

IESS

INSTITUTO DE ESTUDOS
DE SAÚDE SUPLEMENTAR

**Luiz Augusto
Carneiro**

Superintendente executivo do IESS

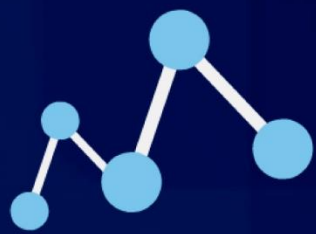
Rio de Janeiro, 31 de agosto de 2016

*SEMINÁRIO
INTERNACIONAL*

*NOVOS PRODUTOS
PARA SAÚDE
SUPLEMENTAR*

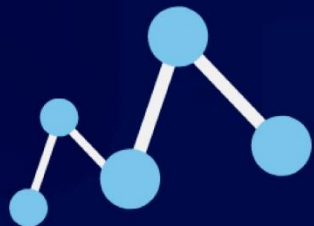
MISSÃO DO IESS

Ser agente promotor da **sustentabilidade da saúde** suplementar pela produção de conhecimento do setor e **melhoria da informação** sobre a qual se tomam decisões.

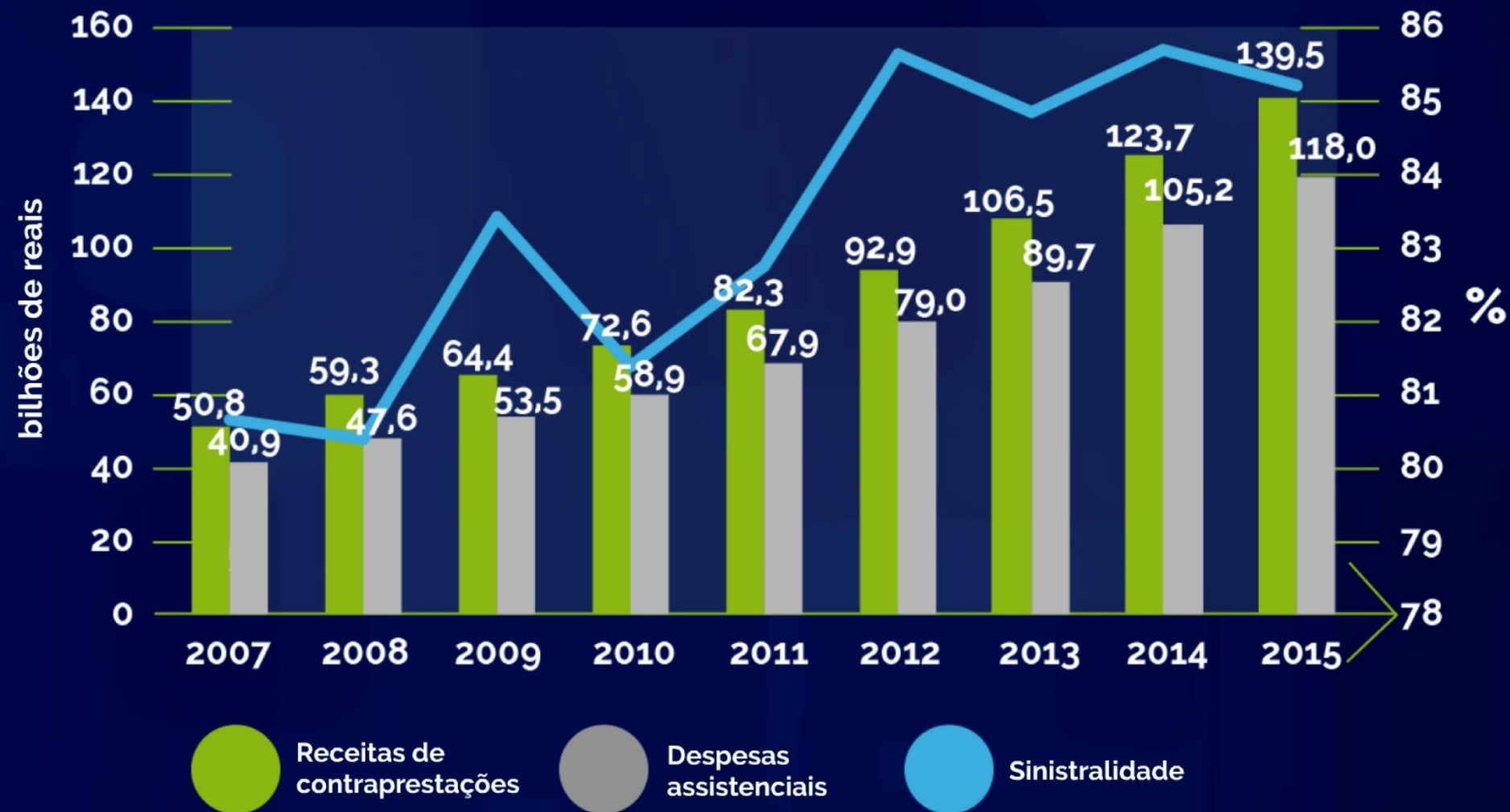


Variação do custo médico-hospitalar





RECEITAS E DESPESAS ASSISTENCIAIS



Em 2015

Operadoras médico-hospitalares



Receitas assistenciais: **R\$ 139,5 bilhões**

Outras receitas operacionais: **R\$ 15,3 bilhões**

Total de receitas: **R\$ 154,8 bilhões**



Despesas Assistenciais: **R\$ 118 bilhões**

Despesas Administrativas: **R\$ 16,3 bilhões**

Despesas de comercialização: **R\$ 4,5 bilhões**

Outras despesas operacionais: **R\$ 15,5 bilhões**

Total de despesas:

R\$ 154,3 bilhões

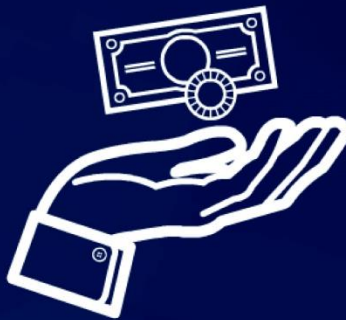
Margem: 0,32%

Por que
debater
sobre novos
produtos?





Mais de 66%
dos contratos são coletivos empresariais



Custo dos benefícios
de saúde na folha
de pagamento
(custo em % da folha)



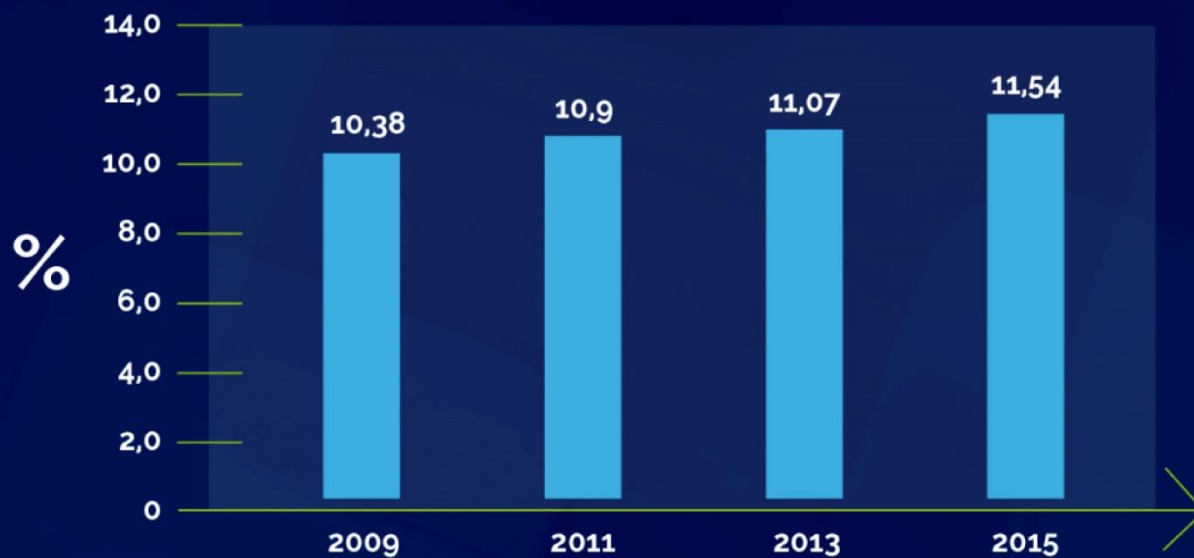
Fonte: Relatório Mercer Health

**Despesas são
ascendentes**

para as empresas contratantes



Custo dos benefícios de saúde na folha de pagamento (custo em % da folha)



Fonte: Relatório Mercer Marsh



HORA DE OLHAR ADIANTE

Os planos de conta de poupança e franquias anuais podem ser uma alternativa interessante porque:

Seriam mais uma opção;

O consumidor passa a ter mais alternativas;

Cresce a competição setorial;

Maior poder ao beneficiário na escolha de atendimento;

Parcimônia e seletividade no uso;

Estímulo à maior qualidade e menor custo entre prestadores.



Plano de saúde com conta de poupança e franquia anual

Principais características:

Franquia anual para gastos com saúde;

Valor do prêmio menor do que o de um plano sem franquia.

Funciona assim



O beneficiário paga pela maioria dos serviços até chegar ao valor da franquia. Mas não há franquia para serviços preventivos.

1

2

Depois de atingir o valor da franquia anual, o plano paga por todos os serviços dentro da cobertura.



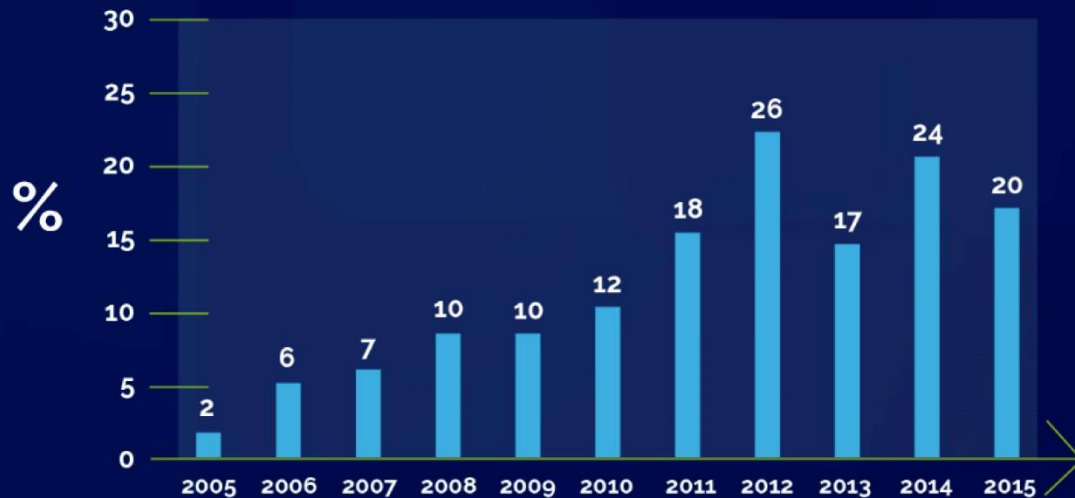
A grande vantagem é que, até atingir a franquia anual, os valores a serem pagos são arcados com os fundos da conta poupança.

3

Experiências internacionais

Estados Unidos

Entre as firmas que oferecem planos de saúde, porcentagem das que oferecem plano de franquia anual com conta poupança



Essa categoria de plano foi bem aceita no mercado norte-americano e o número de beneficiários **cresceu rapidamente nos últimos 10 anos.**



Ações necessárias

Adaptar a Resolução **CONSU 8** (03/11/1998), que veda a oferta de planos com franquia nos quais o beneficiário tenha que arcar integralmente com os custos de serviços de saúde. **Aceitar essa possibilidade** para os planos com conta de poupança e franquia anual;

Estabelecer quais procedimentos de prevenção e promoção da saúde, com comprovação de custo-efetividade, ficam **isentos da cobrança da franquia anual.**

Mercado em evolução

Amplo debate nacional
a respeito da
diversificação dos
produtos da saúde
suplementar.

Vamos analisar, hoje,
a **situação do mercado
brasileiro**, os conceitos
e as experiências
internacionais com
novos produtos.





Programação do evento

8h30

Credenciamento e Welcome Coffee

9h00

Abertura e Objetivos

Luiz Augusto Carneiro, superintendente executivo do IESS

9h15

Como as empresas que contratam planos de saúde enfrentam os custos crescentes

Cesar Lopes, líder de Saúde e Benefícios em Grupo da Willis Towers Watson

10h00

A experiência internacional de produtos com contas de poupança de saúde e franquias anuais

Ronaldo Ramos, Atuário Global de Saúde da Swiss-Re

10h15

Coffee break

Ronaldo Ramos, Atuário Global de Saúde da Swiss-Re

10h15

Coffee break

11h00

Estudo de caso: o uso dos produtos com contas de poupança de saúde e franquias anuais na Roche nos EUA e a comparação com o sistema brasileiro

Bev Beaudreault, Senior Director of Benefits of US Roche and Genentech

Denise Horato, diretora de RH da Roche Farma Brasil

11h30

Debate: as contas de poupança de saúde e franquias anuais no contexto da saúde suplementar do Brasil

Bev Beaudreault, Senior Director of Benefits of US Roche and Genentech

César Lopes, líder de Saúde e Benefícios em Grupo da Willis Towers Watson

Denise Horato, diretora de RH da Roche Farma Brasil

Karla Coelho, diretora de Normas e Habilitação dos Produtos da ANS

José Cechin, diretor executivo da FenaSaúde

Ronaldo Ramos, vice-presidente Global Health Actuary da Swiss Re

Luiz Augusto Carneiro, IESS (Mediação)



*SEMINÁRIO
INTERNACIONAL*

*NOVOS PRODUTOS
PARA SAÚDE
SUPLEMENTAR*

Obrigado.