

# O oceano azul do mercado de saúde pay per use

O futuro da saúde no Brasil



# O atual mercado de saúde suplementar



## SAÚDE

**Efeito dominó: entenda a crise dos planos de saúde que tem prejudicado beneficiários**

A equação inclui altos lucros, insatisfação crescente dos usuários, problemas operacionais e financeiros nas operadoras, e um cenário legislativo incerto



## PROCESSOS EM MASSA

**Com 600 mil ações sobre saúde, Judiciário busca teses para amenizar crise da hiperjudicialização**

**Crise nos planos de saúde: a necessidade de reformas no sistema regulatório**

Medidas como atualização da Lei Geral dos Planos de Saúde e flexibilização de normas pela ANS são necessárias

**ANS adia novas regras do credenciamento de hospitais em planos de saúde**

As mudanças vão permitir, entre outras, que o beneficiário faça a portabilidade sem cumprir carência se ficar insatisfeito com a exclusão do serviço de saúde

**Planos de saúde querem limitar tratamento ao autismo**

**A saúde suplementar agoniza: quais mudanças são necessárias para mudar este cenário?**

**ANS fará regulação dos cartões de descontos, afirma diretor-presidente**

STJ determina e Agência pede para Procuradoria analisar a decisão. Cartões de descontos podem entrar na pauta em breve.

**O "casamento" entre Rede D'Or e Bradesco – e o que isso tem a ver com crise na saúde**

Setor busca saídas ao aumento de custos e à maior sinistralidade; caminho mais curto tem sido a união entre rivais

**Hospitais registram atraso bilionário de pagamento por planos de saúde**

Associação diz que prazo para receber subiu de 70 para 120 dias

**Exclusivo: Hospital Alemão Oswaldo Cruz vai fechar unidade Vergueiro; Paulista será ampliada**

**Com custos no limite, setor de saúde passa por mudanças**

Hospitais e operadoras estão combinando ativos; convênio médico oferta cada vez menos serviços

**Mais de 485 mil clientes Unimed-Rio afetados pela mudança na operação de planos de saúde**

Crise na leva à transferência de beneficiários para a Unimed Ferj



- ✓ Aumento dos custos operacionais
- ✓ Envelhecimento da população brasileira: mais demanda por cuidados de longo prazo
- ✓ Dificuldade de acesso para pacientes e sobrecarga no sistema
- ✓ Pressão para melhorar a eficiência e reduzir despesas



## Desafios no setor de saúde no Brasil

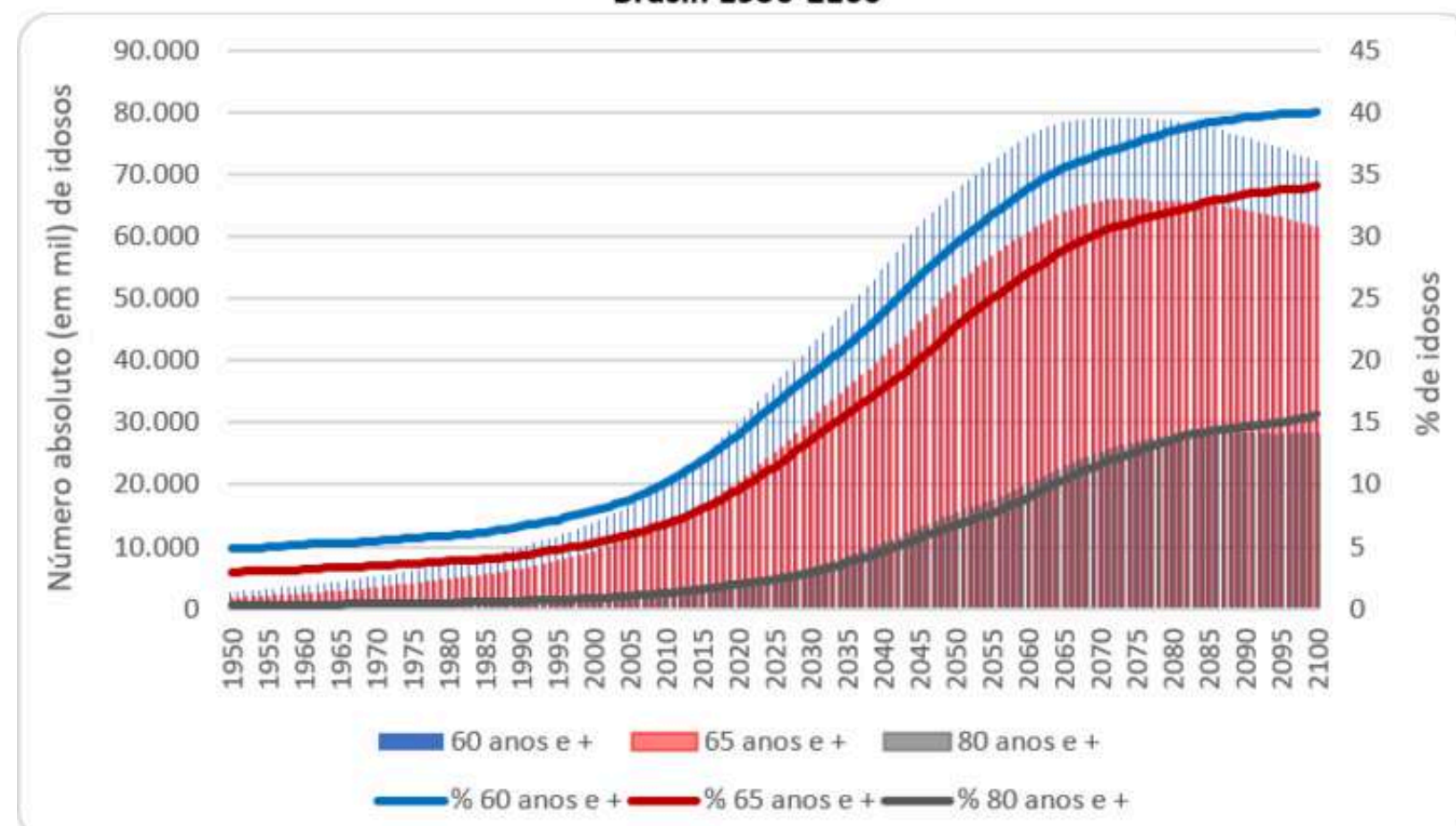


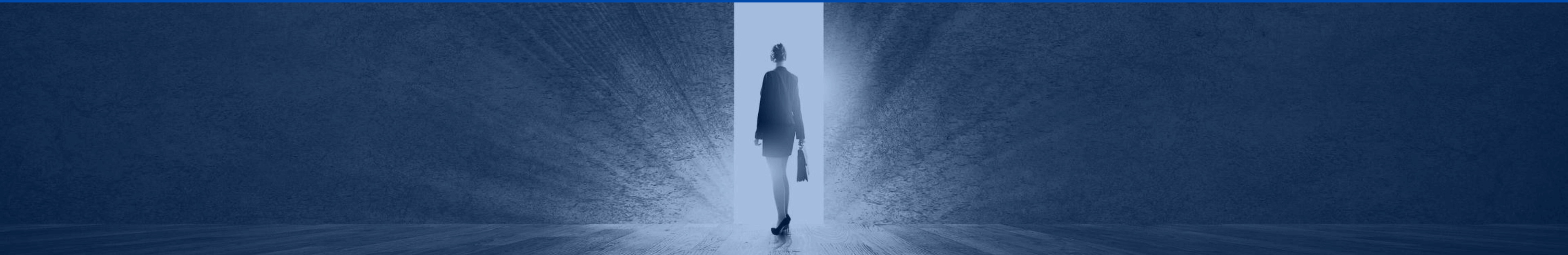
## PORQUE A SAÚDE SUPLEMENTAR NÃO É MAIS VIÁVEL?

Como o envelhecimento vai impactar os serviços de saúde no Brasil?

# O desafio do mutualismo e envelhecimento

População absoluta e relativa de idosos de 60 anos e mais, 65 anos e mais e 80 anos e mais  
Brasil: 1950-2100





**“APRENDI QUE AS OPORTUNIDADES NUNCA SÃO PERDIDAS;  
ALGUÉM VAI APROVEITAR AS QUE VOCÊ PERDEU.”**

**WILLIAM SHAKESPEARE**



# Oceano Azul: Explorando Mercados Inexplorados

- ✓ O que é o Oceano Azul da saúde
- ✓ Setor de saúde tradicional: saturação e desafios no Brasil
- ✓ O modelo Pay Per Use como uma solução disruptiva que cria um novo mercado



## O Conceito de Oceano Azul

A grayscale photograph of a person lying in a hospital bed, partially obscured by a large blue rectangular overlay. The person is wearing glasses and looking towards the left. The background shows a hospital room with a window and blinds.

**+150 MILHÕES**

DE PESSOAS NÃO TEM PLANOS DE SAÚDE

# AS OPORTUNIDADES NO SETOR SAÚDE



**Atendimento personalizado para a população idosa**

**Redução de custos operacionais**

**Aproveitamento de recursos ociosos**



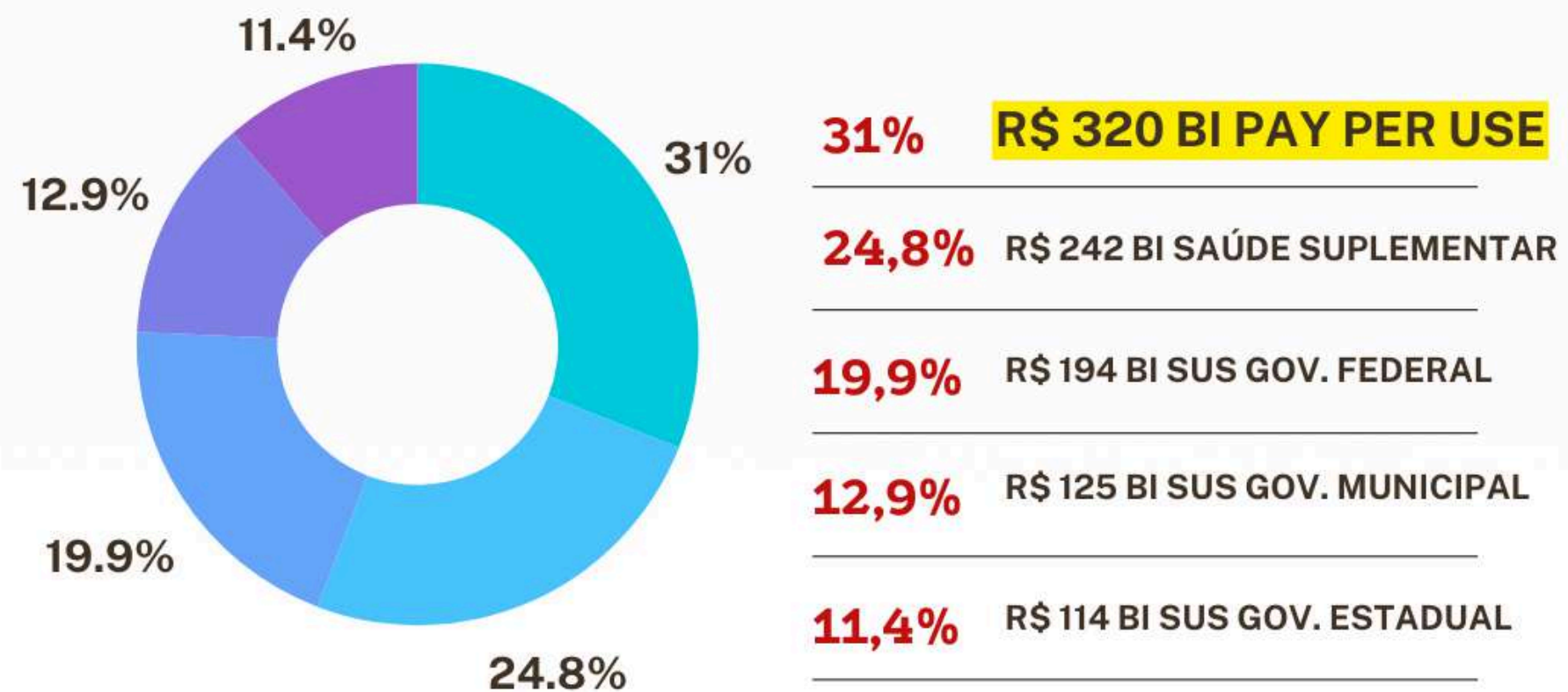
**Maior acessibilidade para pacientes**

**Independência financeira**

**Captação de novos mercados**



## Total de gastos com saúde no Brasil no ano de 2023 em R\$ Bi



Referências: ANS, OCDE, ANAPH 2023



# O TAMANHO DO MERCADO DE SAÚDE PAY PER USE



# O IMPACTO DO PAY PER USE PARA OS PRESTADORES DE SAÚDE





**Mais de 100 mil prestadores de saúde no Brasil dependem do credenciamento com as Operadoras de Planos de Saúde (OPS) para gerar receita. Essa dependência limita o potencial de crescimento das instituições, que ficam presas a contratos rígidos e margens de lucro reduzidas. No entanto, o modelo Pay Per Use surge como uma grande oportunidade para esses prestadores aumentarem sua receita de forma independente.**



# AS VANTAGENS DO PAY PER USE PARA O CLIENTE

- **Atendimento acessível e personalizado para idosos e pessoas com necessidades crônicas.**
- **Pagamento flexível, apenas pelos serviços realmente utilizados.**
- **Maior transparência nos custos de tratamento.**
- **Acesso rápido a serviços de saúde, sem depender de autorizações das OPS.**
- **Frequência maior de atendimentos, ajustados à demanda real do paciente.**
- **Melhor qualidade e eficiência no atendimento, já que os prestadores otimizam os recursos disponíveis.**



# O QUE SÃO PRODUTOS DE SAÚDE PARA O MERCADO PAY PER USE



JORNADA DE CUIDADO  
COM PROTOCOLOS



SERVIÇOS LOW COST



FINANCIAMENTO  
ACOPLADO

# PRODUTOS DE SAÚDE PARA O PAY PER USE

PRODUTOS CIRURGICOS

PRODUTOS CLÍNICOS

PRODUTOS DE DIAGNÓSTICOS

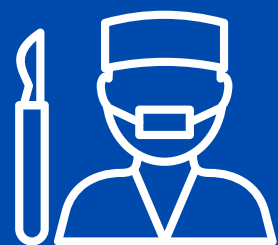
PRODUTOS PARA CRIANÇAS

PRODUTOS PARA IDOSOS

PRODUTOS PARA MULHERES



# AS OPORTUNIDADES PARA PRODUTOS DE SAÚDE



**1 milhão de pessoas  
aguardando cirurgias  
no SUS**



**200 dias é o tempo  
médio de espera por  
consultas nas grande  
cidades**



**27 milhões de pessoas  
aguardam até 1 ano  
para realizar exames  
de imagem no SUS e o  
tempo médio para  
realizar exames  
laboratoriais chega a  
150 dias**



## **HOSPITAL X OCIOSIDADE**

Produtos cirúrgicos de baixa complexidade



## **CLINICAS DE IMAGEM X AMBULATÓRIOS**

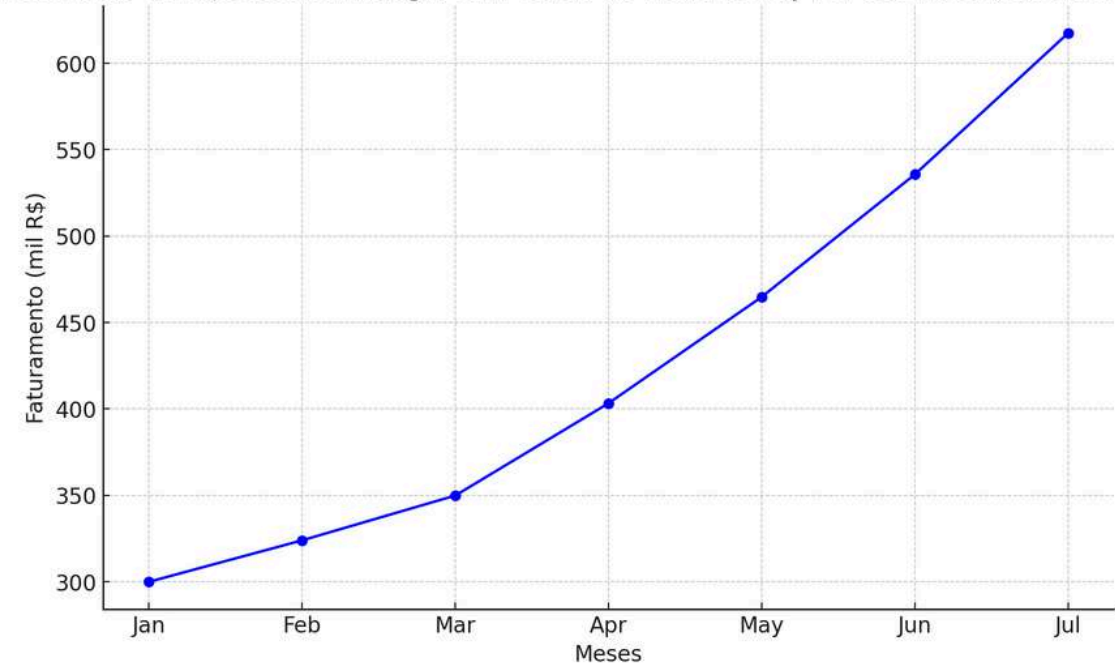
Produtos de diagnóstico e tratamentos  
clínicos





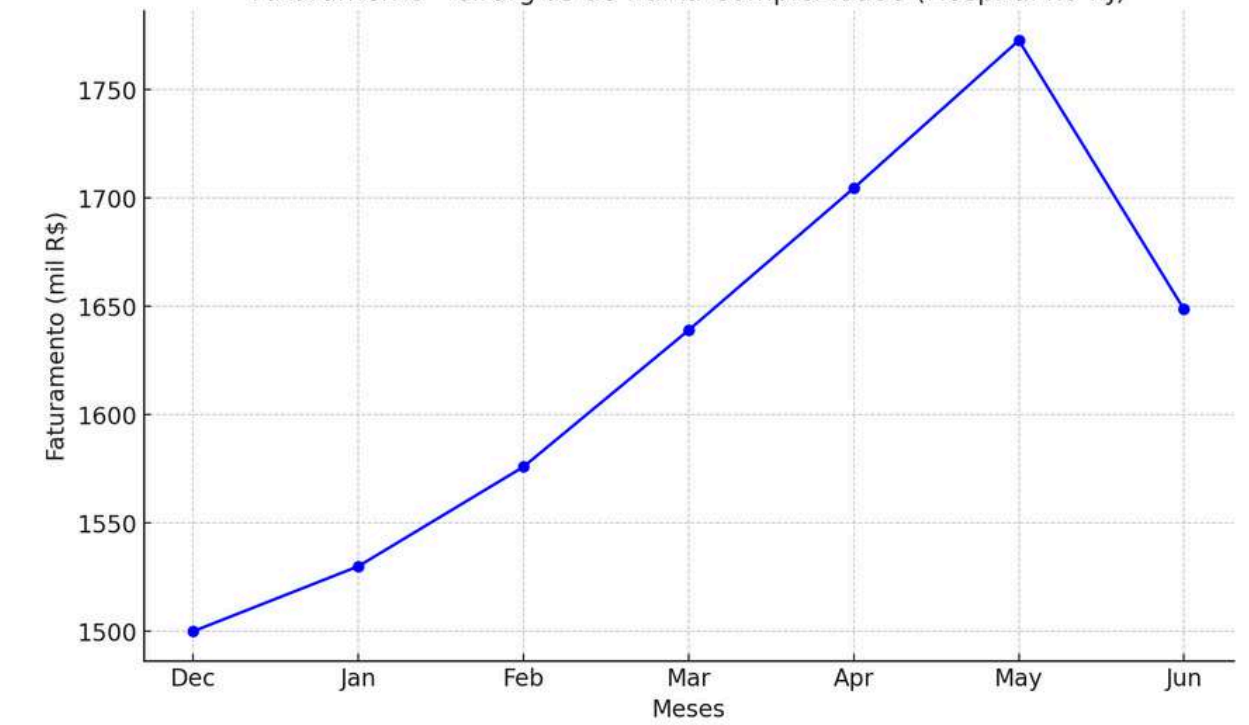
**OS RESULTADOS  
DE QUEM  
ENTROU NO  
MERCADO  
PAY PER USE**

Receita do Serviço de Oftalmologia com Venda de Produtos Pay Per Use na Cidade de São Paulo



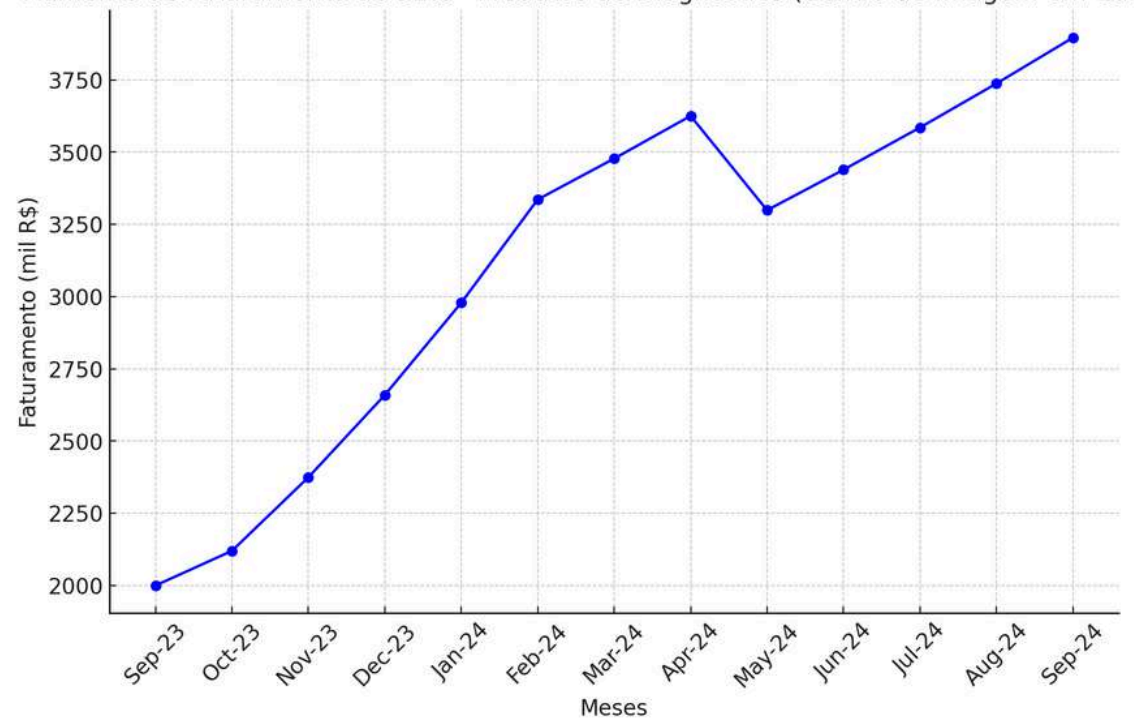
**69% DE AUMENTO DE RECEITA**

Faturamento - Cirurgias de Baixa Complexidade (Hospital no RJ)



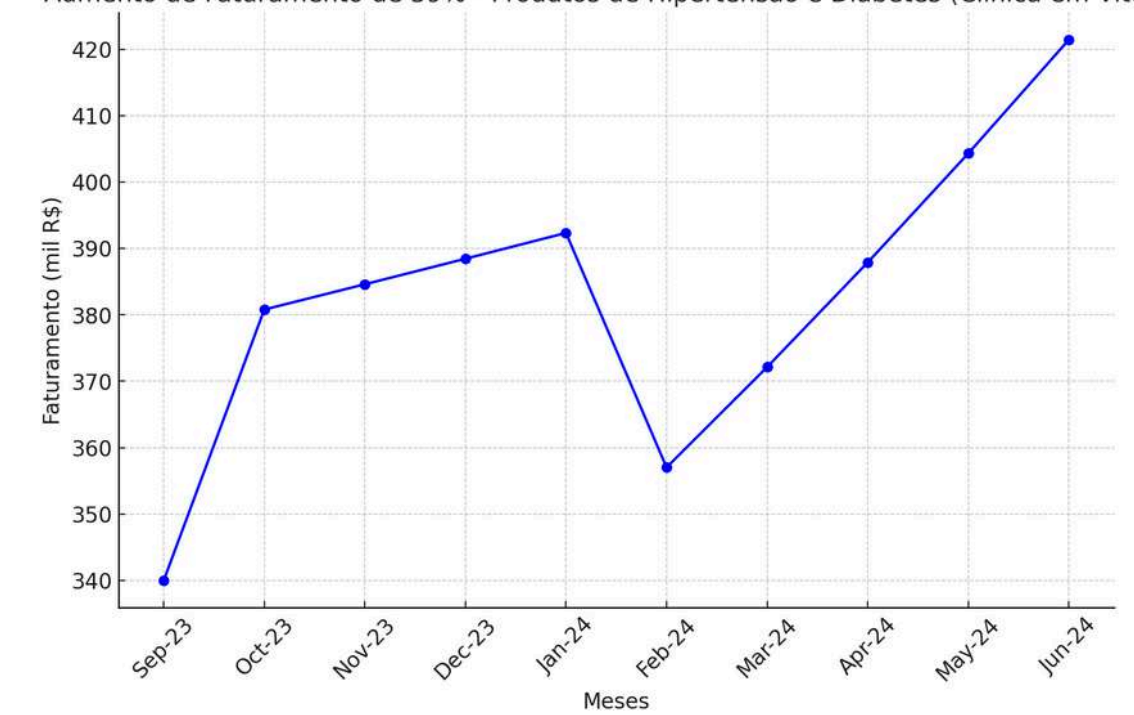
**23% DE AUMENTO DE RECEITA**

Aumento de Faturamento de 91% - Produtos de Diagnóstico (Centro de Imagem em Curitiba)



**91% DE AUMENTO DE RECEITA**

Aumento de Faturamento de 39% - Produtos de Hipertensão e Diabetes (Clínica em Vitória)



**39% DE AUMENTO DE RECEITA**





Redução de margem em comparação com modelos tradicionais.

Conhecimento profundo do perfil e necessidades do cliente.

Gerenciamento eficiente do fluxo de pacientes e demanda variável.

Dificuldade em ajustar os honorários médicos para o novo modelo

Criação de protocolos padronizados para otimizar serviços e custos

Adoção de tecnologia para monitorar e controlar o uso de serviços



# O FUTURO DO MERCADO DE SAÚDE PAY PER USE

PRESTADORES DE SAÚDE



PACIENTES



FINANCIAMENTO



# NOSSOS CONTATOS

Telefone : (21) 9997-4917

Website : [www.cashpositivo.com.br](http://www.cashpositivo.com.br)

Email : [cash@cashpositivo.com.br](mailto:cash@cashpositivo.com.br)

Endereço : Rua Ator Paulo Gustavo 160 - 609 a 611  
Icaraí- Niterói/RJ

