

Pela primeira vez, todos os nossos posts da semana tratarão do mesmo assunto: planos de saúde com conta de poupança e franquia anual – um novo produto para a saúde suplementar. Mas o que exatamente é isso?

Os planos de saúde com franquia anual (HDHP, da sigla em inglês para *high-deductible health plan*) são um modelo aplicado com sucesso em outros países desde a década de 1990. Trata-se de um produto com mensalidade (ou prêmio) bem menor em relação aos planos tradicionais, oferecidos hoje no Brasil, mas que, por outro lado, conta com uma franquia anual. Ou seja, combinada à mensalidade, os beneficiários desse tipo de plano pagam valores por consultas, exames, terapias e internações até o limite da franquia. A partir desse limite, os gastos passam a ser cobertos pela operadora, que pode ser exclusivo ou em regime de coparticipação (quando o beneficiário paga uma parcela mínima dos gastos). Os custos de consultas, exames e tratamentos preventivos e de promoção da saúde, em geral, são arcados exclusivamente pela operadora, mesmo antes de se atingir o valor da franquia anual, como uma forma de estimular os beneficiários a cuidarem da própria saúde. Casos de doenças crônicas costumam ter um tratamento diferenciado, uma vez que, em virtude da assiduidade da assistência, acaba consumindo mais rapidamente o montante da franquia.

Associado aos planos HDHP, surgiram, nos Estados Unidos, as contas poupança para saúde (HSA, sigla em inglês para *Health Savings Account*). Trata-se de uma poupança com regime de tributação especial usada para cobrir as despesas com saúde até atingir a franquia do plano. As contribuições para as contas poupança de saúde (em geral, até um limite pré-determinado) não são tratadas como rendimento tributável para efeitos de cálculo do Imposto de Renda. Essas contribuições podem acumular ao longo do tempo e, no mercado norte-americano, os titulares de HSA contam, inclusive, com opções para investir os recursos acumulados. Qualquer juro, rendimento ou ganho de capital também é isento de tributação. As retiradas da conta poupança não estão sujeitas a tributação quando usadas para despesas médicas (incluindo medicação prescrita) do titular, de um cônjuge ou dependente. Para outros tipos de despesas não relacionadas à saúde, os valores são incluídos no rendimento tributável e, de acordo com a legislação, pode haver uma taxa adicional. O objetivo é desestimular o uso do produto para outros fins que não o pagamento de despesas relacionadas à saúde.

Do ponto de vista do beneficiário, a grande vantagem de se possuir um plano de franquia anual com conta poupança é que a mensalidade quase sempre é inferior ao de um plano sem franquia e, em outra ponta, a rede credenciada tende a ser superior à disponibilidade padrão. O foco está, portanto, na qualidade. Outra vantagem é que a conta poupança fica vinculada ao beneficiário, que pode mantê-la pelo período que desejar.

Sob a ótica seguradora, há uma tendência a uma redução do crescimento dos gastos com saúde. Ao participar do pagamento da franquia, o beneficiário passa a ser mais seletivo na escolha de prestadores, optando por quem oferece melhor qualidade ao menor custo, e também é mais parcimonioso no uso do benefício: quantas histórias não se ouve no mercado de beneficiários que fizeram exames em excesso e nem sequer buscaram o resultado?

O assunto é complexo e há muitos pontos a serem considerados para a adoção desse novo modelo. Ao longo dessa semana iremos apresentar cases internacionais, estudos sobre valor da franquia e resultados alcançados. Continue nos acompanhando.

Fonte: [IESS](#), em 22.08.2016.