

Chegar a um preço justo no seguro saúde é uma operação complexa, que envolve uma série de riscos, afirmam especialistas

A diretora do Instituto Brasileiro de Atuária (IBA), Raquel Marimon; o sócio do Penteados Mendonça e Char Advocacia, Antonio Penteados Mendonça; e o sócio da Maravilha Actuarial Consultoria, Paulo Ferreira

“Não há seguro mais complexo em termos de precificação do que o seguro saúde”. A partir dessa constatação, Paulo Ferreira, sócio da Maravilha Actuarial Consultoria, falou, durante o 6º Encontro Nacional de Atuários, sobre o desafio que é estabelecer uma precificação justa para o produto. Principalmente, segundo ele, “por restrições da própria legislação, que protege demais o segurado e impõe regras que acabam tornando o produto imprecificável”.

Como então conseguir chegar a um preço justo? Antes de tudo, de acordo com o Paulo Ferreira, “é necessário levar em consideração todas as limitações legais, técnicas e mercadológicas que envolvem o seguro saúde”. Dentre elas, o maior risco político e judicial, o elevado número de variáveis de incertezas, a frequência de sinistros, problemas de antisseleção e, ainda, o Rol de Procedimentos e Coberturas determinados pela Agência Nacional de Saúde (ANS).

Para o sócio da Maravilha Actuarial Consultoria, “o processo de precificação pressupõe um número considerável de sinistros, de modo que as estimativas tenham uma razoável credibilidade estatística”. Nesse contexto, segundo Paulo Ferreira, é preciso que seja atendida a chamada “Lei dos Grandes Números”, considerada a essência do seguro. “Sem credibilidade estatística não vai haver precificação justa”, ressalta.

Paulo Ferreira explica que, pela Lei dos Grandes Números, a probabilidade real se aproxima da frequência observada. “O carregamento de segurança é um elemento fundamental no processo de precificação. Sem ele, as indenizações são estimadas simplesmente pela média dos sinistros passados, o que, a longo prazo, leva certamente à ruína da operadora”, assinala.

A evolução natural da precificação, segundo o sócio da Maravilha Actuarial Consultoria, passa pela Inteligência Artificial e pelo uso de projeções financeiras dinâmicas, que incluem a projeção de todas as receitas e despesas, inclusive os aportes e retiradas de capital, de modo que o prêmio calculado é aquele que zere o valor presente do fluxo descontado pela taxa de desconto de risco (Risk Discount Rate).

Novas Coberturas e Mercado

O mercado de seguro saúde possui um número excessivo de operadoras. São em torno de 750,

sendo a grande maioria de pequeno porte. E o número de planos em vigor registrados na ANS passa de 16 mil. A diretora do Instituto Brasileiro de Atuária (IBA), Raquel Marimon, também palestrante da mesa, ressaltou que o maior desafio é saber projetar quanto a mais vai ser preciso reajustar com o impacto das novas coberturas e procedimentos determinados pela ANS. “Temos que entender quanto é a ampliação de cobertura que está sendo proposta”, diz.

Para Raquel Marimon, “o atuário precisa ir mais além e entender melhor como os processos estão sendo desenvolvidos” Segundo a diretora do IBA, entender a frequência e o custo é conhecimento essencial para o atuário. Ela ressaltou, ainda, a importância da Coordenação do Cuidado. “Nas operadoras que implantaram essa coordenação, a queda de sinistros foi significativa”, afirmou.

Antonio Penteado Mendonça, sócio do Penteado Mendonça e Char Advocacia, foi o moderador da mesa e concluiu que é preciso haver um movimento de consolidação nesse mercado e, sobre a auto-gestão, alertou: “diante da enorme volatilidade desse setor, a melhor coisa que a auto-gestão pode fazer é deixar de ser auto-gestão e buscar uma seguradora”

Fonte: CNseg, em 05.09.2019