

O papel das lideranças nas mudanças disruptivas da saúde suplementar



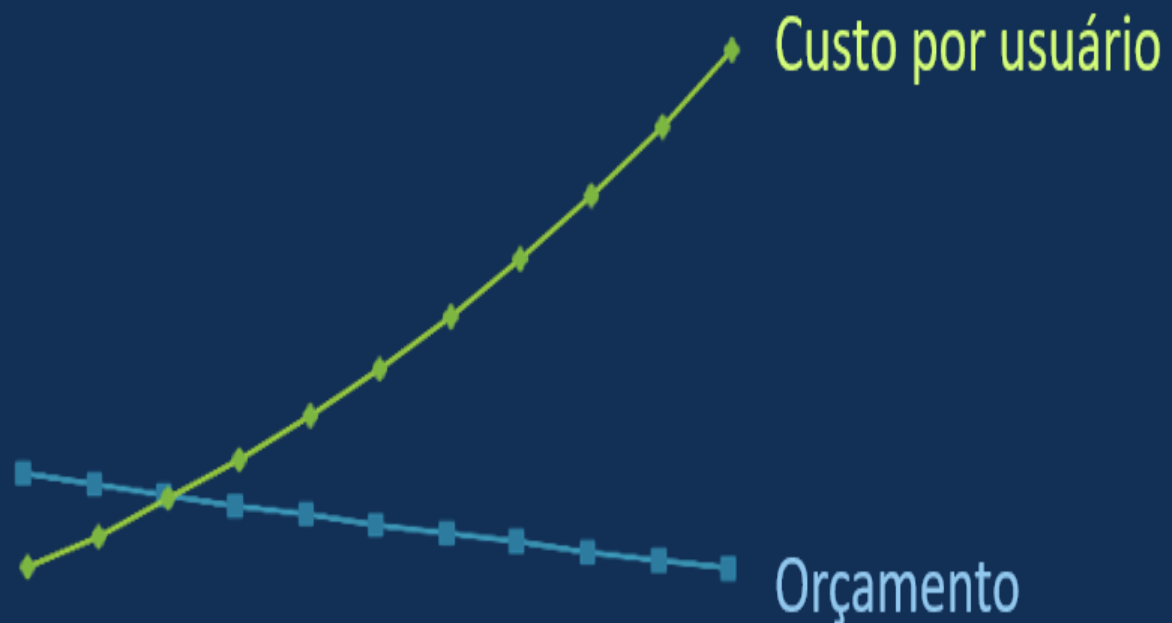
Clemente Nóbrega

CEO da Innovatrix.
Físico, pesquisador de
Inovação, palestrante
e escritor.

*-Incumbentes X Insurgentes
no mercado da saúde*

28.01.2021

O pano de fundo



- Envelhecimento da população/ aumento da doença crônica;
- Aumento do custo da tecnologia;
- Diminuição dos recursos

Os atores e seus papéis na cadeia

Operadoras de planos de saúde



Prestadores



Hospitais, consultórios, laboratórios

Usuários / Empresas pagadoras



Fornecedores



Materiais, Equipamentos, Medicamentos



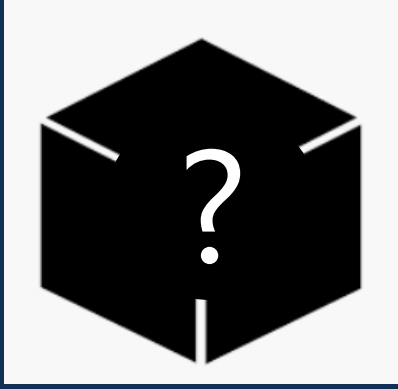
Produtos

Na verdade, hoje
ninguém sabe
pelo que está
pagando

Financiador



Prestador



Usuário/pagador



Fornecedor

Pós “*TEMPESTADE PERFEITA*”

- Os INSURGENTES
 - Centenas de Startups (Healthtechs);
 - APS/PREVENÇÃO/ Analytics
- INCUMBENTES na defensiva
 - Operadoras tradicionais não tem DNA de gestão do cuidado só de gestão de custos (delas mesmas!)
- “DESTERCEIRIZAÇÃO” -
 - Grandes Empresas assumem a gestão da saúde de seus funcionários
- Grande oportunidade para INSURGENTES criarem uma nova categoria de serviços em saúde atendendo médias e pequenas empresas também.

Qual dos players está mais bem posicionado para agir?



PREMISSAS

Conhecer o usuário um a um

Lucrar com a saúde não com a doença

Buscar relação de longo prazo com usuário

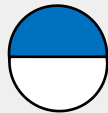
Ter força para agir decisivamente

Oferecer serviços em ampla região geográfica/atingir escala rapidamente.

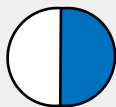
Interesse e motivação de → Para ↓	Empregadores Contratantes	Operadoras Seguradoras/cooperat.	Prestadores (Hospitais/serviços)	Operadoras Verticalizadas	Atenção Primária Startups	Indústria Mat/med
Conhecer o usuário um a um						
Lucrar com a saúde não com a doença						
Buscar relação de longo prazo com usuário						
Ter força para agir decisivamente						
Oferecer serviços em ampla região geográfica/atingir escala rapidamente.						



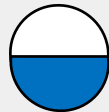
Muito bem posicionado e motivado para agir



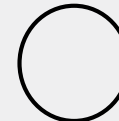
Bem Posicionado. Motivação razoável p agir.



Neutro quanto ao item;



Não valoriza/apoia só de boca/ sem motivação para agir.



Totalmente improdutivo quanto ao item;

Interesse e motivação de → Em ↓	Empregadores Contratantes	Operadoras Seguradoras/cooperat	Prestadores Hospitais/serviços	Operadoras Verticalizadas	Atenção Primária Start ups	Indústria Mat/med
Conhecer o usuário um a um						
Lucrar com a saúde não com a doença						
Buscar relação de longo prazo com usuário						
Ter força para agir decisivamente						
Oferecer serviços em ampla região geográfica/ atingir escala rapidamente						

<p>Muito bem posicionado e motivado para agir</p>	<p>Bem Posicionado. Motivação razoável p agir.</p>	<p>Neutro quanto ao item;</p>	<p>Não valoriza/apoia só de boca/ sem motivação para agir.</p>	<p>Totalmente improdutivo quanto ao item;</p>
---	--	-----------------------------------	--	---

Lições da *disrupção*:

INCUMBENTES

X

INSURGENTES

Lições do momento brasileiro

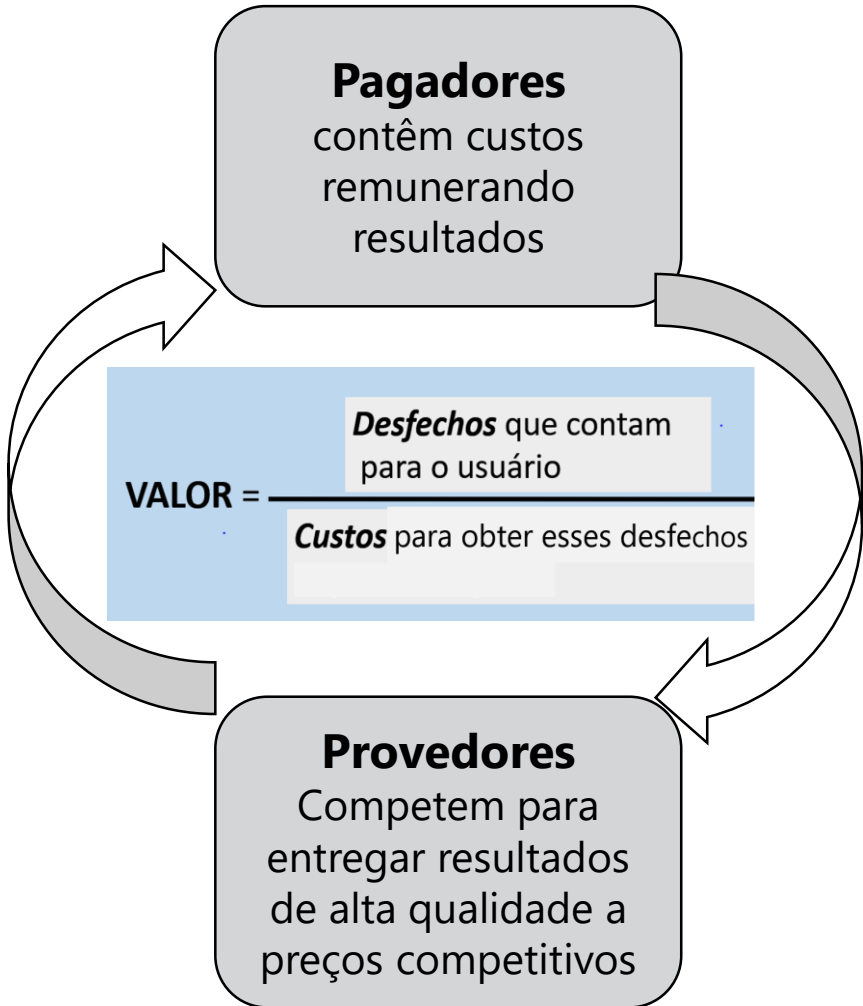
- Não terceirize gestão da saúde!
- “Plano de saúde” é um conceito moribundo, mercado precisa de uma nova categoria de serviços.
- BPO pode ser interessante com healthtechs
- Mas BPO não é terceirização de plano de saúde é gestão de processo de negócio.
- O módulo crítico é APS (prevenção). Isto tem de ficar no controle de quem contrata.
- Verticalização não é solução estruturante. É ótima para investidores q acreditam que o status quo não mudará em saúde.

Uma visão mercadológica!

Saúde com base em valor – Value Based Health Care

Num modelo em que VALOR esteja no centro do sistema....

.. TODAS as partes interessadas (stakeholders) *são impactadas*



Os pacientes escolherão os provedores com base em seus DESFECHOS, e na participação que eles (pacientes) têm no pagamento;



Os provedores competem para entregar DESFECHOS superiores



Os pagadores vão negociar contratos com base em DESFECHOS e vão encorajar INOVAÇÃO para que se atinjam esses resultados



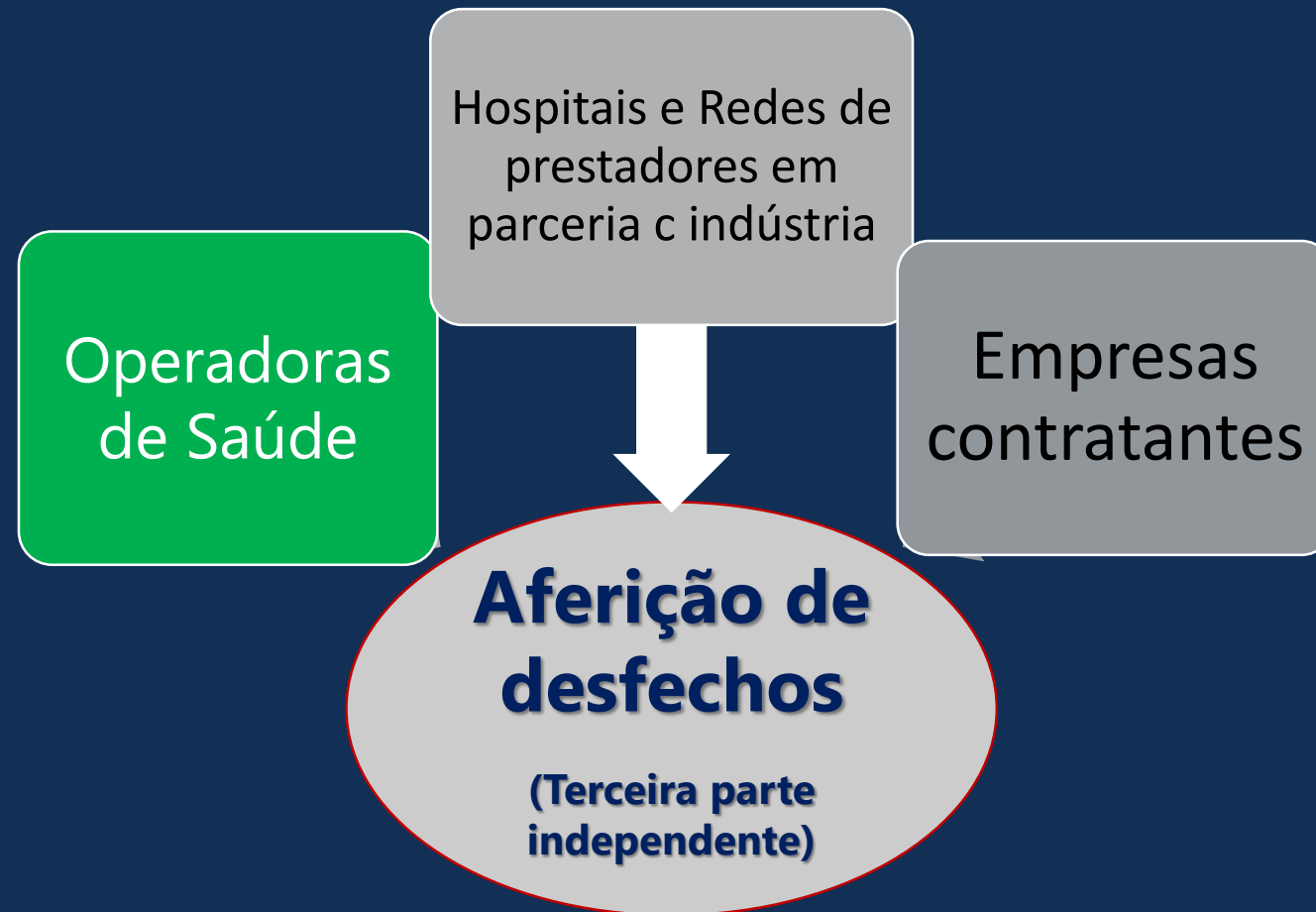
Fornecedores vão vender seus produtos mostrando DESFECHOS melhores em relação ao custo

Tem que medir e
divulgar

DESFECHOS!

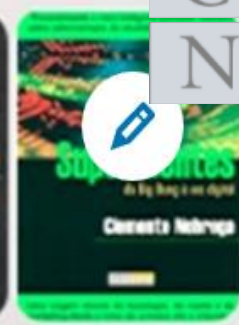
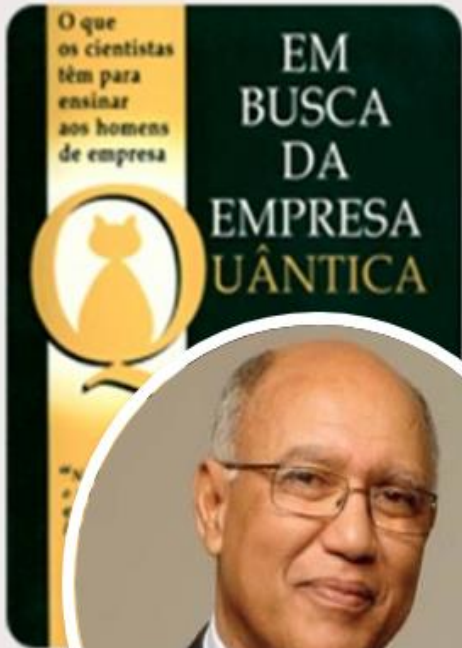
O que falta para isso?

- 1- O entendimento da dinâmica em curso;
- 2- Players que banquem projetos experimentais (pilotos) ;
- 3- Surgimento de um padrão/ Credibilidade dos desfechos aferidos (MCPAD®)



“Tudo está forçando a medicina a evoluir de **uma ciência de clínicos apoiada por dados para uma ciência de dados apoiada por clínicos**”.

“*The Economist*” sobre a “tempestade perfeita” que se formou em saúde por conta da pandemia.



Adicionar seção do perfil ▾

Mais...



Clemente Nobrega

Owner, Innovatrix



Innovatrix



Harvard Business School

Linkedin

1
6

OBRIGADO!



clemente @innovatrix.com.br