




UNIODONTO

24


UNIODONTO

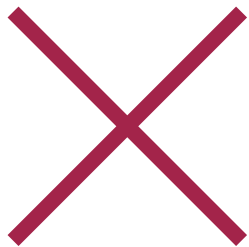
Discussão de promoção à saúde bucal na saúde suplementar



Saúde: direito do cidadão e dever do Estado.

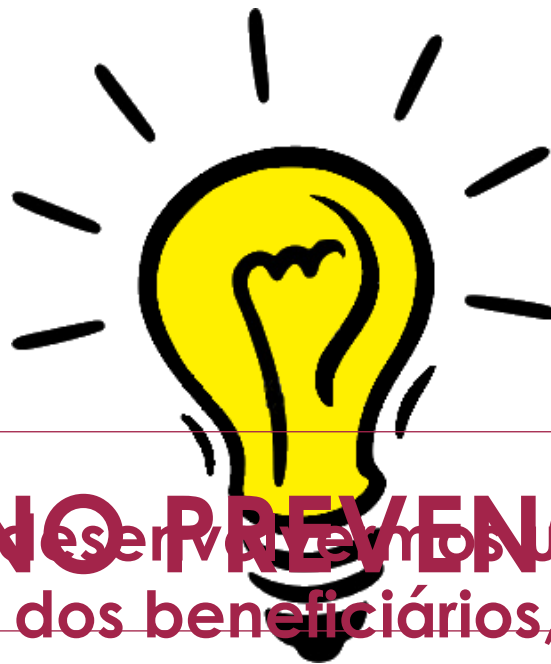


Responsável por normatizar, controlar e fiscalizar as atividades das operadoras de planos privados de assistência à saúde, garantindo a qualidade da prestação dos serviços.



Como inserir o incentivo à prevenção da saúde bucal dentro de operadoras odontológicas?

- Mentalidade do profissional.
- Remuneração por produtividade.
- Insatisfeitos com a remuneração.
- Qualidade dos serviços prestados gerando retrabalhos.
- O plano odontológico muitas vezes sendo vendido a valores irrisórios.
- O conceito de que o plano odontológico é para ser utilizado e depois de tratado o risco, ocorre o cancelamento do contrato (seguro de carro batido).
- Como levar ao beneficiário o entendimento de que a operadora está preocupada com sua saúde bucal, pois há o pensamento de que os tratamentos oferecidos pelos convênios, são de péssima qualidade.



Surge então a ideia de desenvolver um produto que pudesse atender às necessidades dos beneficiários, prestadores e operadora

BENEFICIÁRIO

**PRESTADOR/
COOPERADO**

**OPERADORA/
COOPERATIVA**

BENEFICIÁRIOS

OBJETIVOS

- Identificar o perfil da saúde bucal dos beneficiários que adquiriram o nosso plano prevenção e optaram por participar do nosso projeto de promoção à saúde bucal.
- Incentivar durante o atendimento da avaliação inicial, o beneficiário a buscar o quanto antes o atendimento de um de nossos profissionais.
- Acompanhar a utilização dos serviços prestados e a evolução da saúde bucal.

COOPERADO E COOPERATIVA

OBJETIVOS

- Fidelização do beneficiário, vendendo um conceito de um plano de saúde odontológico e não de um plano de doença.
- Controlar a inadimplência das mensalidades.
- Melhor remuneração aos nossos Cooperados, levando maior movimento aos consultórios e melhor remunerando os procedimentos referentes à prevenção.
- O retorno financeiro dentro da área de Custo Assistencial será revertido para os próprios cooperados e Cooperativa.
- Aumento de vendas do plano pessoa física .
- Controlar as solicitações e execuções de tratamentos indevidos (Cruzamento de dados por auditoria eletrônica).

METAS

- Controlar e reduzir a sinistralidade.
- Diminuir a inadimplência.
- Trazer retorno na remuneração do cooperado.
- Fidelizar o cliente.
- Proporcionar um aumento na quantidade de vendas à pessoa física.
- Levar ao usuário um trabalho educacional e de conscientização dos cuidados necessários com a saúde bucal.

PLANO PREVENÇÃO

Condições de venda do plano prevenção

É oferecido ao beneficiário dois planos com a mesma cobertura e valor. Caso opte pelo produto prevenção, ele aceita a forma de pagamento em crédito ou débito em c/c, aceita a tomada de imagens e recebe um desconto no valor da mensalidade.

METODOLOGIA

Classificação de Risco à Doença de acordo com a avaliação inicial realizada



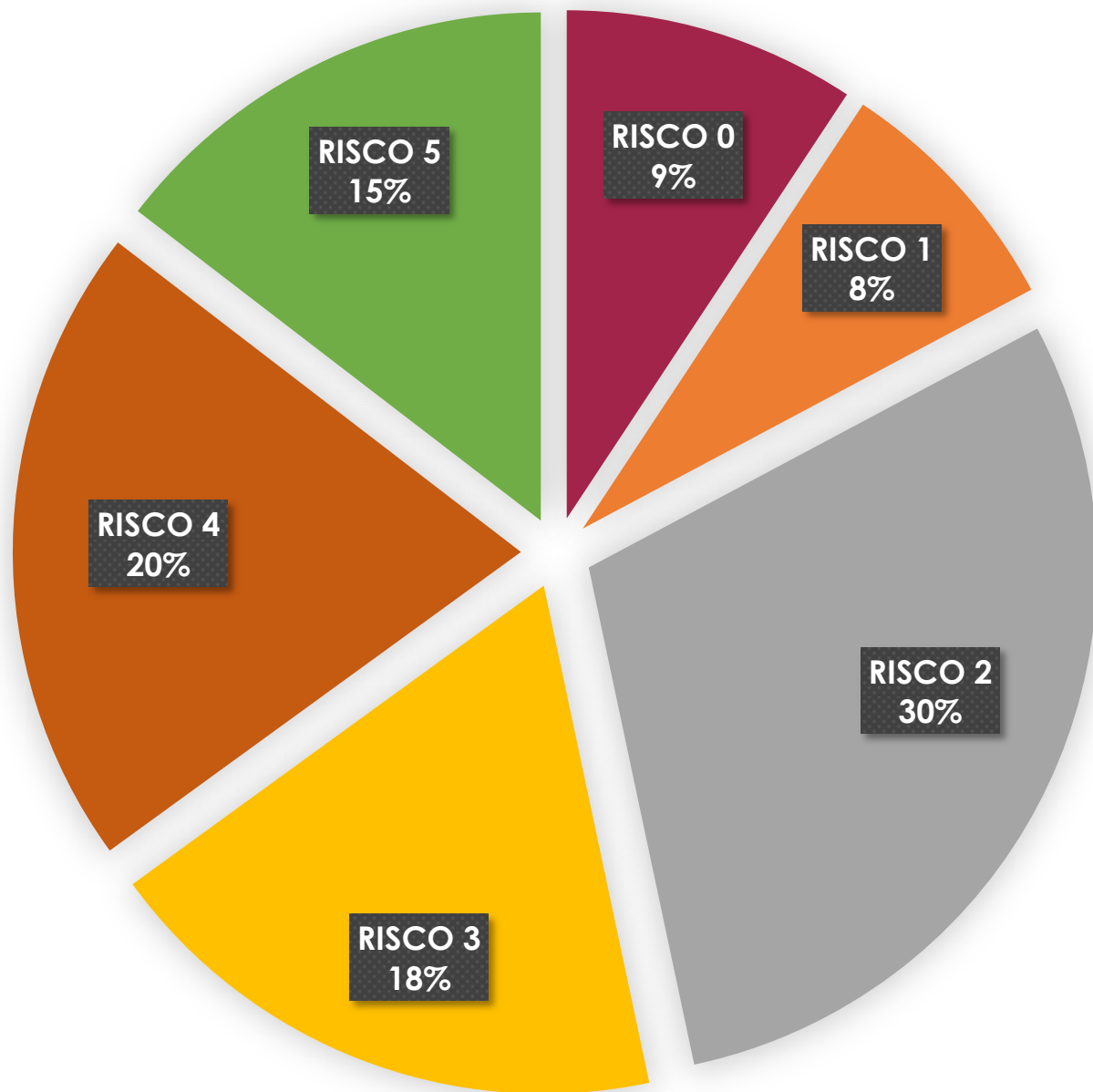
CLASSIFICAÇÕES DE RISCO

Classificação	Presença de Cárie	Presença de Doença Periodontal
Risco 0	Não apresenta	Não apresenta
Risco 1	Mancha branca ou cárie incipiente	Gengivite sem a presença de cálculo dental
Risco 2	Cáries rasas (ultrapassa nível de esmalte)	Presença de cálculo dental supragengival
Risco 3	Cáries profundas (sem risco de endodontia)	Presença de cálculo dental ou bolsas subgengivais
Risco 4	Endodontia indicada	Periodontite avançada
Risco 5	Exodontia indicada	Periodontite avançada

ANÁLISE DE RISCO DA POPULAÇÃO INSERIDA NO PROJETO



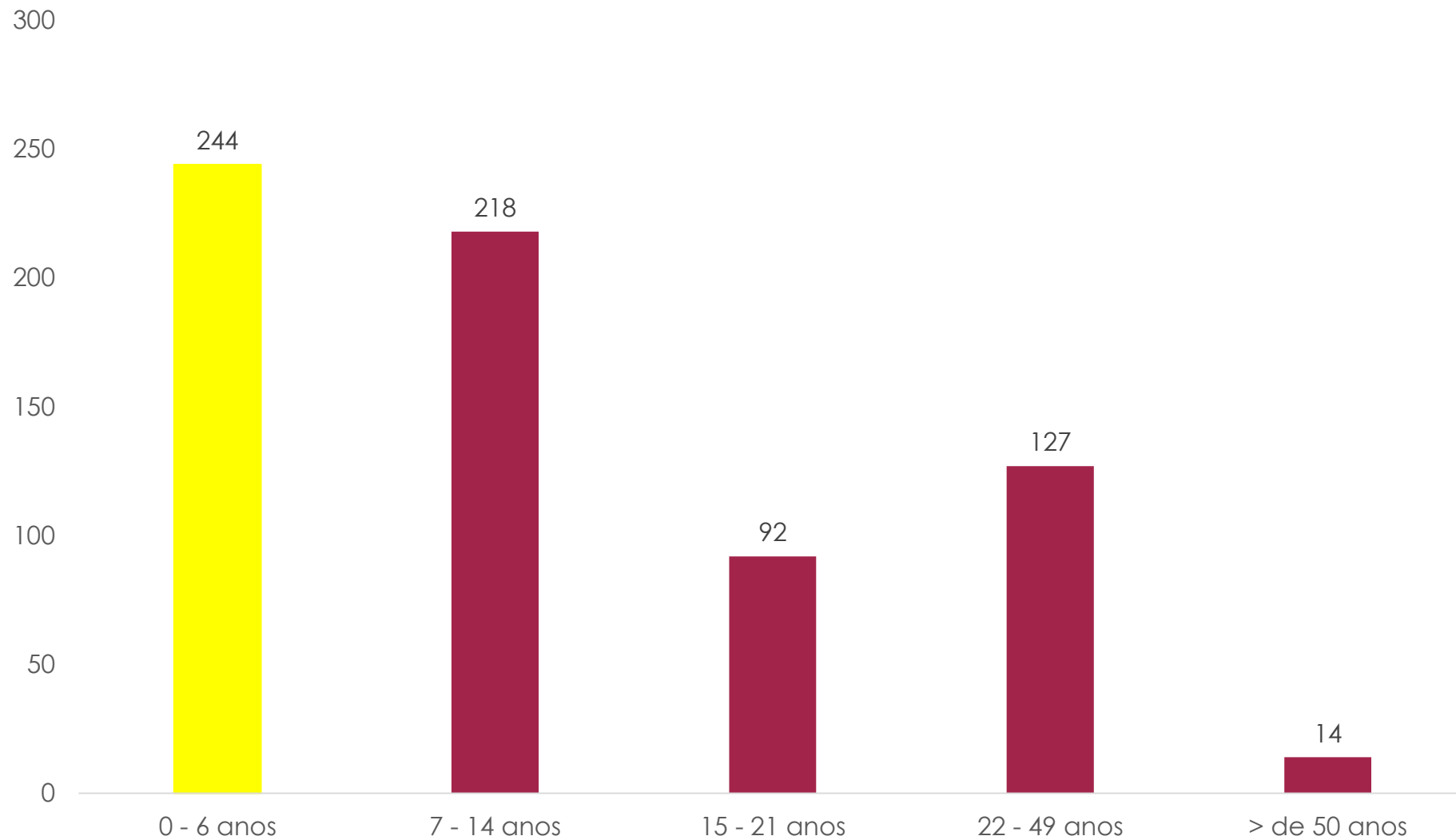
Total Beneficiários - 7.478



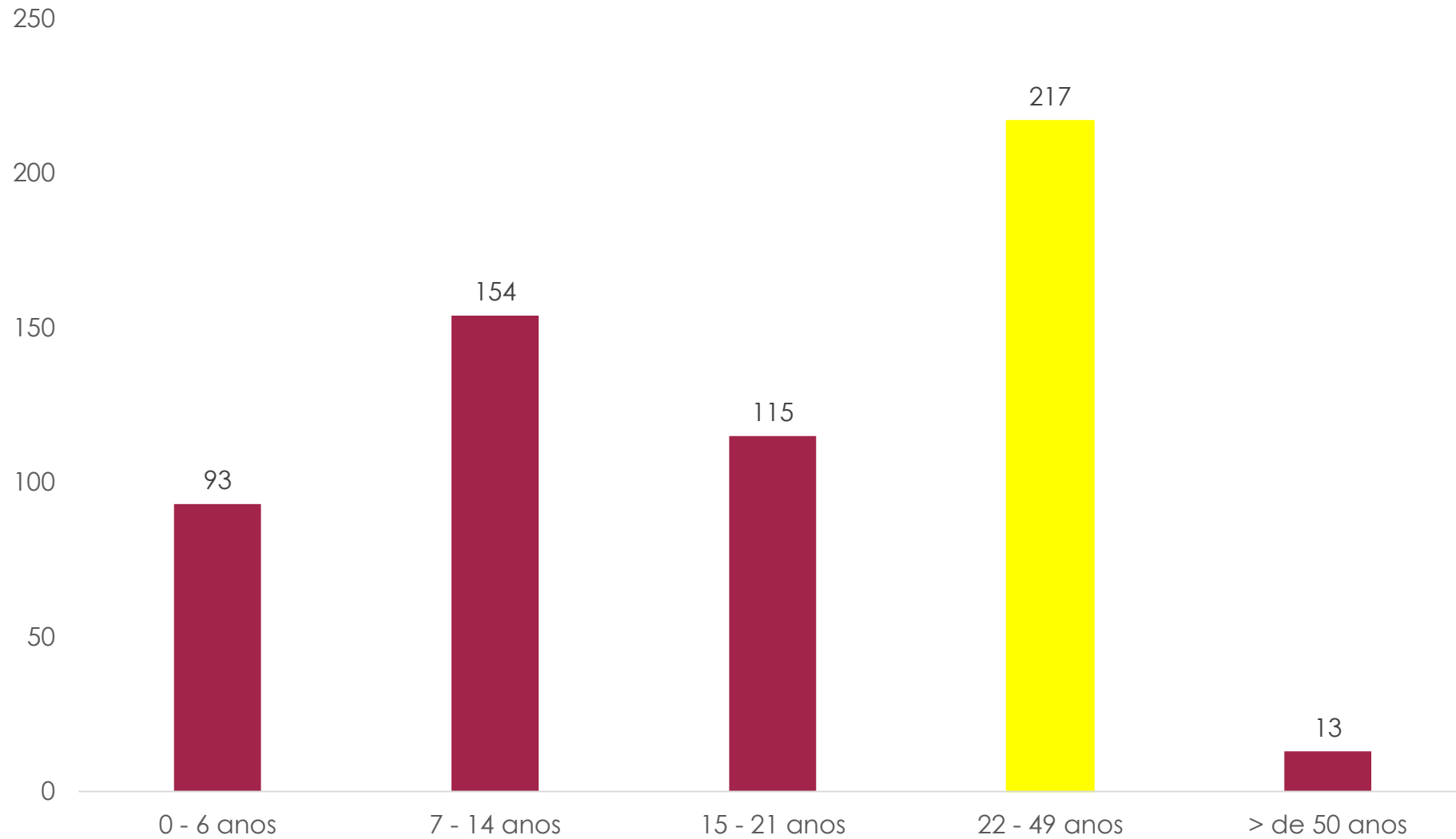
Período de
Avaliação de
Agosto 2013 a
Dezembro 2015

- RISCO 0
- RISCO 1
- RISCO 2
- RISCO 3
- RISCO 4
- RISCO 5

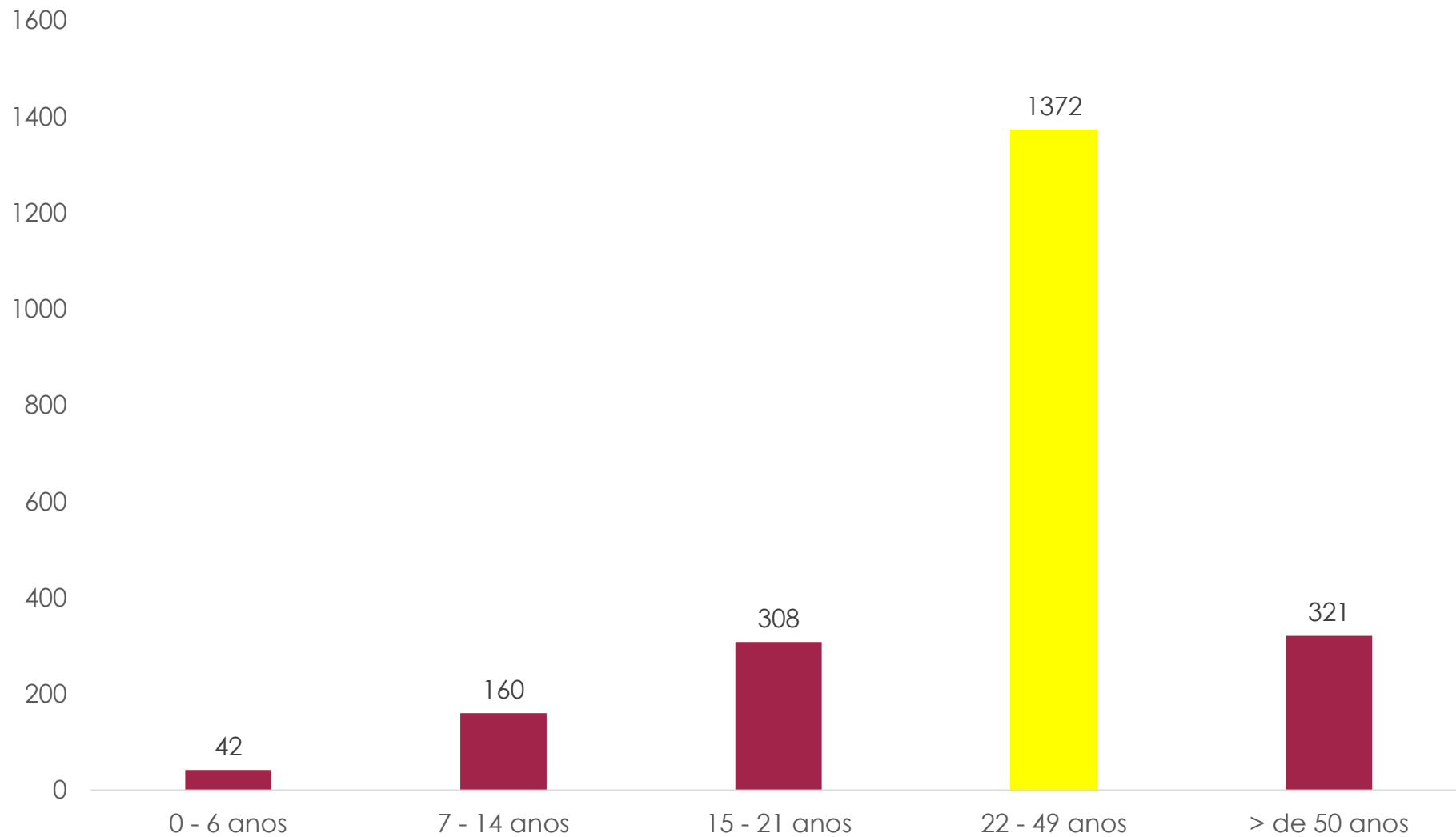
RISCO 0



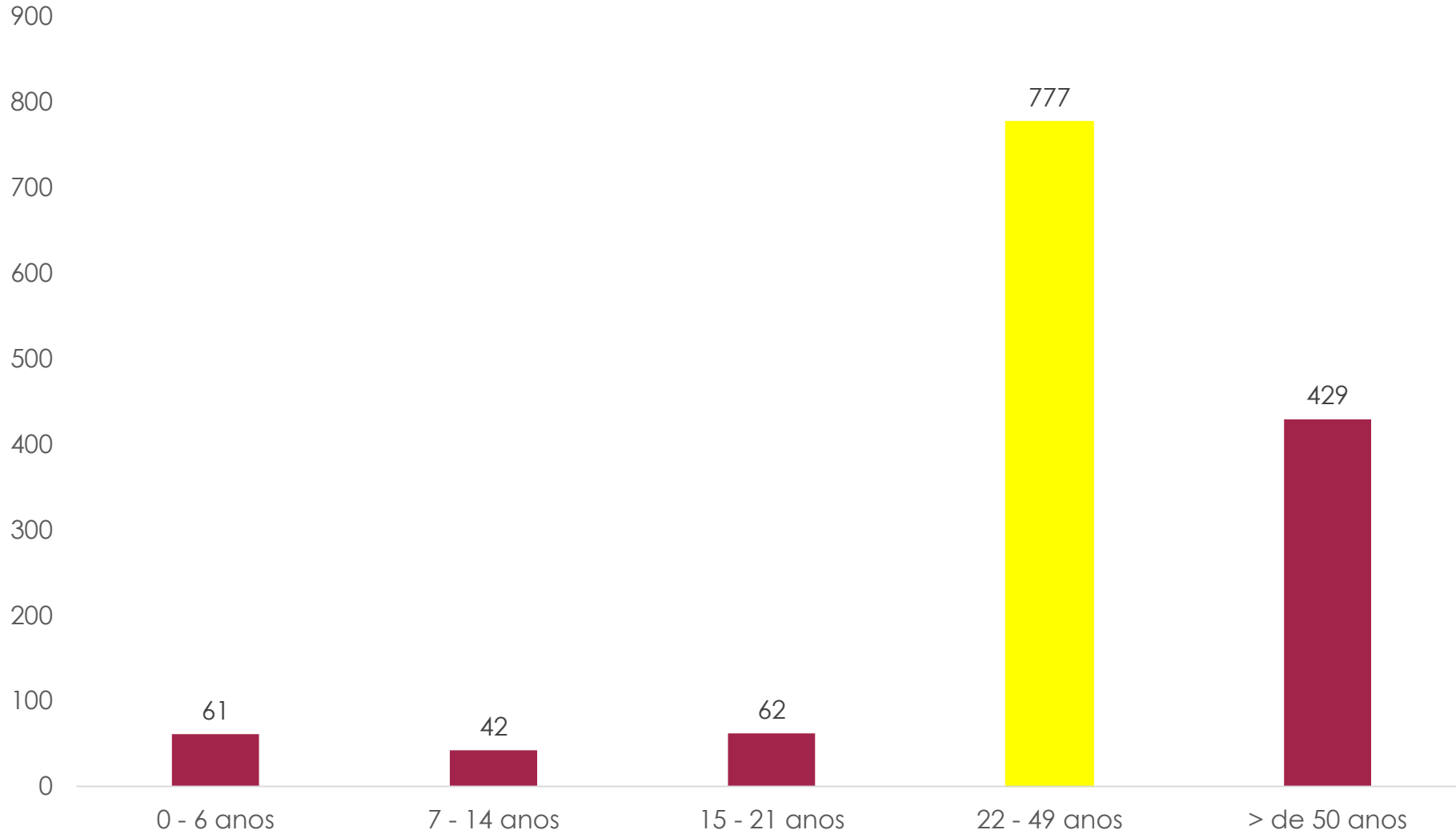
RISCO 1



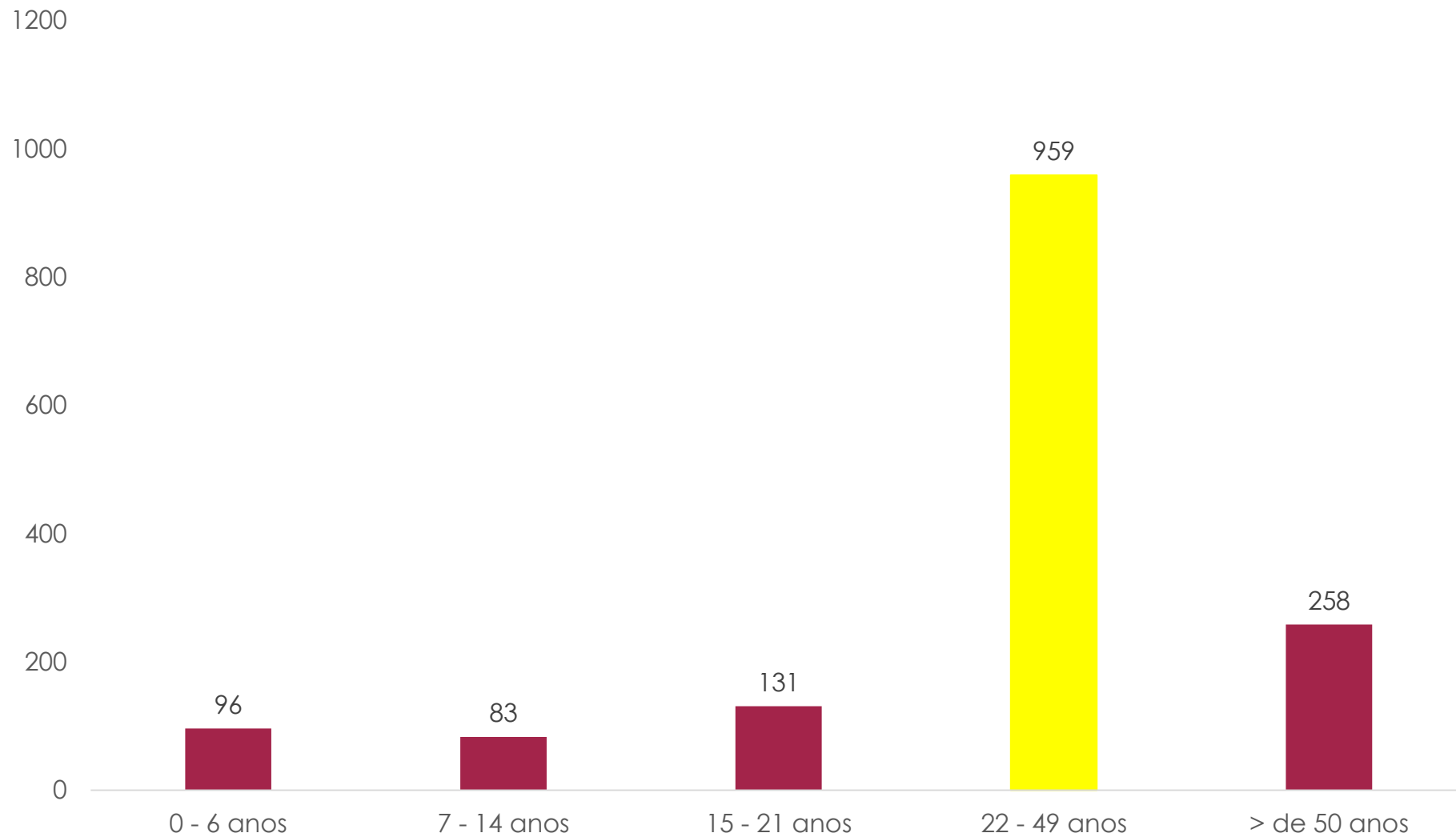
RISCO 2



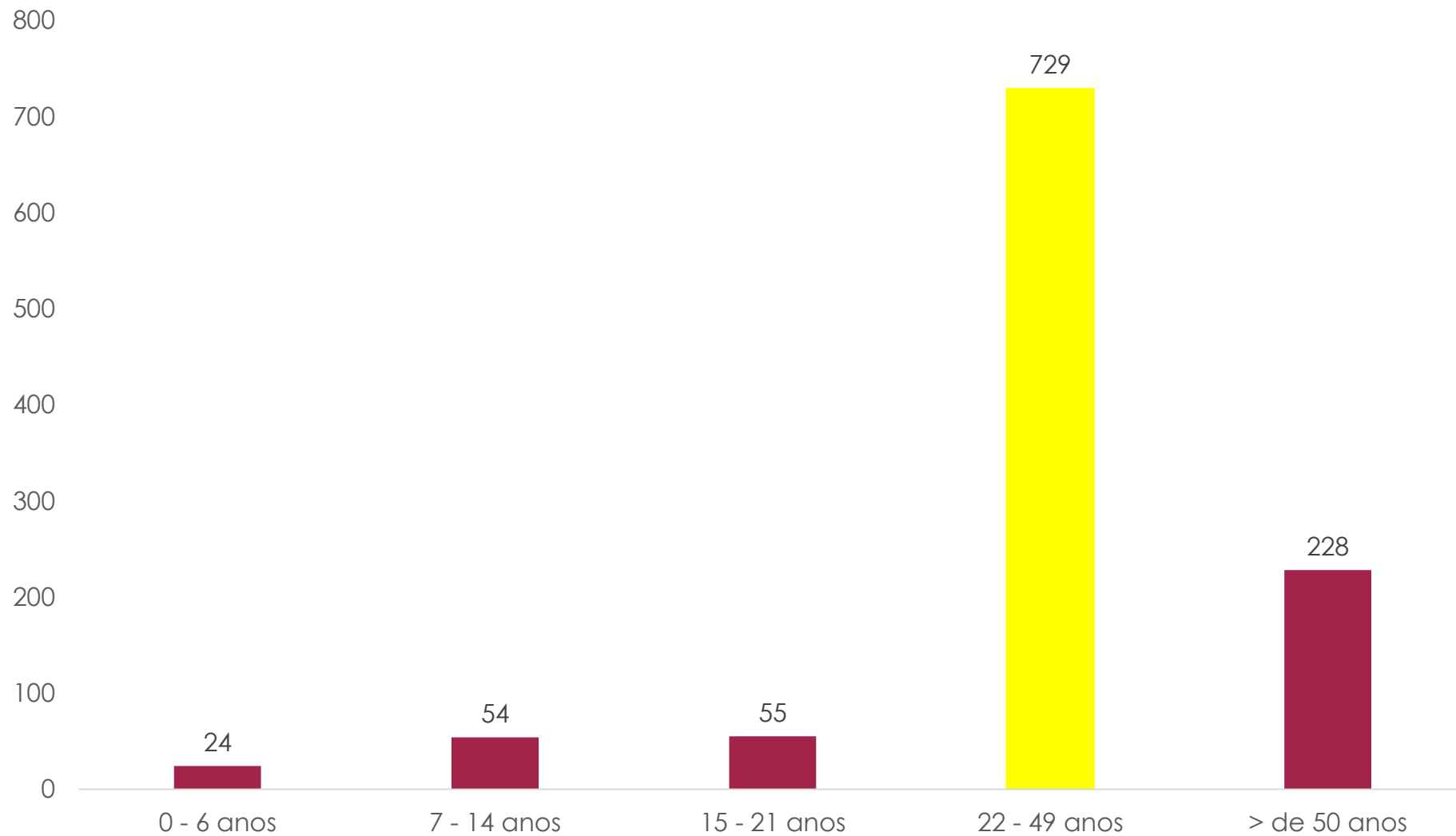
RISCO 3



RISCO 4



RISCO 5



RETORNO

- Após a classificação de risco, será definido o período em que esse beneficiário deverá retornar para uma reavaliação das condições de sua saúde bucal e nova captação de imagens intrabucais, para documentarmos se o mesmo está cuidando de sua saúde bucal, o que foi executado e verificação da qualidade dos atendimentos.
- Executa-se o cruzamento de informações e, em casos de não conformidades, os pacientes são encaminhados para análise de auditoria clínica.
- **Riscos 0 ,1 e 2 - após 6 meses da primeira avaliação;**
- **Riscos 3, 4 e 5 - após 3 meses da primeira avaliação;**

Análise de evolução dos beneficiários após a avaliação de retorno

	Risco 3	Risco 4	Risco 5
Diminuiu	40,23%	64,47%	57,58%
Permaneceu	48,28%	28,95%	42,42%
Aumentou	11,49%	6,58%	0,00%

AVALIAÇÃO DO ATINGIMENTO DAS METAS

- Queda de sinistralidade em 27,66% comparada ao plano “comum”.
- Queda da inadimplência (geral) de 19%.
- Aumento do valor na quantidade de USO nos procedimentos preventivos.
- Aumento na quantidade de vendas de pessoa física.
- Fidelização: avaliação será realizada no final deste ano. Há uma percepção de sucesso pela satisfação dos clientes, onde sentem que a Cooperativa está preocupada com a saúde bucal dos mesmos.

Risco

O beneficiário deixar de atender os pré-requisitos da adesão do projeto prevenção.

Desafio

Levamos a um maior número de beneficiários a percepção da importância dos cuidados com a saúde bucal.


Dr. Sergio Brito

Diretor Presidente da Uniodonto São José dos Campos

Dra. Fabíola L. Liberato

Gerente de Custos Assistenciais

Contato: (12) 3202-6005
auditora@uniodontosjc.com.br



MUITO OBRIGADA!

