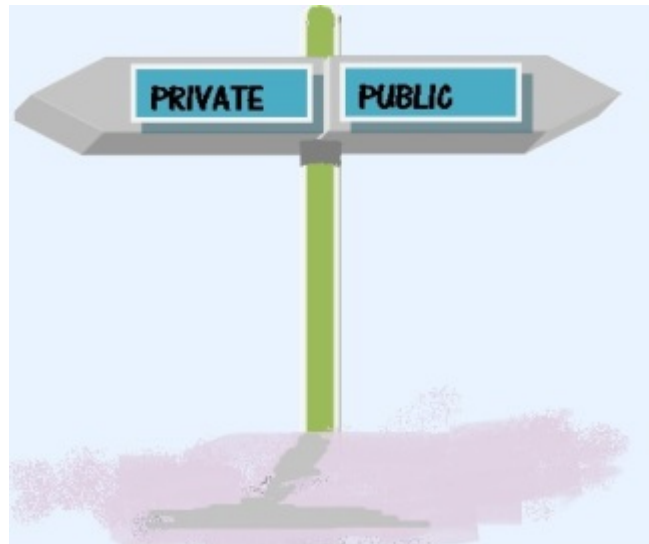


## Per què adquirir una assegurança de salut privada?

12/2014 - **Economia**. Per què algunes persones compren assegurances de salut privades quan ja existeix un sistema nacional de salut públic i gratuït? Aquest article desenvolupa un model teòric i contrasta empíricament la seva predicció principal emprant dades del Regne Unit. El model prediu que si les persones tenen millor informació que les asseguradores sobre el seu propi estat de salut o sobre les seves preferències per a la salut, les persones més propenses a utilitzar els serveis sanitaris compraran una assegurança privada, mentre que la resta optarà per usar els serveis del sistema nacional de salut. Sorprenentment, el que determina aquestes decisions són les preferències per la salut.



Per què algunes persones compren assegurança de salut privada quan ja existeix un sistema nacional de salut públic i gratuït? És degut a que són més propenses a patir de problemes de salut? Pau Olivella i Marcos Vera-Hernández estudien aquesta qüestió en el seu article "Un test d'informació asimètrica en les assegurances privades de salut", publicat el 2013 a l'*Economic Journal*, article que ha estat guardonat recentment amb el [premi al millor article](#) publicat en aquesta revista acadèmica durant el 2013, atorgat per la *Royal Economic Society* del Regne Unit, que ha produït un [vídeo](#) on els autors de l'article n'expliquen els resultats de manera planera.

Aquest treball té dos objectius. El primer és el desenvolupament d'un model teòric on els individus poden comprar una assegurança privada de salut (APS) en presència d'un sector públic paral·lel que ofereix un paquet similar de serveis (el sistema nacional de salut). Aquesta és la situació real al Regne Unit, Finlàndia, Grècia, Itàlia, Mèxic, Nova Zelanda, Portugal i Espanya. El segon objectiu és posar a prova les prediccions d'aquest model usant dades del Regne Unit.

Pel que fa al primer objectiu, la predicció és que, si les persones tenen millor informació que les asseguradores sobre el seu propi estat de salut o sobre les seves preferències per a la salut, llavors les persones més propenses a utilitzar els serveis sanitaris compraran una APS mentre que la resta optarà per usar els serveis del sistema nacional de salut.

Els autors posen a prova aquestes prediccions utilitzant una mostra d'empleats de sexe masculí a Gran Bretanya (1996-2008). Un problema general amb aquest exercici empíric és que els individus amb APS tenen millors condicions d'accés a l'atenció de salut (per exemple, s'enfronten a temps d'espera inferiors). Per tant, no es pot comparar l'ús de l'atenció de salut dels que tenen APS amb l'ús dels que no en tenen. En comptes de fer això, els autors comparen la utilització dels serveis sanitaris per part dels qui compren directament APS (grup A) amb aquesta utilització per part dels qui gaudeixen d'una APS com a prestació per part de l'empresa on treballen (grup B). El resultat és que la probabilitat d'utilitzar serveis de salut (hospitalització, visites al metge generalista, i proves preventives) és significativament menor per al grup B. En concret, els individus en el grup B són 2,9 punts percentuals menys propensos a ser hospitalitzats, la qual cosa és una quantitat considerable tenint en compte que només un 4,9% de la mostra ha estat hospitalitzat durant el període de referència.

També es troba un resultat força sorprenent. El que impulsa a algunes persones a comprar APS no és el seu vertader estat de salut sinó la seva preferència per la salut. Això posa en dubte fins a quin punt tenir un sistema d'assegurança de salut privada alleuja les pressions financeres existents a molts sistemes nacionals de salut.

Marcos Vera-Fernández  
University College London and Institute for Fiscal Studies  
Pau Olivella



Departament d'Economia i d'Història Econòmica

Olivella, Pau; Vera-Hernández, Marcos. [Testing for Asymmetric Information in Private Health Insurance](#). *The Economic Journal* 123(567): 96-130. 2013. doi: 10.1111/j.1468-0297.2012.02520.x