes a serem inseridos nos programas
- Adequado relacionamento com o corpo clínico
- Seleção rigorosa dos protocolos adotados
- Escolha do método de contato com os pacientes
- Treinamento e atualização do back office
- Adequada mensuração de todo o processo com indicadores de processo e indicadores de resultado
- Acompanhamento da satisfação dos usuários – corpo clínico e pacientes
- Incentivos à adesão
- Mensuração dos resultados financeiros

Quem deve fazer Gerenciamento de doenças

Hospitais

Empresas
independentes
especializadas

Operadoras de
planos de saúde

Empresas com
auto gestão e
grande número de
funcionários

Retorno sobre o capital investido

Em quanto tempo pagamos o capital investido?

- Depende da doença e principalmente do que podemos fazer para modificar a história natural desta doença;
- Depende do grau de aderência do paciente ao tratamento proposto;
- Depende do impacto e da frequência do evento catastrófico causado pela doença;
- Depende do tempo entre a ação e o potencial dano;
- Depende do custo envolvido no gerenciamento da doença;
- Medição do retorno de longo prazo;
- Portanto, fórmulas de difícil mensuração sem um grupo controle.

Diferenças GD e case management

- Forma de escolha dos pacientes para o seu programa
- Pacientes não sintomáticos ou oligossintomáticos
- Pacientes com eventos graves ou descompensados
- O ROI dos dois grupos é totalmente diferente

Experiências

Exemplos de produtos lançados no mercado americano

WellDoc Diabetes Manager

O aplicativo WellDoc trabalha sob 6 princípios essenciais...

...Integrado

- Integrado em planos de saúde, estilo de vida e processos clínicos
- Utiliza múltiplas tecnologias

...Interoperável

- Incorporado em sistema médico eletrônico (EMR)
- Permite dados do aplicativo serem acessados por médicos via EMR

...Socializado

- Melhora o tratamento e medicamento enquanto providencia *coaching* pessoal e apoio médico



...Inteligente

- Providencia alertas em tempo real e conselhos inteligentes baseado em dados do usuário
- Médicos recebem dados que podem ser usados como base para recomendações

...Foco em resultados

- Demonstrou sucesso clínico em estudos
- Demonstrou sucesso econômico na redução de custos de saúde

...Engajador

- Pacientes podem configurar opções, mensagens, tons e modo de interação

- A AT&T estabeleceu uma parceria com a WellDoc em 2010 para comercializar este produto em conjunto entre os players de saúde, enquanto buscando **expandir e tornar escalável** a solução com base na expertise da empresa

Exemplos de produtos lançados no mercado americano

Bayer Didget

O que é?

- Didget is a pediatric diabetes management system which links a glucose meter to a Nintendo DS and provides rewards for frequent glucose testing



Como funciona?

- System **encourages compliance**, urging children to check their blood sugar at least four times daily
- After measuring blood sugar, the child plugs the meter into the Nintendo DS in order to **redeem points as a reward for consistent testing**
- Children have a choice of a number of games in the program
 - **Many games are educational** and designed to further help with diabetes management
 - The more that a child complies, the more that they can play

SEMINÁRIO PROMOÇÃO DE SAÚDE NAS EMPRESAS.

REALIZAÇÃO:
IESS
INSTITUTO DE ESTUDOS
DE SAÚDE SUPLEMENTAR
11 DE JUNHO DE 2012
FECOMERCIO-SP

Muito Obrigado!

Dr. Carlos Suslik
Diretor de Consultoria em
Gestão de Saúde da PwC
carlos.suslik@br.pwc.com

