



Passivo Atuarial de Planos /Seguros Saúde na Carteira de Plano Individual/Familiar

O QUE É PASSIVO ATUARIAL?

Valor presente do fluxo das despesas e receitas, de **compromissos assumidos** pela Operadora de Planos de Saúde – OPS / Seguradora Especializada em Saúde – SES.



REGRAS ANS

As OPS/SES deverão constituir, mensalmente, atendendo às boas práticas, as seguintes provisões técnicas:

- Provisão de Eventos/Sinistros a Liquidar;
- PEONA;
- Provisão para Remissão;
- PPCNG; e
- **Outras Provisões Técnicas necessárias à manutenção do equilíbrio econômico-financeiro, aprovadas pela ANS.**

TIPOS DE NEGÓCIOS DO RISCO SAÚDE

Contratos Coletivos

Pessoas Jurídicas

- renovável e reajuste renegociado anualmente

Contratos Individuais/Familiar

Pessoa Física

- renovação automática e reajuste pré-definido por média do setor
- **Não podem ser cancelado unilateralmente pelas OPS/SES**

CARTEIRA CONTRATO INDIVIDUAL/FAMILIAR

Receita de Contraprestações (CP) / Prêmios:

Evoluem ao longo do tempo por reajuste por mudança de faixa etária **definidos à época da contratação** e reajuste anual **pré- definidos por média do setor.**

CARTEIRA CONTRATO INDIVIDUAL/FAMILIAR

Despesas Assistenciais:

Evoluem ao longo do tempo pela inflação médica, incremento de coberturas obrigatórias, incremento de tecnologia, variação do perfil de “consumo” e variação do risco por faixa etária.

CARTEIRA CONTRATO INDIVIDUAL/FAMILIAR

Receitas e Despesas:

Não necessariamente evoluem de forma dependente, o que pode gerar o **descasamento das curvas**.

PROVISÃO DE INSUFICIÊNCIA DE CP/ PRÊMIO

Provisão criada para fazer face a situação futura da Insuficiência de CP/Prêmio.

O propósito da determinação da PIC/PIP é verificar **se a empresa assumiu uma obrigação financeira não suficientemente coberta**, e para representar o efeito de tal obrigação na condição financeira da empresa.

PIC/PIP

METODOLOGIA DE CÁLCULO

Modelo para calcular a provisão baseia-se nas projeções de sinistros totais, prêmios puros totais e número total de segurados.

Abertura da PIC/PIP em **ALR** – Active Life Reserve de Vida Ativa e **PDR** – Premium Deficiency Reserve Prêmio

PIC/PIP

METODOLOGIA DE CÁLCULO

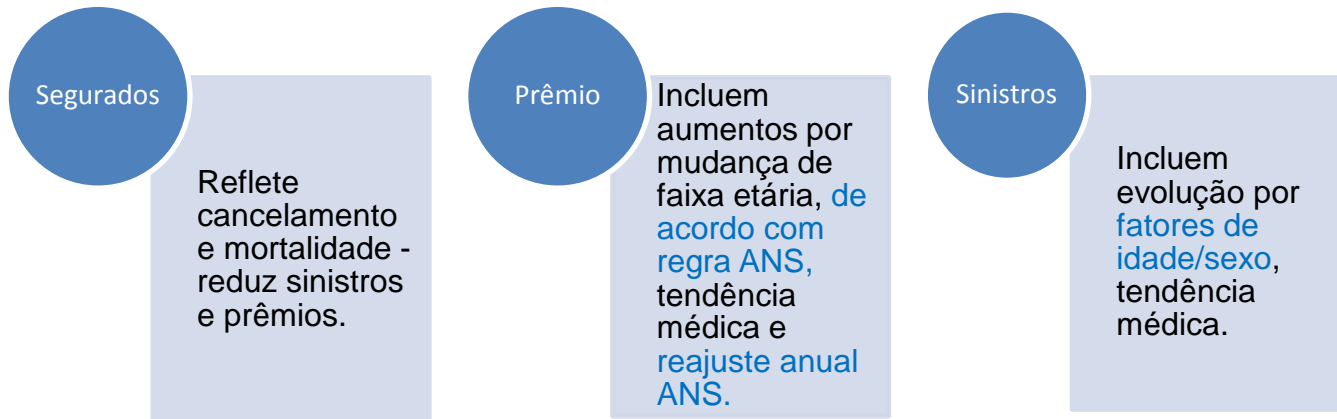
ALR: assume que prêmio puros e sinistros evoluem conforme tendência médica.

PDR: neste modelo de ALR e PDR, a PDR reflete a provisão adicional, além da ALR, que deve ser apurada levando em consideração o fato que os aumentos de prêmios não seguirão a tendência médica.

ALR E PDR

METODOLOGIA DE CÁLCULO

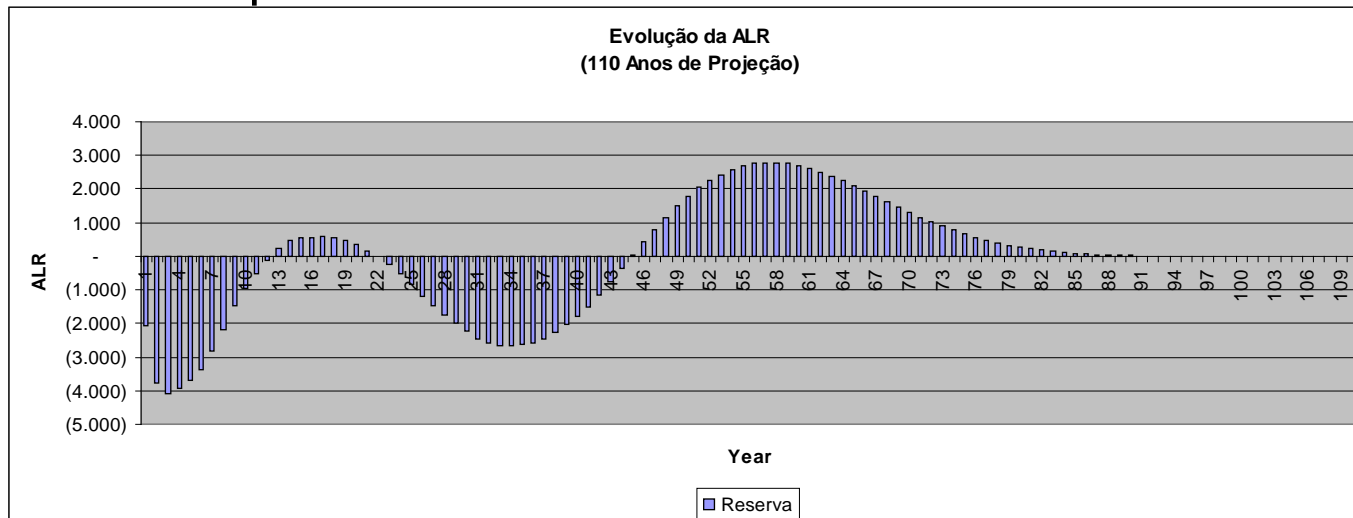
Projeção por sexo, grupo de planos e faixas etária de:



ALR E PDR METODOLOGIA DE CÁLCULO

METODOLOGIA DE CÁLCULO

Comparação de sinistros totais e prêmios puros totais projetados, nesta ordem, ano a ano, é trazida a valor presente.



ALR E PDR METODOLOGIA DE CÁLCULO

Resultado de valores negativos podem ocorrer devido às diferenças nas curvas dos prêmios e dos sinistros, e estes são zerados.

O conceito é que no caso de prêmio maior que o excesso de prêmio não é provisionado, ao passo que a deficiência de prêmio deve ser coberta pela provisão.

ALR E PDR PRINCIPAIS PREMISSAS DO MODELO

- Sinistralidade
- Despesas comerciais
- Despesas administrativas
- Taxa de cancelamento por grupo etário
- Reajuste ANS
- Tendência médica: inflação médica e demais variações do custo assistencial
- Mortalidade
- Taxa de desconto

Estas premissas podem afetar significativamente os resultados e devem ser bem estimadas.

ALR E PDR DE MAIS PREMISSAS

- Carteira em *Run Off*
- Tempo de projeção: 110 anos (até a extinção)
- GAP entre Tendência médica e reajuste ANS
- Índices acima da inflação geral

ALR E PDR TESTES DE SENSIBILIDADE

O teste de sensibilidade examina o impacto de cada variável no resultado quando outras variáveis são mantidas em seus valores originais.

Alteração na Provisão Total no Teste de Sensibilidade			
Premissa	Original	Alterada	% Impacto da Provisão Total
Tendência Médica	4,00%	- 1,00%	-16,26%
		+ 1,00%	20,91%
Taxa de Desconto	4,50%	- 1,00%	17,07%
		+ 1,00%	-13,48%
Reajuste ANS	2,50%	- 1,00%	16,58%
		+ 1,00%	-9,60%

OBRIGADA!

Andréa Cardoso
andrea.cardoso@milliman.com