

Quando falamos em franquia, é normal que as pessoas pensem no mercado de seguros automotivos. Não pelo tamanho do mercado, que é bastante similar ao da saúde suplementar – são 43,4 milhões de veículos circulando no Brasil, segundo levantamento do Sindicato das Empresas de Autopeças no Brasil (Sindipeças), e 47,4 milhões de beneficiários de planos de saúde médico-hospitalares –, mas porque essa foi, desde o princípio da atividade de seguros automotivos, a modalidade adotada no País.

Infelizmente, a comparação pode gerar erros e induzir as pessoas a acreditarem que planos com franquia são algo negativo, quando na verdade não são, como já mostramos aqui no Blog, nos dias [22/8](#), [23/8](#), [24/8](#), [25/8](#) e [26/8](#) de 2016.

Isso acontece porque, na verdade, a franquia do seguro de veículos funciona como uma coparticipação bastante elevada. Por exemplo, se a franquia do seguro de seu carro é de R\$ 2 mil, toda vez que você bater o carro ou precisar consertá-lo (exceto para as situações previamente determinadas em contrato) precisará arcar com esse valor. Então, se o reparo de seu veículo custa R\$ 5 mil, você pagaria R\$ 2 mil e a seguradora os outros R\$ 3 mil. Se no mês seguinte você bater o carro e acionar o seguro para arrumá-lo outra vez, novamente irá pagar R\$ 2 mil do total necessário para repará-lo. Esse mecanismo é parecido ao que, no setor de saúde, conhecemos como coparticipação.

Já nos planos de saúde, a franquia representa um valor anual que é pago pelo beneficiário do plano quando utilizar algum serviço médico. Por exemplo, se um plano de saúde tem uma franquia de R\$ 2 mil, o beneficiário pagará suas despesas médicas do ano vigente até o total de R\$ 2 mil e, então, se ultrapassar esse valor, os custos dos serviços de saúde passam a ser pagos pelas operadoras, seja em regime de coparticipação ou não. Isso significa que se você gastar R\$ 2 mil em serviços de saúde em um mês, não precisará pagar mais R\$ 2 mil no mês seguinte, caso necessite de mais cuidados assistenciais, como acontece com o seguro de veículos. Novamente, a ideia é trazer o beneficiário mais para perto do processo decisório dos gastos com saúde.

Além disso, para evitar que os beneficiários de planos de saúde deixem de procurar auxílio quando necessário, o ideal é que os planos com franquia e coparticipação tenham algumas salvaguardas, como não cobrar franquia por consultas e exames com finalidade de prevenção ou promoção da saúde.

E claro, como já mencionamos inúmeras vezes, os planos com franquia e coparticipação tendem a ter contraprestações (mensalidades) bastante inferiores aos demais. O que permitiria que mais brasileiros realizassem o sonho de contar com o benefício. Como mostra a pesquisa [IESS/Ibope](#), esse é o terceiro maior desejo da população, atrás apenas da casa própria e de educação.

Fonte: IESS, em 03.05.2018.