



RELATÓRIO DE ADMINISTRAÇÃO | **2013**

COMPOSIÇÃO DIRETIVA DA ELOSAÚDE

CONSELHO DELIBERATIVO

Titulares

Celso Ribeiro de Souza - Presidente do Conselho
Jorge da Silva Mendes - Vice-Presidente
Cleusa Gomes Alves
Cláudio Tramujas
Deunézio Cornelian Júnior
Hamilton Gomes de Souza
Euclides Antonio Backes
Rogério Brenand Pazzin

Suplentes

Cláudio Diaz
Alexandre Fillard Tonello
Pedro Paulo Cardoso Martins
Paulo Cesário
Rogério Lang
Luiz Henrique Barreto Jarces
Adriana Varela
Rosângela E. Knack de Freitas

CONSELHO FISCAL

Titulares

Sandro Rodrigues da Silva
Dineide dos Santos Gil
Luis Mendes de Souza

Suplentes

Michely Bernardini Schweitzer
Edísio Maia
Albertina Brasiliense

DIRETORIA EXECUTIVA

Geazi Correa – Presidente e Diretor de Operações interino
Nelson Antônio Vieira de Andrade - Diretor Gestão Adm. Financeira

SUPERINTENDÊNCIA

Alexandre José da Silva - Superintendente





MENSAGEM AOS ASSOCIADOS

No ano de 2013 a ELOSAÚDE apresentou grande evolução em seu processo de gestão e na forma de atendimento aos seus beneficiários. Evolução esta bastante importante para a consolidação da estratégia de se tornar uma das autogestões mais sólidas e organizadas do Estado.

Com a intenção de trazer mais segurança e auxílio aos beneficiários a ELOSAÚDE implantou o “Plantão de Atendimento 24hs”, cujo objetivo é orientar aquele que esteja necessitando de atendimentos emergenciais. Criou, ainda, um novo canal de comunicação chamado projeto “Fica a Dica”, para levar ao associado as mais diversas informações sobre o mercado de saúde suplementar, além de informações sobre seu plano de saúde.

Concomitante a isso a ELOSAÚDE passou pela maior transformação ocorrida desde o início de sua história como empresa, que foi a mudança de sede física. Planejada, desenvolvida e concluída em menos de quatro meses, a mudança de sede foi executada sem que houvesse interrupção de atendimento ou qualquer outra anormalidade percebida pelos beneficiários.

Também em 2013 a Associação realinou seu sistema de governança corporativa, criando, com apoio das patrocinadoras e do Conselho, a superintendência da entidade, posição responsável por fazer a interligação entre a operação da empresa, sua Diretoria e seu Conselho Deliberativo.

Dois outros importantes projetos também foram consolidados nesse ano. O primeiro trata do B.I. – Business Intelligence – ferramenta de gestão desenvolvida para auxiliar o corpo gerencial através do fornecimento de informações rápidas e precisas. O segundo, esse destinado ao beneficiário, foi o Fundo de Parcelamento de Coparticipação, formado por recursos oriundos das sobras do exercício 2012 e regulamentado para utilização a partir de 2013.

Para 2014 os principais desafios são a comercialização do plano PERFIL, a implantação de um programa de promoção à saúde e prevenção de doenças, além da ampliação da rede credenciada e conveniada ao plano.

No relatório a seguir você encontrará informações detalhadas sobre a ELOSAÚDE ao longo de 2013 e suas perspectivas futuras.

Boa leitura.
Conselho Deliberativo.

SUMÁRIO

A ELOSAÚDE	7
ESTRUTURA ORGANIZACIONAL	8
ESTRUTURA FUNCIONAL	9
SUPERINTENDÊNCIA	9
QUADRO DE EMPREGADOS	9
FUNÇÕES ADMINISTRATIVAS E ESCOLARIDADE	9
AUXÍLIO FORMAÇÃO	10
OUTROS CURSOS E EVENTOS	10
“FALANDO DE MUDANÇA”	10
DIRETRIZES DE INVESTIMENTO	11
DESTINAÇÃO DE RESULTADOS	12
PRINCIPAIS REALIZAÇÕES DE 2013	12
CRESCIMENTO NA CARTEIRA DE BENEFICIÁRIOS ASSISTIDOS	14
DISTRIBUIÇÃO DE BENEFICIÁRIOS - PLANOS EM PRÉ-PAGAMENTO	15
PERFIL ETÁRIO	16
DESEMPENHO ECONÔMICO-FINANCEIRO DOS PLANOS EM PRÉ-PAGAMENTO	17
UTILIZAÇÃO DOS RECURSOS FAP	18
PLANOS PÓS-ESTABELECIDOS	18
CRIAÇÃO DE NOVOS PLANOS	18
FORTALECIMENTO DA REDE CREDENCIADA	19
RENEGOCIAÇÕES CONTRATUAIS	19
CONVÊNIO DE RECIPROCIDADE - NOVO PARCEIRO	19
PLANOS, PROJETOS E PERSPECTIVAS PARA 2014	21

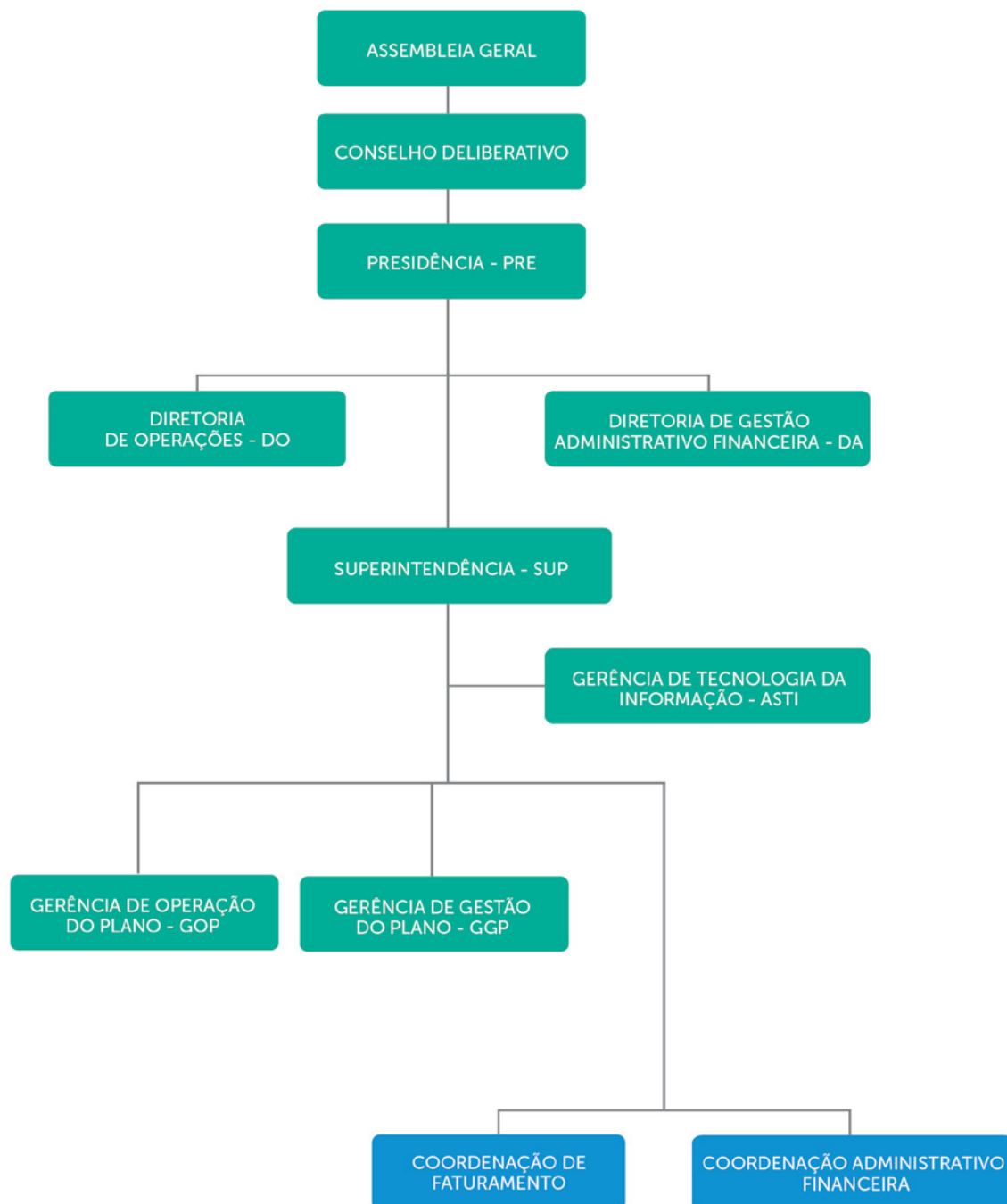
A ELOSAÚDE

Criada em 22 de fevereiro de 2010 a ELOSAÚDE – Associação de Assistência a Saúde – é uma instituição sem fins lucrativos, classificada como entidade de autogestão patrocinada e tem como objetivo básico administrar planos de assistência a saúde e odontologia ao público vinculado às suas patrocinadoras.

A Associação possui quatro patrocinadoras: Tractebel energia S.A, Eletrosul – Centrais Elétricas do Sul do Brasil S.A, Fundação ELOS e PREVIG Soc. de Previdência Complementar e oferece planos aos empregados ativos dessas patrocinadoras, além dos ex-empregados – aposentados e pensionistas – vinculados aos fundos de pensão por elas instituídos.



ESTRUTURA ORGANIZACIONAL



ESTRUTURA FUNCIONAL

Embora 2013 tenha sido um ano de consideráveis mudanças para a ELOSAÚDE (mudança de sede administrativa, ajuste em processos de trabalho etc.), as alterações na estrutura funcional da Associação não foram proporcionalmente significativas.

SUPERINTENDÊNCIA

Buscando gerar maior dinâmica nos processos e agilidade na tomada de decisão foi criada, em março de 2013, a superintendência da ELOSAÚDE, com a responsabilidade de coordenar as atividades técnico-operacionais da entidade.

Dentre outras atribuições, seu principal papel é servir como ponte entre as instâncias operacional (operação/funcionamento) e decisória, permitindo que os órgãos que compõem a estrutura de Governança (Diretoria e Conselho) possam acompanhar mais estreitamente as atividades cotidianas da Associação.

A superintendência foi criada a partir de uma decisão conjunta entre Diretoria, Conselho Deliberativo e Patrocinadoras.

QUADRO DE EMPREGADOS

Abaixo estão detalhados os principais tópicos relacionados à estrutura funcional da entidade.

	2012	2013
Empregados	18	18
Estagiários	-	-
Terceirizados	-	2
Temporários	-	1
TOTAL	18	21

O quadro de empregados se manteve estável entre 2012 e 2013, tendo apresentando uma pequena oscilação nos terceirizados e temporários, cujas contratações ocorreram em razão da mudança de sede da empresa, que passou a demandar

novas atividades que antes eram executadas por empregados da Fundação ELOS (serviços de recepção, conservação e limpeza, por exemplo).

FUNÇÕES ADMINISTRATIVAS E ESCOLARIDADE

FUNÇÕES ADMINISTRATIVAS E ASSISTENCIAIS	2012	2013
Superintendente	-	01
Gerentes	03	02
Coordenadores	02	02
Analistas	02	02
Assistentes	11	12
Recepcionista	-	01
Serviços Gerais	-	01
TOTAL	18	21
ESCOLARIDADE	2012	2013
Mestrado	01	01
Pós-graduado	02	02
Pós-graduandos	01	01
Superior completo	02	04
Superior cursando	05	03
Ensino Médio Completo	07	09
Ensino Médio Incompleto	-	01
TOTAL	18	21

AUXÍLIO FORMAÇÃO

Respeitando sua política de incentivo à formação a ELOSAÚDE vem investindo na qualificação de seu quadro de empregados. Ao longo de 2013 cinco de seus empregados foram beneficiados com auxílio formação. Os investimentos têm como objetivo aprimorar a oferta de serviços por parte dos profissionais, além de incentivar a melhoria de outros aspectos, como relacionamento interpessoal.

Após terem suas solicitações avaliadas pela Diretoria – que concilia o pedido com a aplicabilidade do conhecimento/aprimoramento em favor da ELOSAÚDE – os empregados candidatos podem receber bolsas para graduação (parcial de até 70%) e pós-graduação/idiomas (parcial de até 50%).

Os benefícios são concedidos mediante assinatura de contrato onde estão descritas as regras aplicáveis, bem como as responsabilidades do empregado favorecido com a bolsa.

OUTROS CURSOS E EVENTOS

Ainda como forma de incentivo ao aprimoramento profissional de seu quadro de empregados a ELOSAÚDE investiu em atividades pontuais, destinadas às pessoas e aos cargos com interesse direto pelos temas abordados.

“FALANDO DE MUDANÇA”

Dentre os cursos, simpósios e demais eventos com finalidade instrutiva oferecido aos empregados, um deles teve significado especial, pois reuniu toda a equipe para falar sobre o tema mais impactante do ano: mudança.

O encontro foi coordenado pela equipe do setor administrativo-financeiro e ministrado por uma consultora externa e seu principal objeto foi preparar os empregados para os eventos alusivos não só à mudança de sede, como também à nova cultura organizacional pretendida.

Na oportunidade os empregados puderam abordar seus desejos e expectativas e externalizar anseios, preocupações e inseguranças.

O evento foi extremamente importante para uniformizar informações e condutas e, principalmente, para fazer com que todos se sentissem confortáveis e entusiasmados com o processo de mudança.



DIRETRIZES DE INVESTIMENTOS

O patrimônio da ELOSAÚDE é aplicado em instituições financeiras sólidas, em conformidade com a Legislação vigente e diretrizes estabelecidas na Política de Investimento aprovada pelo Conselho Deliberativo. As aplicações são feitas sempre visando à segurança, rentabilidade e liquidez necessárias ao cumprimento das atividades da entidade, buscando o retorno compatível com as necessidades atuariais do plano de custeio, integridade do patrimônio e manutenção do poder aquisitivo do capital investido.

A ELOSAÚDE encerrou o ano de 2013 com patrimônio no programa de investimentos de cerca de R\$ 39,5 milhões e obteve rentabilidade nominal consolidada de 4,60%, na sua carteira de investimento, percentual compatível com as rentabilidades obtidas no mercado financeiro.

Os recursos estão distribuídos entre três fundos, sendo dois exclusivos e um de Reserva Técnica.

- **FUNDO DE INVESTIMENTO EM COTAS (FIC)**

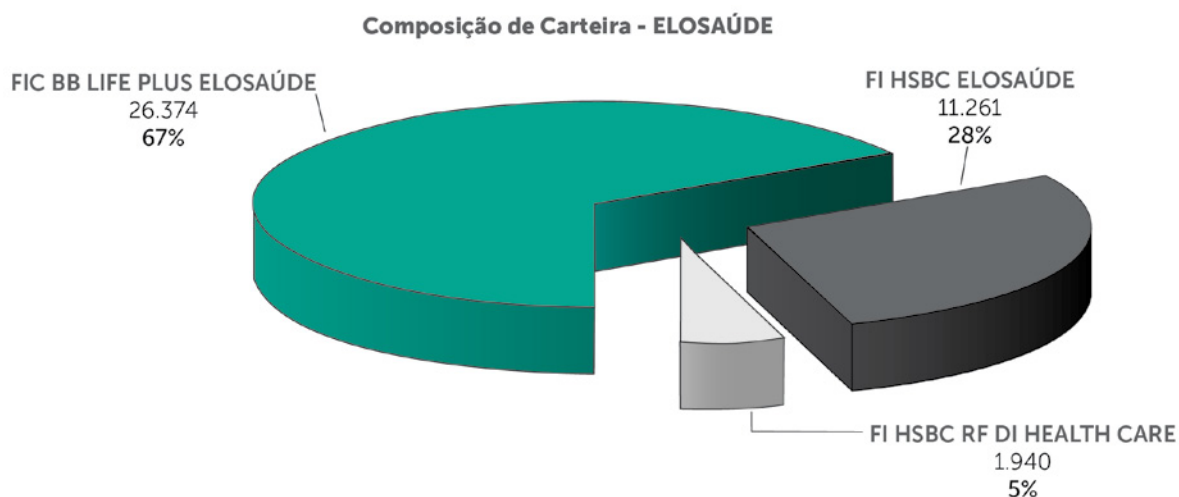
O Fundo de Investimento Banco do Brasil Life Plus ELOSAÚDE, encerrou 2013 com um total de R\$ 26,3 milhões, representando 66,64% do patrimônio da Entidade. A rentabilidade obtida para este fundo foi de 3,13%, ou seja, 38,71% do Certificado de Depósito Interbancário (CDI).

- **FUNDO DE INVESTIMENTO HSBC ELOSAÚDE**

Encerrou 2013 com R\$ 11,2 milhões, representando 28,45% do patrimônio da Entidade. O mesmo obteve rentabilidade de 7,67%, ou seja, 94,81% do CDI.

- **FUNDO DE RESERVA TÉCNICA**

O Fundo de Investimento Health Care (exigido pela ANS) encerrou 2013 com patrimônio de R\$ 1,9 milhões, representando 4,90% do patrimônio da Entidade. O mesmo obteve rentabilidade de 7,92%, ou seja, 97,90% do CDI.



Os fundos HSBC Health Care e HSBC Elosaúde aplicam em ativos que seguem a rentabilidade do CDI e Selic, por isso tiveram rendimentos próximos a este índice no ano. O FI BB Life Plus investe principalmente em ativos lastreados em índices de preço e também em CDI e Selic. Os ativos referenciados em índices de preço sofreram grande desvalorização em 2013, por isso o resultado desse fundo está abaixo dos outros. Esses investimentos trazem o resultado esperado no longo prazo, mas podem sofrer altas oscilações na variação em alguns períodos.

DESTINAÇÃO DE RESULTADOS

Em atenção ao Estatuto Social da entidade e considerando o resultado positivo de R\$ 1.525.287,17 apresentado em 2013, o Conselho Deliberativo assim decidiu:

A - Destinação de R\$ 700.000,00 para formação de um fundo. Tal fundo terá como principal objetivo custear um programa de atendimento para cobertura de despesas de alto custo, de modo a evitar grandes impactos atuariais nos planos e sua regulamentação será proposta pela Diretoria Executiva e, posteriormente, apreciada e aprovada por este mesmo Conselho Deliberativo;

B – Destinação do restante de R\$ 825.287,17 para a composição da reserva de sobras da ELOSAÚDE.

PRINCIPAIS REALIZAÇÕES DE 2013

O ano de 2013 foi um ano de muitos desafios e realizações para a ELOSAÚDE. Dentre os principais, podem ser destacados:

A. MUDANÇA DE SEDE:

Planejada e executada em cerca de quatro meses, a mudança de sede da ELOSAÚDE foi motivada pelo aumento no número de beneficiários e planos e, pela necessidade de novos controles e processos de trabalho, deflagrados principalmente pela regulação vigente.

Durante todo o processo as atividades da empresa foram mantidas em sua totalidade e mesmo no dia em que a mudança ocorreu, houve um plantão de atendimento para que beneficiários e credenciados não deixassem de ser atendidos.

B. FUNDO DE PARCELAMENTO DE COPARTICIPAÇÃO:

Tendo sido criado por decisão do Conselho Deliberativo, que destinou parte das sobras do exercício de 2012 para sua formação, o Fundo de Parcelamento de Coparticipação foi regulamentado e está funcionando desde dezembro de 2013.

Com os beneficiários a ELOSAÚDE pretende viabilizar condições para que beneficiários que estejam com dificuldades de quitar débitos alusivos à coparticipação possam regularizar sua situação perante a instituição.

Para se utilizar dos recursos do Fundo o beneficiário precisa atender aos critérios regulamentares. Uma vez que tais critérios sejam atendidos, basta que formalize seu interesse junto à ELOSAÚDE.

C. PLANTÃO DE ATENDIMENTO 24 HORAS:

Com o crescimento do número de beneficiários e credenciados, cresceu também o interesse da empresa em disponibilizar novos serviços. Em virtude disso a ELOSAÚDE lançou o plantão de atendimento 24 horas.

Trata-se de um serviço de atendimento telefônico que visa orientar o beneficiário que esteja necessitando de atendimentos emergenciais.

O plantão tem como finalidade fornecer informações sobre credenciados, agilizar processos de autorização e orientar o beneficiário acerca de urgências ou emergências que estejam ocorrendo.

D. PROJETO “FICA A DICA”:

Criado como canal alternativo de comunicação entre a ELOSAÚDE e seu beneficiário, o projeto “Fica a Dica” vem trazendo informações importantes, em linguagem simples e cotidiana, sobre os mais diversos temas.

Desde o mercado de saúde suplementar, até os componentes que impactam nos custos dos planos, variados assuntos têm sido abordados e a receptividade do público demonstra que o projeto teve excelente aceitação.

Em dezembro de 2013 foi realizada uma pesquisa de opinião acerca do projeto. Considerando as quatro questões aplicadas, a média aponta que mais 96% do público está satisfeito ou muito satisfeito com

as informações recebidas, enquanto que cerca de 2% se manifestou indiferente e os outros (também cerca de 2%) de disseram insatisfeitos.

As matérias dos “Fica a Dica” também estão disponíveis no site da ELOSAÚDE.

E. NOVO PORTAL DE INTERNET:

Desenvolvido em parceria pela equipe interna da ELOSAÚDE e o Estúdio Nuovo Design, o novo portal de internet da Associação reúne o que há de mais moderno para esse tipo de mídia: leveza, navegação aprimorada (amigável e por perfil) e facilidade para

localização dos principais tópicos de interesse do público usuário.

Desenvolvido a partir de uma ferramenta de fácil utilização, o portal pode ser rapidamente editado e ter seus conteúdos atualizados diariamente se for necessário.

F. SISTEMA B.I. – BUSINESS NTELIGENCE:

Outra ferramenta bastante importante integrada aos processos de melhoramento da ELOSAÚDE em 2013 foi o sistema de B.I. (Business Inteligence) desenvolvido sobre a plataforma Qlick View.



O B.I. é um programa extrator de informações que auxilia a Diretoria e o corpo gerencial da Associação, reunindo e processando informações de forma ágil e descomplicada e contribuindo para a tomada de decisões baseadas em dados e evidências.

G. MELHORIA DE PROCESSOS OPERACIONAIS:

Parte de um processo iniciado em 2011 (e que se estenderá por, pelo menos, mais dois anos), a ELOSAÚDE vem revendo e aprimorando gradativamente seus processos operacionais internos.

A partir desse trabalho foi possível identificar, padronizar e implementar diversas melhorias nas atividades cotidianas. Além disso, novos controles passaram a ser utilizados, contribuindo para o aumento desejado na segurança das atividades.

Como principais frutos desse trabalho podem ser destacadas a revisão na base contratual dos credenciados ELOSAÚDE, a alteração de prazos e processos de faturamento, a revisão documental dos contratos utilizados pela ELOSAÚDE junto a credenciados e parceiros, dentre outros.

CRESCIMENTO NA CARTEIRA DE BENEFICIÁRIOS ASSISTIDOS

A ELOSAÚDE é uma operadora de saúde classificada como autogestão patrocinada, o que significa que sua abrangência comercial (e consequentemente seu potencial de crescimento) é extremamente restrita, limitando-se ao público vinculado às suas quatro patrocinadoras.

Considerando esse cenário o volume de beneficiários do plano tem pouco espaço para oscilar. Não obstante isso, no ano de 2013 a ELOSAÚDE teve um significativo aumento em seu público assistido, cuja carteira de planos médicos apresentou crescimento de cerca de 740 beneficiários.

Consideradas as restrições naturais, ou seja, o fato de não poder comercializar planos fora de seu público pré-estabelecido, um crescimento de quase 10% na carteira é uma marca importante para a Associação. Os planos exclusivamente odontológicos apresentaram pouca oscilação (pouco mais de 1% de crescimento).

PLANOS ELOSAÚDE – DISTRIBUIÇÃO DOS BENEFICIÁRIOS

O total de beneficiários próprios da ELOSAÚDE, em 31 de dezembro de 2013, era 8.796, além de prestar assistência a 365 beneficiários de outras entidades de autogestão, em regime de reciprocidade, perfazendo um total geral de 9.161 beneficiários ativos.

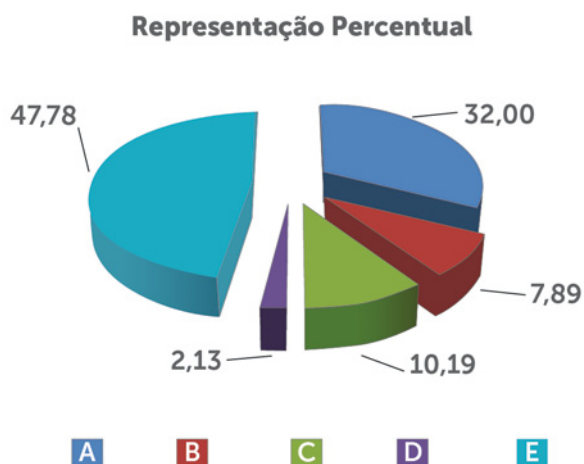
Considerando que um mesmo beneficiário pode estar inscrito em mais de um plano diferente, o total de planos ativos para os 8.796 beneficiários da ELOSAÚDE, também em 31 de dezembro era 9.850, distribuídos da seguinte maneira:

PLANO	QUANTIDADE DE BENEFICIÁRIO POR PLANO	2013
PLANO A	Assistência Médico-Hospitalar	1.919
PLANO B	Assistência Odontológica Básica	473
PLANO C	Assistência Odontológica Especializada	611
PLANO D	Assistência Farmacêutica	128
PLANO E	Assistência Médico-Hospitalar (com odonto bas)	2.865
ELOS	Plano dos empregados da Fundação ELOS	59
PREVIG	Plano dos empregados da Fundação PREVIG	39
ELOSAU	Plano dos Empregados da ELOSAÚDE	42
TBEL	Plano dos Empregados da TRACTEBEL	2.975
ESUL	Plano dos Empregados da ELETROSUL	219
ESULPD	Plano dos ex-empregados da ELETROSUL, aderentes ao PID	520
TOTAL		9.850

DISTRIBUIÇÃO DE BENEFICIÁRIOS – PLANOS EM PRÉ-PAGAMENTO

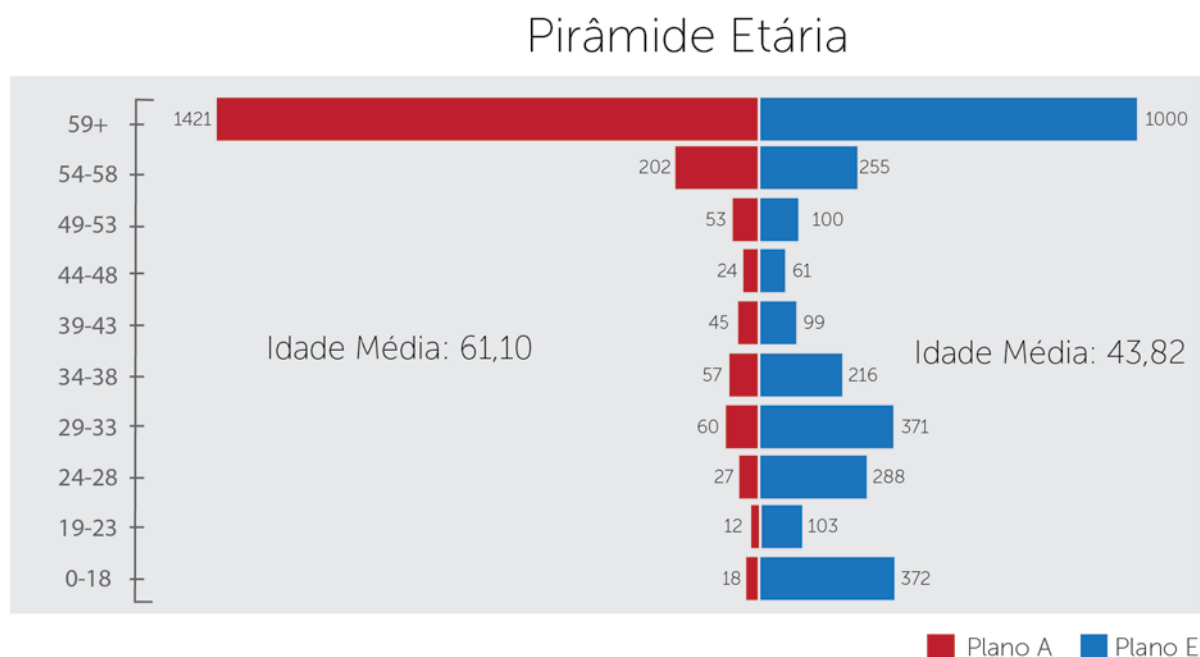
O total de planos em pré-pagamento em 31 de dezembro de 2013 era 5.996, com a seguinte representação percentual em relação à carteira total.

FREQUÊNCIA		
Plano	Nº de Vidas	%
A	1.919	32,00
B	473	7,89
C	611	10,19
D	128	2,13
E	2.865	47,78
TOTAL	5.996	100%



PERFIL ETÁRIO

Os dois principais planos de pré-pagamento – planos “A” e “E” – apresentam o seguinte perfil de distribuição etária:



Como demonstrado no gráfico acima, o Plano “A” apresenta uma distribuição etária com um perfil de idade bastante elevado, com média de 61,10 anos. Isso se deve ao fato de que esse plano não recebe novas adesões (exceto previstas em Lei) desde 2008. A alta concentração de beneficiários com maior faixa etária explica o crescente aumento dos custos, que estão sempre acima da média dos demais planos. Isso se deve à equação que praticamente determina que o aumento da idade seja diretamente proporcional à necessidade de assistência à saúde.

O Plano E, por sua vez, apresenta um perfil etário um pouco diferente, concentrando a média em 43,82 anos. Seus resultados financeiros são melhores que os do plano “A” devido a uma maior concentração de beneficiários mais jovens, o que garante maior equilíbrio nos custos médios do plano.

Esses indicadores sustentam a apuração de custos atuariais, que tem apontado para a aplicação de percentuais diferentes nos reajustes anuais das mensalidades, como tem acontecido nos últimos anos.

DESEMPENHO ECONÔMICO-FINANCEIRO DOS PLANOS EM PRÉ-PAGAMENTO

Os planos na modalidade de pré-pagamento apresentaram o seguinte resultado operacional:

*RECEITAS X DESPESAS OPERACIONAIS

Plano	Receitas	Despesas	Resultado	
			Absoluto	Variação (%)
A	7.002.315,29	7.998.989,85	-996.674,56	-14,23
E	8.126.306,68	8.582.952,51	-456.645,83	-5,62
B	138.263,86	77.291,43	60.972,43	55,90
C	648.936,54	422.546,41	226.390,13	65,11
TOTAL	15.915.822,37	17.081.780,20	1.165.957,83	-7,33

* Exceto taxa de administração e despesas administrativas.

ATENDIMENTOS REALIZADOS X CUSTO TOTAL

PRINCIPAIS GRUPOS DE ATENDIMENTO DO ANO DE 2013 - PLANOS "A" E "E"	
Procedimentos do Plano	Custo (R\$)
Consultas	1.900.492,12
Exames	3.745.555,78
Terapias (inclusive fisio, nutrição), perícias, atend. Ambulatoriais, vacinas etc.	4.278.067,19
Medicamentos e Materiais Especiais, Mat/Med Clínicas e Hospitais e OPME	4.213.351,13
Diárias de Internações (inclusive Home Care)	980.399,26
TOTAL	15.117.865,48

EVOLUÇÃO DA MÉDIA DE CONSULTA POR BENEFICIÁRIO/ANO

2013	2012	2011
6,45	5,38	4,62

COMPARATIVO DA MÉDIA DE CONSULTAS - PLANOS "A" E "E" - 2013

2013

Plano A = 6,91 Consultas/beneficiário/ano;

Plano E = 5,99 Consultas/beneficiário/ano;

UTILIZAÇÃO DOS RECURSOS DO FAP

Dando continuidade à política de subsídio instituída ainda no exercício 2011, foram utilizados recursos financeiros oriundos do Fundo FAP para custear parte do pagamento de mensalidades dos Associados pertencentes àquele fundo.

Ao longo de 2013 uma média de 1.815 beneficiários/mês receberam subsídios advindos do FAP. O total em recursos investidos foi de cerca de R\$ 2.7 milhões.

PLANOS PÓS-ESTABELECIDOS

Os planos pós-estabelecidos (planos das patrocinadoras para os empregados ativos) - cuja principal característica é a forma de custeio diferenciada, ou seja, não há pagamento de mensalidades por parte dos beneficiários, mas sim o custeio integral das despesas pela patrocinadora - apresentaram crescimento de 19,46% em número de beneficiários, saltando de 3.191 (em 31.12.2012) para 3.812 (em 31.12.2013).

O custo assistencial médio dos planos pós-estabelecidos girou em torno de R\$ 594 mil ao mês, significando uma utilização média de cerca de R\$ 175,00 ao mês, por beneficiário.

CRIAÇÃO DE NOVOS PLANOS

Ao longo do ano dois novos planos foram registrados, o plano ESUL PID - exclusivo para os ex-empregados que aderiram ao Programa de Incentivo ao Desligamento da Eletrosul - e o plano PERFIL, que será destinado a todo o público vinculado à ELOSAÚDE.

O plano ESUL PID está em operação desde julho de 2013. Trata-se de um produto com coberturas médicas e odontológicas idênticas às aquelas oferecidas aos empregados que permanecem na ativa.



O PERFIL, por sua vez, é um plano de pré-pagamento (custeado por mensalidade), com abrangência exclusiva para atendimentos médico-hospitalares (sem odontologia), que passará a ser comercializado em 2014. Com o PERFIL a ELOSAÚDE pretende atingir prioritariamente dois grupos de pessoas: os assistidos dos fundos de pensão que, por razões financeiras, ainda não têm plano de saúde e os filhos dos empregados ativos das patrocinadoras, que por terem ultrapassado a idade regulamentar, tenham perdido o vínculo de dependência no plano de seus pais.

O fato de ter sido desenvolvido com a proposta de abranger esses dois públicos não significa que o PERFIL seja restrito a eles. Ao contrário, estará aberto à adesão de qualquer beneficiário que seja legalmente vinculado à ELOSAÚDE (quer seja ativo ou aposentado).

FORTALECIMENTO DA REDE CREDENCIADA

O aumento no número de beneficiários aliado a necessidades pontuais apontadas pelas patrocinadoras e a demandas averiguadas internamente, foram determinantes para que o setor de credenciamento da ELOSAÚDE desenvolvesse um plano de trabalho bastante intenso, voltado especialmente para a ampliação e o fortalecimento da rede credenciada e conveniada ao plano.

O resultado desse trabalho foi uma média de oito novos contratos, nos mais diversos segmentos – hospitais, clínicas especializadas, laboratórios, consultórios médicos e odontológicos, peritos, farmácias e ópticas – assinados a cada mês. Considerando que a maior parte dos novos contratos de credenciamento foi feita com pessoas jurídicas, ou seja, uma entidade que agrega vários profissionais e segmentos de atuação, é possível afirmar que a disponibilidade de serviços ao beneficiário mais que triplicou.

Além disso, foi realizado um trabalho de manutenção na rede credenciada existente, buscando melhorar a qualidade e a disponibilidade dos serviços ofertados através do plano. Isso resultou em ampliação no corpo clínico da maioria das clínicas e hospitais

já credenciados e, conseqüentemente, em maior oferta de profissionais aos beneficiários ELOSAÚDE.

RENEGOCIAÇÕES CONTRATUAIS

Outro ponto impactante na relação da Associação com sua rede credenciada foram as negociações mantidas no período. Nessa seara o objetivo da ELOSAÚDE foi atender a dois aspectos importantíssimos: a manutenção das boas relações com seus parceiros, com base em remuneração justa e adequada ao mercado e, principalmente, a preservação do equilíbrio econômico-financeiro dos contratos.

As negociações, sem exceção, primaram pela transparência e pela busca de acordos através dos quais as principais demandas da Associação e de seus parceiros fossem atendidas.

Boa parte dessas negociações foram realizadas em conjunto com a Unidas – União Nacional das Instituições de Autogestão em Saúde – entidade da qual a ELOSAÚDE é associada, o que fortaleceu a empresa e lhe garantiu maior poder de negociação.

CONVÊNIO DE RECIPROCIDADE – NOVO PARCEIRO

Além do investimento para ampliação da rede própria o setor de credenciamento da ELOSAÚDE também trabalha com outras frentes, de modo que a oferta de serviços médicos possa ser expandida em grande volume, sem a necessidade de grande mobilização.

Um bom exemplo disso são os convênios de reciprocidade. Essa modalidade é caracterizada pela parceria que a Associação realiza com outra empresa do mesmo segmento (autogestão), para trocarem serviços entre si. Nesse sentido, a ELOSAÚDE atende aos beneficiários de outras empresas, que estejam em trânsito ou residindo no Sul do país; as empresas parceiras, por sua vez, atendem aos beneficiários ELOSAÚDE que estejam em trânsito ou residindo em sua área de atuação.

Até 2013 a ELOSAÚDE mantinha parceria com a Fundação Cesp (atendimentos no Estado de São Paulo) e com a Eletros Saúde (atendimentos no Rio de Janeiro). No curso de 2013 uma nova parceria foi firmada, desta feita com a E-VIDA, entidade recém-criada, vinculada à Eletronorte.

A E-VIDA atua prioritariamente na região Centro-Oeste, com presença também em alguns municípios da região Norte. O convênio firmado com esse novo parceiro fez com que o alcance da ELOSAÚDE pudesse ser ampliado, sendo estendido para os beneficiários que transitem por essas regiões.



PLANOS, PROJETOS E PERSPECTIVAS PARA 2014

Com a publicação – por parte da Agência Nacional de Saúde Suplementar – ANS – do novo Rol de procedimentos a ELOSAÚDE iniciou o ano tendo que se adaptar às novas exigências legais no que diz respeito à oferta de serviços por parte dos planos de saúde.

O novo Rol, contudo, não é o único assunto a exercer impacto sobre a atividade da operadora. No decorrer do ano diversas novas atividades estão planejadas, todas alinhadas aos objetivos primordiais da instituição: crescer com qualidade e segurança.

Como principais atividades projetadas para 2014 destacam-se:

A. COMERCIALIZAÇÃO DO PLANO PERFIL:

Depois de cerca de um ano de preparação e estudos, o plano PERFIL começará a ser comercializado já no primeiro semestre de 2014.

O plano, cujo público-alvo é formado por aposentados e pensionistas das Fundações que ainda não têm assistência médica, os filhos dos empregados ativos das patrocinadoras que tenham perdido o direito à dependência no plano de seus pais, assim como pelos dependentes até o terceiro grau dos titulares elegíveis (aposentados e ativos), já está registrado junto à ANS e com preço de venda definido.

Desenvolvido sob a premissa de ser um plano mais acessível do ponto de vista financeiro, o PERFIL apresentará uma economia média de 60% no valor das mensalidades, em relação a produtos semelhantes oferecidos no mercado.

B. PROGRAMA DE PROMOÇÃO À SAÚDE E PREVENÇÃO À DOENÇA - “SUA SAÚDE”:

O programa “SUA SAÚDE – Serviços Unificados de Atenção à Saúde” pode ser considerado um novo produto da ELOSAÚDE. Trata-se de um programa desenvolvido com a finalidade de promover orientação, educação e cuidados voltados para

a manutenção da saúde e, além disso, de adotar práticas relacionadas à prevenção de doenças.

Desenvolvido inicialmente para ser aplicado em quatro grandes regiões – Florianópolis, Tubarão, Chapecó e Blumenau – o “Sua Saúde” contará com equipe técnica multidisciplinar que prestará assistência a um grupo pré-definido de beneficiários com histórico de doenças crônicas ou com propensão a desenvolvê-las.

Oferecido gratuitamente ao público-alvo, o programa pretende estimular boas práticas voltadas à saúde e contribuir com a melhoria na qualidade de vida de beneficiários que estejam em tratamento ou necessitando dele.

C. EXPANSÃO DA REDE CREDENCIADA, CONVENIADA E DE RECIPROCIDADE:

O crescimento da entidade passa, inevitavelmente, pelo fortalecimento e melhoria em sua rede de prestadores de serviços.

Pensando nisso, a área responsável pelo credenciamento de rede pretende investir intensamente na ampliação dos serviços disponibilizados aos beneficiários.

Dois objetivos elementares nortearão o trabalho, o primeiro é firmar um novo convênio de reciprocidade com abrangência na região Nordeste do país e o segundo, investir na ampliação da rede médico-hospitalar própria, gerando sempre maior possibilidade de escolha e maior agilidade no atendimento aos beneficiários.

E para atender às particularidades dos planos das patrocinadoras, a meta é fortalecer os convênios de farmácia com a oferta de, pelo menos, duas novas redes de serviços até o final de 2014, além do fechamento de novas parcerias com clínicas de vacinação e ópticas.

D. DIGITALIZAÇÃO DOS CONTRATOS DA REDE CREDENCIADA:

Dando continuidade a um processo iniciado em 2013, quando os contratos da ELOSAÚDE com sua rede credenciada passaram por uma minuciosa revisão documental e foram catalogados, o plano para 2014 é iniciar a digitalização da base contratual.

Esse trabalho garantirá agilidade nos processos cotidianos de trabalho, além de maior segurança documental, uma vez que os documentos originais permanecerão custodiados por uma empresa especializada e a ELOSAÚDE passará a ter acesso “on-line” às suas versões digitais.

E. CONTINUAÇÃO DO PROGRAMA DE MELHORIA OPERACIONAL CONTÍNUA:

Estão previstas, ainda, para 2014, novas etapas do programa de melhoria operacional contínua.

O programa, que envolve estudo e melhoramento de processos internos, terá sua continuidade baseada nas premissas anteriores, ou seja, envolvimento multidisciplinar das áreas em busca de respostas e soluções coletivas.

Alguns frutos desse trabalho já foram aplicados ao cotidiano da ELOSAÚDE. Bons exemplos disso foram as mudanças implementadas no faturamento e no reembolso ao longo de 2013.





www.elosaude.com.br

ELOSAÚDE - Associação de Assistência à Saúde

R. Anita Garibaldi, 77 - Ed. Pirâmide - 2º andar sl. 201 - Centro, Florianópolis/SC - CEP 88010-500

Fone: (048) 3298-5555 - Fax: (48) 3298-5550