

Apresentamos três novos produtos para saúde (HDHP, HRA e HSA) nas nossas últimas postagens e que ainda não existem no Brasil, mas já fazem parte do mercado norte-americano há algum tempo. E têm resultado ótimos resultados por lá.

De acordo com o estudo “[Consumer-Directed Health Plans: A review of the evidence](#)” (apresentado na última edição do [Boletim Científico](#) com o título "Planos com conta poupança de saúde com franquia anual"), o total de trabalhadores nos Estados Unidos que contam com um plano desse tipo (HRA, HSA etc.) cresceu de 4%, em 2006, para 20% em 2014.

Mais importante do que a aceitação e expansão desse tipo de plano – que têm como grande vantagem envolver os beneficiários no processo de decisão de gastos, o que ajuda a tornar mais racional a utilização de serviços de saúde –, é o fato deles reduzirem entre 5% e 15% o total de despesas com saúde em comparação aos planos tradicionais. O que representaria uma economia de US\$ 57 bilhões por ano.

Ainda que o foco do estudo não tenha sido avaliar a qualidade do atendimento prestado aos beneficiários desse tipo de plano, o documento deixa claro que não houve piora nesse sentido. Em nossa avaliação, a tendência é justamente a oposta: uma vez que os beneficiários tenham mais instrumentos e poder para avaliar a qualidade dos atendimentos e estabelecer uma relação direta com seu custo, o tratamento ofertado tende a ser superior ao dos planos convencionais.

Fonte: [IESS](#), em 24.08.2016.