

# O Futuro da Caixa de Assistência dos Funcionários do Banco do Brasil

Audiência Pública na CTASP -  
Comissão de Trabalho,  
Administração e Serviço Público

21/11/2019

# Caixa de Assistência dos Funcionários do Banco do Brasil

Criada em 1944

por

3.500 dos 7.200

funcionários da época

# Caixa de Assistência dos Funcionários do Banco do Brasil

*Item 6 da Carta de apresentação de 25/3/1944*

*"Não obstante estarmos na fase inicial do funcionamento da Caixa de Assistência, não é demais lançarmos vistas ao futuro e ver que a nossa instituição, por meio da cooperação, da boa vontade e dedicação de seus associados, e pelo aumento do número destes, poderá tornar-se um exemplo, em nosso País, do que pode a associação e a colaboração no campo da assistência social. E o funcionalismo do nosso Instituto, por seu nível de educação e cultura, pode dar esse exemplo."*

# Caixa de Assistência dos Funcionários do Banco do Brasil

Em dezembro/2017, o Plano de associados tinha:

<b>409.405 usuários</b>	<b>231.919</b> funcionários da ativa e seus dependentes
	<b>155.561</b> funcionários aposentados e seus dependentes
	<b>19.386</b> pensionistas
	<b>2.539</b> dependentes indiretos

# Caixa de Assistência dos Funcionários do Banco do Brasil

## Plano de Associados da CASSI

Em 31/12/2017, 24,2% de seus usuários com 59 anos ou mais, sendo:

- 72.527 usuários na faixa de 59 a 70 anos (10,51%)
- 59.920 usuários na faixa de 71 a 80 anos (8,68%)
- 28.661 usuários na faixa de 81 a 90 anos (4,15%)
- 5.808 usuários na faixa de 91 a 100 anos (0,84%); e,
- 157 usuários com mais de 100 anos (0,02%)

Os demais planos e seguros de saúde de mercado têm, em média, apenas 5,6% de usuários com 59 anos ou mais. (Dados ANS)

# Usuários de Planos de Saúde

Todo usuário de plano ou seguro de saúde espera ter um plano ou seguro de saúde por toda a vida, para utilizar quando precisar.

# Inflação da Saúde

A “inflação saúde” apresenta taxas de crescimento acima dos demais indicadores inflacionários do mercado, o que tem provocado o descasamento entre receitas e despesas de todas as empresas do ramo da saúde, obrigando a todas o reajuste periódico de seus preços.

# Estrutura da Saúde Suplementar no Brasil

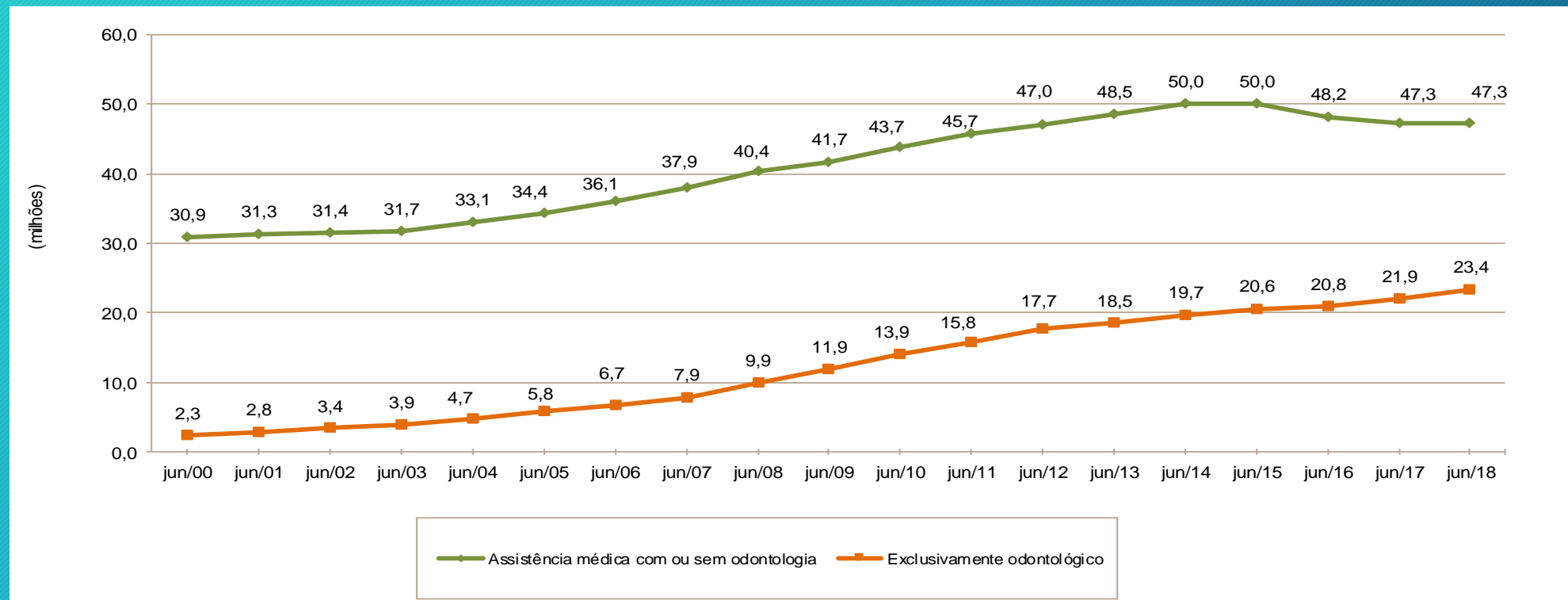
Sistemas suplementares de atenção à saúde são fragmentados, reativos, episódicos, focados na doença e organizados com atendimento em unidade de urgência e cuidado secundário.

(Harvard Business Review ago 2017)



# Usuários de Planos de Saúde

De junho/2017 a junho/2018 as operadoras de planos de saúde perderam 2,7 milhões de usuários por incapacidade de pagamento



# Usuários de Autogestões

**As AUTOGESTÕES têm uma enorme vantagem comparativa em relação aos planos e seguros de saúde do mercado:**

- Todos os seus usuários têm a mesma fonte de renda
- Podem ratear seus custos totais na forma de percentual único sobre a renda de todos os seus usuários.

**(modelo solidário: com comprometimento de renda comum a todos)**

# Processo de Formação de Preços

Identifica-se o número de usuários por faixa etária	Faixas Etárias	Usuários	Custo Apurado	Aumento Projetado	Custo Projetado
Apura-se quanto foi o custo total dos usuários, por faixa etária	00 - 18	76.000	154.576.271	<b>18%</b>	182.400.000
	19 - 23	31.000	78.813.559		93.000.000
	24 - 28	23.000	62.711.864		74.520.000
Apura-se a taxa de crescimento desses custos, de forma conservadora (dentre as taxas, a maior)	29 - 33	30.000	91.525.424		108.000.000
	34 - 38	42.000	149.491.525		176.400.000
	39 - 43	33.000	134.237.288		158.400.000
Aplica-se a taxa aos custos apurados, para obter o custo projetado, por faixa etária.	44 - 48	27.000	151.016.949		178.200.000
	49 - 53	30.000	213.559.322		252.000.000
	54 - 58	33.000	318.813.559		376.200.000
Soma-se o custo projetado, por faixa etária, para apurar o custo total projetado.	+59	125.000	2.033.898.310		2.400.000.000
	<b>TOTAL</b>	<b>450.000</b>			<b>4.000.000.000</b>

# Processo de Formação de Preços

Com o custo total projetado, a **alternativa 1** é a definição dos preços pelo **risco de uso por faixa etária**

Apura-se o preço para cada usuário dividindo-se o custo total de cada faixa etária pelo número de usuários da mesma faixa (titulares ou dependentes)

Faixas Etárias	Usuários	Custo Projetado	Preço por faixa etária
00 - 18	76.000	182.400.000	200,00
19 - 23	31.000	93.000.000	250,00
24 - 28	23.000	74.520.000	270,00
29 - 33	30.000	108.000.000	300,00
34 - 38	42.000	176.400.000	350,00
39 - 43	33.000	158.400.000	400,00
44 - 48	27.000	178.200.000	550,00
49 - 53	30.000	252.000.000	700,00
54 - 58	33.000	376.200.000	950,00
+59	125.000	2.400.000.000	1.600,00
<b>TOTAL</b>	<b>450.000</b>	<b>4.000.000.000</b>	

Se todos os usuários conseguirem pagar os preços da respectiva faixa etária, o plano arrecadará os **R\$4.000.000.000,00**

# Processo de Formação de Preços

Com o custo total projetado, a **alternativa 2** é a definição dos preços pelo risco de uso geral

Apura-se o preço por usuário dividindo-se o custo total pelo número total de usuários (titulares + dependentes)

Faixas Etárias	Usuários	Custo Projetado	Preço por usuário
00 - 18	76.000	182.400.000	<u>R\$ 4.000.000.000</u> 450.000  =  R\$ 740,00 por usuário  titular ou dependente
19 - 23	31.000	93.000.000	
24 - 28	23.000	74.520.000	
29 - 33	30.000	108.000.000	
34 - 38	42.000	176.400.000	
39 - 43	33.000	158.400.000	
44 - 48	27.000	178.200.000	
49 - 53	30.000	252.000.000	
54 - 58	33.000	376.200.000	
+59	125.000	2.400.000.000	
<b>TOTAL</b>	<b>450.000</b>	<b>4.000.000.000</b>	

Se todos os usuários conseguirem pagar os R\$740,00 por cada usuário, o plano arrecadará **R\$4.000.000.000,00**

# Processo de Formação de Preços

Com o custo total projetado, a **alternativa 3** é a definição dos preços **por faixa de renda**

Apura-se o percentual a ser cobrado de cada titular, dividindo-se o custo total projetado, pelo montante da folha de pagamentos do empregador/patrocinador

Faixas Etárias	Usuários	Custo Projetado	Preço por usuário
00 - 18	76.000	182.400.000	<b>Fopag = 40 bilhões</b>  <u><b>R\$ 4.000.000.000</b></u> <b>R\$ 40.000.000.000</b>  =  <b>10%</b> <b>por titular</b>
19 - 23	31.000	93.000.000	
24 - 28	23.000	74.520.000	
29 - 33	30.000	108.000.000	
34 - 38	42.000	176.400.000	
39 - 43	33.000	158.400.000	
44 - 48	27.000	178.200.000	
49 - 53	30.000	252.000.000	
54 - 58	33.000	376.200.000	
+59	125.000	2.400.000.000	
<b>TOTAL</b>	<b>450.000</b>	<b>4.000.000.000</b>	

Se todos os titulares conseguirem pagar o percentual definido, o plano arrecadará **R\$4.000.000.000,00**

# Comprometimento de Renda

Família de associado com 45 anos, cônjuge com 40 anos e filho com 18 anos

Modelos	Custo	Renda			
		R\$ 3.000	R\$ 7.000	R\$ 12.000	R\$ 20.000
Risco Faixa Etária	R\$ 1.150	38,33%	16,42%	9,58%	5,75%
Risco Geral	R\$ 2.220	74,0%	31,71%	18,5%	11,1%
Percentual de Renda	10% renda	10%	10%	10%	10%

# Usuários de Autogestões

**Contribuição mensal definida por percentual do salário permite que o valor da mensalidade seja compatível com a capacidade de pagamento dos usuários durante toda a sua vida.**

**Valor de mensalidade compatível com a capacidade de pagamento dos usuários permite maior longevidade no relacionamento dos usuários com o plano.**



# Usuários de Autogestões

**Maior longevidade de relacionamento dos usuários com o plano permite oferecimento de melhores e mais eficazes programas de prevenção e de promoção à saúde.**

**Melhores programas de prevenção e de promoção à saúde garantem vida longa aos usuários e crescimento de custos com atenção à saúde em percentuais inferiores aos da inflação da saúde.**

# Plano de Associados da CASSI

O Plano de Associados da CASSI tem:

- rol de cobertura maior do que o exigido pela ANS
- um dos maiores índices de envelhecimento do mercado
- maior nº de consultas por usuário/ano, do mercado
- maior nº de exames por usuário/ano, do mercado
- um dos maiores números de exames por consultas

# Plano de Associados da CASSI

Entretanto, o Plano de Associados da CASSI, tem

**o menor custo per capita do mercado, em todas as faixas etárias**

Estratégia de atenção primária

Estratégia de Saúde da Família com protocolos assistenciais bem definidos

Programas de prevenção e promoção de saúde com nível superior de maturidade

# Plano de Associados da CASSI

O Plano de Associados da CASSI está sob Direção Fiscal da ANS

Precisa resolver seu problema financeiro

# Plano de Associados da CASSI

O Plano de Associados da CASSI precisa aumentar sua receita para o equivalente a **14% da FOPAG** para resolver seu problema financeiro de curto, médio e longo prazos, para:

- Restabelecer fluxo de caixa positivo
- Reconstituir reservas obrigatórias e livres
- Restabelecer Índices de liquidez e solvência adequados
- Por fim a Direção Fiscal da ANS

# Plano de Associados da CASSI

## Proporcionalidade Contributiva:

**1970 a 1996 – 66% x 33%**

o BB contribuirá com o dobro do montante de contribuições dos associados

**1996 a 2007 – 60% x 40%**

o BB contribuirá com uma vez e meia o montante de contribuições dos associados

**2007 a 2019 – 60% x 40% (ratificada)**

o BB contribuirá com 4,5% e os associados com 3%

# Plano de Associados da CASSI

## Proposta dos Associados

1. Aumentar a arrecadação do Plano de Associados para 14% da Fopag
2. Manter a proporcionalidade contributiva até aqui pactuada, de 60% e 40%
3. Majorar a contribuição dos associados para 5,6% e a do BB para 8,4%
4. Manter o modelo de rateio por solidariedade para os associados como uma enorme vantagem comparativa com relação aos demais planos e seguros de saúde

# Plano de Associados da CASSI

## Proposta dos Associados

5. Permitir que o BB defina a melhor forma de aportar os 8,4% conforme seu planejamento tributário
6. Manter o BB como patrocinador do Plano de Associados
7. Manter a gestão compartilhada
8. Garantir a permanência de todos os funcionários (ativos e aposentados) no Plano de Associados, por toda vida



# Plano de Associados da CASSI

## Proposta do Banco do Brasil

1. Aumentar a arrecadação do Plano de Associados para menos do que os 14% da Fopag
2. Alterar a proporcionalidade contributiva até aqui pactuada, de 60% e 40%
3. Alterar o modelo de rateio para os associado, com o fim da solidariedade (comprometimento de renda igual para todos)
4. Implantar de teto de contribuição para desonerar maiores salários

# Plano de Associados da CASSI

## Proposta do Banco do Brasil

5. Deixar de ser patrocinador do Plano de Associados e passar a ser patrocinador dos futuros funcionários da ativa, deixando de patrocinar os aposentados
6. Manter a gestão compartilhada, porém, com voto de minerva para o patrocinador

# Custo Empresarial da Saúde no Brasil

O gasto das empresas com saúde de seus empregados era, em média:

em 2012, 10,4% da folha de pagamentos ;

em 2016, 11,6% da folha de pagamentos;

em 2018, 13,0% da folha de pagamentos.

Fonte: Mercer & Marsh – 2018

# Caixa de Assistência dos Funcionários do Banco do Brasil

Períodos	Tempo	Contribuições		
		Total	Associados	Banco do Brasil
1944 a 1970	26 anos	1% da Fopag	1%	-
1970 a 1996	26 anos	3% da Fopag	1%	2%
1996 a 2016	20 anos	7,5% da Fopag	3%	4,5%
2016 a 2019	3 anos	9,85% da Fopag	4%	<b>5,85%</b>
de 2016 a 2019 Acordo Temporário				

# O Conflito de Interesses

O estatuto da CASSI prevê que a última palavra para alteração estatutária é do Corpo Social, dono da CASSI.

O estatuto da CASSI prevê que só irá a votação do Corpo Social, as propostas previamente aprovadas pelo patrocinador.

Dessa forma, o BB, em flagrante conflito de interesses, está impedindo que os associados aportem os recursos financeiros necessários ao equilíbrio da CASSI, não permitindo que as propostas dos associados sejam colocadas em votação.

# O Conflito de Interesses

O Conselho Diretor do Banco do Brasil, que no passado demandava que seus indicados buscassem os melhores resultados em saúde para os associados ao menor custo possível, hoje demanda de seus indicados redução de custos, com a menor atenção a saúde possível.

# Os Associados

Os associados da CASSI sabem da necessidade de aumentar sua contribuição para reequilibrar seu Plano de Associados.

Querem aportar o que for necessário para esse reequilíbrio (e não menos).

Querem manter o princípio da solidariedade que garante, há 75 anos, que todos tenham capacidade de pagamento e possam permanecer no plano até o final de suas vidas.

Querem manter a gestão compartilhada sem voto de minerva (nem para os associados, nem para o patrocinador)

**Muito Obrigado**

*Fernando Amaral Baptista Filho*