

COMISSÃO DE FISCALIZAÇÃO FINANCEIRA E CONTROLE

REQUERIMENTO Nº /2014

Deputado VANDERLEI MACRIS

Requer audiência pública com o Sr. André Longo Araújo de Melo, diretor-presidente da Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS); com representante da Federação Nacional de Saúde Suplementar (FenaSaúde); representante da Amil; representante do Bradesco Saúde; e representante do Instituto Brasileiro de Defesa do Consumidor (Idec), para discutir os reajustes abusivos de planos de saúde coletivos e o não oferecimento de planos individuais.

Nos termos do arts. 50, 53 e 58 da Constituição Federal, e do art. 24 do Regimento Interno da Câmara dos Deputados, requer audiência pública com o Sr. André Longo Araújo de Melo, diretor-presidente da Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS); com representante da Federação Nacional de Saúde Suplementar (FenaSaúde); representante da Amil; representante do Bradesco Saúde; e representante do Instituto Brasileiro de Defesa do Consumidor (Idec), para debater a matéria do programa Fantástico exibida no último domingo (1º/06/2014) sobre os reajustes abusivos de planos de saúde coletivos e o não oferecimento de planos individuais aos interessados na contratação do serviço.

JUSTIFICATIVA

No dia 1º de junho de 2014, o programa Fantástico, da TV Globo, exibiu matéria sobre os reajustes abusivos de planos de saúde coletivos e o não oferecimento de planos individuais aos interessados na contratação do serviço. Segue a íntegra da reportagem abaixo:

“Falta de regulamentação clara permite reajustes abusivos de planos coletivos

Planos de saúde estão se aproveitando da falta de uma regulamentação clara para vender pacotes que podem ser cancelados a qualquer momento.

Fantástico - 01/06/2014

Você já imaginou chegar para uma consulta e descobrir no balcão que seu plano de saúde foi cancelado? Foi o que aconteceu com a Lourdes: “Eu senti meu rosto quente. Eu fiquei com vergonha quando ela falou”, conta.

E já imaginou contratar um plano de saúde pagando R\$ 200 e, quatro anos depois, ver a mensalidade dobrar? Foi o que aconteceu com a Mariana. “Era R\$210 quando comecei pagar em 2010 e agora está em 2014 está em quase R\$400” destaca Mariana Aguiar.

Agora o que é difícil mesmo de imaginar é que tudo o que aconteceu com a Lourdes e com a Mariana não tem nada de irregular. Para entender como isso é possível, a gente precisa explicar como funciona o mercado de planos de saúde no Brasil.

Hoje, um quarto dos brasileiros têm plano de saúde, cerca de 50 milhões de pessoas. Existem dois tipos principais de planos: o individual e o coletivo.

O individual é aquele em que você contrata com a operadora um plano para você ou para sua família. Ele tem regras rígidas. O reajuste máximo do valor da mensalidade é definido todo ano pela ANS, a Agência Nacional de Saúde Suplementar. E a operadora só pode cancelar o plano individual se você parar de pagar.

O plano coletivo pode ser de dois tipos: o empresarial, feito por empresas para seus funcionários; e o coletivo por adesão, feito por grupos formados em sindicatos ou associações.

A Lourdes e a Mariana têm planos coletivos, e descobriram só agora que eles têm regras menos rigorosas que a dos planos individuais.

Primeiro, porque o reajuste do plano coletivo não tem limite. Todo ano, a operadora decide qual vai ser o aumento na mensalidade. O da Mariana, em 2012, foi de 24%. Em 2013, de 11%. E agora, mais de 30% de aumento.

“Fica pesado. Mais apertado para pagar”, diz Mariana.

E mais: mesmo pagando em dia, você pode ter o plano cancelado.

“Eu tenho problema de diabetes, eu tenho pressão alta. Eu preciso de acompanhamento. Eu pago em dia o plano de saúde, tenho todos os comprovantes, estão todos pagos. E, de repente, você se vê como?”, questiona Lourdes Meirelles.

Agora que você já conhece a diferença entre os tipos de plano deve estar pensando: se eu for contratar um plano, vou procurar um individual. Bom, você pode procurar, mas encontrar um está difícil.

Durante duas semanas, o Fantástico ligou para as dez maiores operadoras do país.

Entre essas dez operadoras, que atendem cerca de 40% dos usuários de planos de saúde, somente as do sistema Unimed, que atua em todo o país, e da Hapvida, que atua no Norte e no Nordeste, vendem planos individuais.

Para o Instituto Brasileiro de Defesa do Consumidor, o Idec, os planos individuais estão diminuindo porque os coletivos são mais lucrativos para as operadoras.

“A nossa pesquisa mostrou que o reajuste desses planos coletivos costuma ser muito alto”, diz Joana Cruz, advogada do Idec.

“O plano individual tem uma regulação muito mais rigorosa, principalmente no aspecto do reajuste, que é fixado anualmente pela ANS”, afirma Mário Scheffer, professor de Medicina na USP.

Esse mercado de planos coletivos também tornou complicado entender como um contrato desses é feito. Hoje as operadoras não fazem mais contrato direto com você. Elas têm administradoras

terceirizadas. E os grupos de usuários que formam os planos coletivos são organizados por sindicatos ou associações de classe. Então, quando você contrata um plano coletivo por adesão, você entrou em um grupo das associações ou sindicatos, que contratou a administradora, que vai ter a operadora como uma prestadora de serviço.

Na teoria, você só poderia entrar em um plano desses se fosse ligado a alguma entidade de classe. Na prática, os corretores podem dar um jeitinho nisso, até sem você saber.

“Eu achava que era plano individual. Aí vi que não é. É coletivo”, diz a cliente Teresa Simonetti.

Quando a Teresa recebeu a carteirinha, descobriu que tinha contratado o plano coletivo e que tinha sido encaixada como uma comerciária.

O plano da Teresa é da Bradesco Saúde, que informou que a comercialização do plano é responsabilidade da Qualicorp, que é a administradora. Já a Qualicorp disse que a responsabilidade pela filiação é de cada entidade de classe.

A exigência de estar ligado a uma entidade de classe não parece ser problema para os vendedores de planos de São Paulo. Gravamos a negociação com alguns vendedores.

Vendedora: Seria qualquer um desses aqui.

Fantástico: Eu me encaixaria em qualquer um desses sindicatos?

Vendedora: Isso!

Repórter: Esse aqui não, né? Porque eu não sou médica. Associação Médica Brasileira?

Vendedora: Isso aqui é um plano que é dirigido por esse aqui.

Outro vendedor garante que o vínculo com sindicatos é só uma formalidade.

“Não tem obrigatoriedade de coletivo. Você ter, pertencer a uma profissão, não tem obrigatoriedade. Foi por isso que esse plano é o que mais está vendendo”, explica o vendedor.

Você também pode contratar um plano coletivo se tiver um CNPJ, que é o cadastro das pessoas jurídicas. Então, o vendedor oferece uma promoção: contrate um plano e leve uma empresa de brinde.

“Se fizer o plano comigo, eu abro a empresa para você. E você não paga nada, entendeu?”, oferece o vendedor.

Com essa venda turbinada, os planos coletivos só crescem. Nos últimos 14 anos, passaram de 69% para mais de 80% mercado. Já o percentual de planos individuais só cai: foi de 30% em 2001 para 19% hoje.

A ANS, que regula o setor, admite que há menos planos individuais disponíveis ao consumidor.

“A agência tem estudado o cenário, tem procurado buscar formas de incentivar uma maior oferta de planos individuais. Agora, é um problema complexo”, afirma André Longo, diretor-presidente da ANS.

Mas afirma que a lei não permite que a agência limite os aumentos: “Os planos coletivos, as empresas têm um maior potencial de negociação junto às operadoras de planos de saúde”, diz André Longo.

Mas, para Mário Scheffer, pesquisador da USP, com grupos de menos de 30 pessoas, esse poder de barganha vai embora: “Planos coletivos para menos de 30 pessoas são uma bomba-relógio. No momento em que as pessoas mais precisarem, no momento da doença, pode ser que elas sejam expulsas desses planos de saúde”.

A Amil disse, em nota, que continua vendendo planos individuais. Mas nas duas ligações que o Fantástico fez a resposta foi a mesma.

“A Amil hoje não trabalha mais com plano individual”, disse uma atendente por telefone.

Também disse que é possível contratar um plano individual no site da empresa, “de maneira ágil e sem intermediários”. Mas no link da

internet que a própria Amil nos enviou não há essa opção. Há apenas os endereços de locais para a contratação do plano.

A FenaSaúde, entidade que representa as operadoras de saúde citadas nesta reportagem, disse em, nota, que a comercialização dos planos é de livre escolha. Afirmou que a política de controle de reajustes dos planos individuais imposta pela ANS contraria a livre concorrência. Disse ainda que não há desabastecimento de planos individuais, que mais de 600 operadoras vendem o produto no país.

A Mariângela não conseguiu encontrar nenhuma delas. “As pessoas que vêm aqui oferecer planos, mostrar, elas falam: tem que abrir CNPJ”, afirma Mariângela Cunha.

Ela já tem um plano coletivo que, com os reajustes sem controle, não está mais dando conta de pagar:

“Vai chegar uma hora que o que eu recebo de aposentadoria não paga meu plano. Já está nesse ponto, não tem como”, afirma Mariângela.

<http://g1.globo.com/fantastico/noticia/2014/06/falta-de-regulamentacao-clara-permite-reajustes-abusivos-de-planos-coletivos.html>”

Diante do exposto, mostra-se imperioso a audiência pública para obter maiores esclarecimentos acerca do serviço disponível à população e a atenção da ANS quanto ao tema.

Sala da Comissão, 02 de Junho de 2014

Deputado Vanderlei Macris

PSDB/SP