

MAIS SEGURO

FÓRUM DE SEGURADORES, BROKERS E CONSULTORAS

COBERTURA DE NOVAS PATOLOGIAS IMPLICA AUMENTO DO PREÇO DO SEGURO

A cobertura de alguns tipos de doenças e de novas doenças implica um aumento significativo do preço dos prêmios de seguros, alertam analistas neste fórum dedicado ao setor da saúde. **VITOR NORINHA**

OS GRANDES TEMAS DA SAÚDE PASSAM POR PERCEBER QUAIS OS FUTUROS PLANO QUE VIRÃO A SER INCLUIDOS NOS CONTRATOS? DOENÇAS GAVES, DOENÇAS CIVILIZACIONAIS E OUTRAS DOENÇAS QUE HABITUALMENTE NÃO ESTÃO NOS PLANOS DE SAÚDE APRESENTADOS PELOS SEGURADORES. PASSARÃO A SER O NOVO NORMAL NAS PROPOSTAS? E VIVENDO NÓS AINDA NUM AMBIENTE PANDÊMICO A QUESTÃO QUE SE COLUCA PARA O FUTURO É SE ESTAS PANDEMIAS QUE DE ALGUMA FORMA SÃO RECORRENTES ENFORÇA COM MUTAÇÕES, FARMÃO PARTE DOS PLANOS DOS SEGURADORES OU CONTINUARÃO A SER UMA RESPONSABILIDADE ÚNICA DO SERVIÇO PÚBLICO. COLOCA-SE AINDA A QUESTÃO LIGADA À LONGEVIDADE E À NECESSIDADE DOS SEGUROS TEREM CAPACIDADE DE RESPOSTA. O GRANDE DESAFIO ESTÁ NA SUSTENTABILIDADE DOS SEGUROS PARA ESTE SEGMENTO ETÁRIO. O DESAFIO PASSA PELAS GERAÇÕES JOVENS ACEITAREM A MUTUALIZAÇÃO DO RISCO.



ANA ARAGÃO
Diretora para as áreas saúde, pessoas e vida da Aegon Seguros



VANESSA SERRAÓ
Manager, Financial Services da EY



PAULO FRADINHO
Business Leader da Mercer Market Benefits



TERESA BARTOLOMEU
Responsável de Marketing da Média



MIGUEL ALBUQUERQUE
Director - Health & Benefits da WTW Portugal

"Existe nos últimos anos um movimento por parte das seguradoras no sentido de reforçar a cobertura das doenças graves, nomeadamente as doenças oncológicas, que estão desde há algum tempo nos planos de seguros, com exceção de algumas que são tratadas exclusivamente no âmbito do SNS (como a hemodiálise, por exemplo). Importa referir que, uma alteração do âmbito dos seguros de saúde como, por exemplo, o alargamento a alguns tipos de patologias como as doenças ditas civilizacionais terá necessariamente um impacto significativo no preço do seguro, uma vez que altera a sua perceção e gestão do risco. Entre outros fatores, será necessário aumentar os capitais das apólices que atualmente tendem a ser reduzidos ou mesmo insuficientes para o acompanhamento de algumas destas doenças, sendo que o seu risco e custos associados aos tratamentos terão de ser mutualizados pelos segurados. A pandemia que temos vindo a viver desde março de 2020 demonstrou de forma clara que a gestão de situações de Saúde Pública deve ser centralizada no Serviço Nacional de Saúde (SNS). Pensamos que ainda é muito cedo para equacionar o papel dos seguros de saúde em situações de pandemia. Mas todo o setor, nacional e internacional, está atento a este tema. A criação de condições para que os segmentos etários mais jovens possam ter uma prioridade para as seguradoras. As seguradoras têm vindo a ajustar as suas soluções de seguros de saúde para dar resposta ao aumento da esperança de vida através de uma oferta alargada de seguros sem limite de idade de permanência e em produtos específicos para um segmento etário mais avançado. No entanto, pensamos que o grande desafio se prende com a sustentabilidade dos seguros para este segmento etário. As soluções não são fáceis nem lineares, mas passarão certamente por uma mutualização do risco entre gerações. Devido ser encarado como um investimento na saúde, em idades jovens, por forma a que possam aplicar esse investimento à medida que a idade avança. Será para esta perceção de investimento e gestão de cada pessoa na sua saúde, e no seu seguro, que temos que evoluir e que ir passando a mensagem."

"O ano 2020, que ficará para sempre associado à pandemia, trouxe desafios extra para as seguradoras, mas também acelerou algumas das tendências já observadas num contexto de pandemia, nomeadamente ao nível dos serviços digitais. Neste período foi possível observar uma crescente aposta das ofertas de produtos e serviços digitais na saúde por parte das seguradoras. Este contexto veio também revelar um aumento do interesse das gerações mais jovens pela saúde e outros produtos de proteção, e de uma forma transversal uma maior preocupação da sociedade em garantir os seus cuidados de saúde. Como resposta a esta preocupação as seguradoras têm vindo a alargar as coberturas dos seus produtos, nomeadamente ao nível das doenças graves e das doenças oncológicas, que podem ser adquiridas isoladamente ou em complemento a seguros de saúde já existentes. Esta preocupação da sociedade portuguesa pela saúde, traduziu-se também no crescimento nos prêmios de seguro do ramo Doença, que de acordo com os dados publicados pela ASF, teve um incremento de 8,3% face ao ano anterior, sendo de destacar que este ramo passou a deter um peso relativo de 17,7%, ultrapassando a produção do seguro de Acidentes de Trabalho. No mesmo sentido também os indicadores publicados pela APS, apontam para um crescimento de 4,4%, em 2020, no número de pessoas seguras do ramo Doença, face ao período homólogo anterior. Os números revelam que a pandemia veio alterar a perceção dos consumidores para a necessidade de proteção. Neste contexto antecipamos que o acesso aos cuidados de saúde, a cobertura dos seguros de saúde e os planos de saúde vão ter grandes mudanças. Também o regulador nacional, a ASF, tem vindo a sinalizar a atenção que tem prestado a este segmento de negócio, através de diversas iniciativas. Em Portugal, as doenças infecciosas/consumíveis em situação de pandemia, estão geralmente excluídas de um contrato de seguro de saúde. Ainda assim e como resposta a esta preocupação algumas das seguradoras alargaram as suas coberturas por forma a incluir, entre outros, o pagamento do teste de diagnóstico à COVID-19, reforço de consultas online, ou de medicamentos de diagnóstico, consultas pós-COVID. O contexto atual veio também alertar para a necessidade de encontrar soluções por

forma a aumentar a cobertura de riscos que a sociedade se encontra exposta, sendo claro para o setor segurador e em particular no que respeita ao nível do risco de pandemia que a mesma terá de passar pela parilha da cobertura do risco com os governos à semelhança do que aconteceu para outros riscos e eventos extremos. Embora indiretamente relacionado com este tema, a EIOFA emitiu em fevereiro de 2021, o documento "EIOFA staff paper on measures to improve the insurability of business interruption risk in light of pandemics" que inclui a análise de possíveis abordagens para melhorar a segurabilidade do risco de interrupção da atividade como consequência de pandemia. Este documento inclui propostas de medidas de prevenção para redução de perdas, transferência de risco de mercados capitais e apresenta soluções multirrisco para riscos sistémicos. Nos últimos anos temos observado um aumento significativo da esperança de vida e do envelhecimento populacional. As pessoas vivem mais tempo e com a melhoria dos cuidados de saúde esperase que a esperança de vida continue a aumentar. Mas com o aumento da esperança de vida aumentam também a frequência de doenças graves e doenças crónicas, assim como problemas de saúde associados ao estilo de vida. Neste contexto as seguradoras têm aumentado a sua oferta de produtos de proteção da população sénior quer através de seguros de acidentes de pessoas quer através de seguros de saúde, com coberturas adaptadas às necessidades específicas desta população. Também a saúde mental tem sido uma aposta das empresas de seguros, através da promoção de check ups regulares, lançamento de programas para promoção de estilos de vida mais saudáveis, programas de psicologia online ou programas de psicologia entre outros. É importante o papel que o setor pode ter na prevenção. Estimular estilos de vida saudáveis e promover o diagnóstico precoce permite melhorar as condições de vida e saúde, e a longo prazo, reduzir os custos com os cuidados de saúde. Há já ofertas no mercado que premiam estilos de vida saudáveis, mas antecipamos que sejam incrementadas. Observamos também um incremento na inovação, com gadgets que permitem uma monitorização contínua de doentes e cuidadores, tornando os cuidados de saúde remotos e o procedimento cirúrgico uma realidade e permitindo agir antecipadamente, o que em muitas doenças é crítico para a recuperação. Em resumo, o incremento da perceção da necessidade dos clientes para a proteção da sua saúde, o interesse do público em geral para respeito ao setor na área da saúde que a pandemia trouxe e ainda as consequências para a saúde, ainda pouco conhecidas, que a COVID-19 está a trazer, trazem muitos desafios para o setor segurador, em particular no que respeita ao preço de adesão e permanência. Assim, a cobertura na idade de reforma está

"Os consumidores não procuram o seguro de saúde apenas por ser um instrumento de financiamento e poupança. Pretende-se, cada vez mais, flexibilidade de escolha das coberturas e serviços, para acomodar as preferências de cada cliente, bem como um elemento de promoção de bem-estar e de vidas mais saudáveis. De acordo com a última edição do nosso survey MMB Health Trends Survey, a pandemia Covid-19 veio acelarar algumas das tendências que influenciam os seguros de saúde. Primeiro, a digitalização, com cada vez mais seguradoras a oferecer consultais virtuais e serviços de telemedicina (38% em 2019 vs 59% em 2020), depois uma melhor gestão do risco de saúde. Hoje em dia, as seguradoras não se limitam a ser a entidade que paga as faturas, 55% do mercado tem iniciativas de prevenção de doença ou promoção de saúde e mais 20% considera a ser abordagens semelhantes no espaço de um ano. A melhoria da saúde e bem-estar passa também pela inclusão de serviços relacionados com a saúde mental, possibilidade de upgrade do grau de proteção do plano em contratos de grupo, e coberturas para situações de doenças graves como a oncologia. Finalmente, espera-se um aumento da eficiência através da negociação de pacotes de atos médicos (56% das seguradoras) e dos preços dos prestadores de saúde (76% das seguradoras). Há sempre algumas restrições para a cobertura de atos catastróficos que um tremor de terra, um contexto de guerra ou uma pandemia, pelo potencial de disrupção para toda a indústria, uma vez que o volume de prémio cobrado e a capacidade financeira das seguradoras poderia ser insuficiente para suportar os custos daí resultantes. Porém, é de se esperar um aumento do papel dos próprios, prestadores de saúde e seguradoras em situações futuras, como forma de proteger, também, a sustentabilidade dos sistemas nacionais de saúde. Para esse efeito, tem que se rever as excludões, o âmbito das garantias, os valores dos prêmios, bem como a própria cobertura de risco das seguradoras, através de mecanismos mais transversais e orientados para o longo prazo. Os contratos de saúde vigoram por períodos de um ano e os custos com a saúde crescem exponencialmente com a idade, por esta razão os seguros de saúde individuais têm o prémio definido por escalão etário, com limites na idade de adesão e permanência. Assim, a cobertura na idade de reforma está

praticamente restrita a algumas apólices de grupo que não têm limite de idade, ou que implicam a existência de transições de contratos anteriores e que suportam prêmios bastante elevados, para manter a proteção do seguro. A nível internacional já há algumas soluções de longo-term care, que passam pelo financiamento de um seguro de saúde vitalício, ao longo de toda a vida. Desta forma, quanto mais cedo o cliente adere, menor é a anuidade do seguro. Os termos de permanência e financeiro do contrato são definidos por períodos longos, tal como sucederá com alguns lares de idosos, o que contrasta com a natureza de curto prazo que define o mercado de seguros atualmente. Na nossa opinião, hoje pode ser um produto de nicho para empresas ou pessoas com maior capacidade financeira, mas com o aumento da esperança média de idade e o crescimento da saúde privada, evoluirá de nicho to have para mais have, podendo, inclusive, estar ligado a planos de pensões ou qualquer outro benefício pós-reforma."

"Praticamente restrita a algumas apólices de grupo que não têm limite de idade, ou que implicam a existência de transições de contratos anteriores e que suportam prêmios bastante elevados, para manter a proteção do seguro. A nível internacional já há algumas soluções de longo-term care, que passam pelo financiamento de um seguro de saúde vitalício, ao longo de toda a vida. Desta forma, quanto mais cedo o cliente adere, menor é a anuidade do seguro. Os termos de permanência e financeiro do contrato são definidos por períodos longos, tal como sucederá com alguns lares de idosos, o que contrasta com a natureza de curto prazo que define o mercado de seguros atualmente. Na nossa opinião, hoje pode ser um produto de nicho para empresas ou pessoas com maior capacidade financeira, mas com o aumento da esperança média de idade e o crescimento da saúde privada, evoluirá de nicho to have para mais have, podendo, inclusive, estar ligado a planos de pensões ou qualquer outro benefício pós-reforma."

praticamente restrita a algumas apólices de grupo que não têm limite de idade, ou que implicam a existência de transições de contratos anteriores e que suportam prêmios bastante elevados, para manter a proteção do seguro. A nível internacional já há algumas soluções de longo-term care, que passam pelo financiamento de um seguro de saúde vitalício, ao longo de toda a vida. Desta forma, quanto mais cedo o cliente adere, menor é a anuidade do seguro. Os termos de permanência e financeiro do contrato são definidos por períodos longos, tal como sucederá com alguns lares de idosos, o que contrasta com a natureza de curto prazo que define o mercado de seguros atualmente. Na nossa opinião, hoje pode ser um produto de nicho para empresas ou pessoas com maior capacidade financeira, mas com o aumento da esperança média de idade e o crescimento da saúde privada, evoluirá de nicho to have para mais have, podendo, inclusive, estar ligado a planos de pensões ou qualquer outro benefício pós-reforma."

"Praticamente restrita a algumas apólices de grupo que não têm limite de idade, ou que implicam a existência de transições de contratos anteriores e que suportam prêmios bastante elevados, para manter a proteção do seguro. A nível internacional já há algumas soluções de longo-term care, que passam pelo financiamento de um seguro de saúde vitalício, ao longo de toda a vida. Desta forma, quanto mais cedo o cliente adere, menor é a anuidade do seguro. Os termos de permanência e financeiro do contrato são definidos por períodos longos, tal como sucederá com alguns lares de idosos, o que contrasta com a natureza de curto prazo que define o mercado de seguros atualmente. Na nossa opinião, hoje pode ser um produto de nicho para empresas ou pessoas com maior capacidade financeira, mas com o aumento da esperança média de idade e o crescimento da saúde privada, evoluirá de nicho to have para mais have, podendo, inclusive, estar ligado a planos de pensões ou qualquer outro benefício pós-reforma."

praticamente restrita a algumas apólices de grupo que não têm limite de idade, ou que implicam a existência de transições de contratos anteriores e que suportam prêmios bastante elevados, para manter a proteção do seguro. A nível internacional já há algumas soluções de longo-term care, que passam pelo financiamento de um seguro de saúde vitalício, ao longo de toda a vida. Desta forma, quanto mais cedo o cliente adere, menor é a anuidade do seguro. Os termos de permanência e financeiro do contrato são definidos por períodos longos, tal como sucederá com alguns lares de idosos, o que contrasta com a natureza de curto prazo que define o mercado de seguros atualmente. Na nossa opinião, hoje pode ser um produto de nicho para empresas ou pessoas com maior capacidade financeira, mas com o aumento da esperança média de idade e o crescimento da saúde privada, evoluirá de nicho to have para mais have, podendo, inclusive, estar ligado a planos de pensões ou qualquer outro benefício pós-reforma."

"Praticamente restrita a algumas apólices de grupo que não têm limite de idade, ou que implicam a existência de transições de contratos anteriores e que suportam prêmios bastante elevados, para manter a proteção do seguro. A nível internacional já há algumas soluções de longo-term care, que passam pelo financiamento de um seguro de saúde vitalício, ao longo de toda a vida. Desta forma, quanto mais cedo o cliente adere, menor é a anuidade do seguro. Os termos de permanência e financeiro do contrato são definidos por períodos longos, tal como sucederá com alguns lares de idosos, o que contrasta com a natureza de curto prazo que define o mercado de seguros atualmente. Na nossa opinião, hoje pode ser um produto de nicho para empresas ou pessoas com maior capacidade financeira, mas com o aumento da esperança média de idade e o crescimento da saúde privada, evoluirá de nicho to have para mais have, podendo, inclusive, estar ligado a planos de pensões ou qualquer outro benefício pós-reforma."

praticamente restrita a algumas apólices de grupo que não têm limite de idade, ou que implicam a existência de transições de contratos anteriores e que suportam prêmios bastante elevados, para manter a proteção do seguro. A nível internacional já há algumas soluções de longo-term care, que passam pelo financiamento de um seguro de saúde vitalício, ao longo de toda a vida. Desta forma, quanto mais cedo o cliente adere, menor é a anuidade do seguro. Os termos de permanência e financeiro do contrato são definidos por períodos longos, tal como sucederá com alguns lares de idosos, o que contrasta com a natureza de curto prazo que define o mercado de seguros atualmente. Na nossa opinião, hoje pode ser um produto de nicho para empresas ou pessoas com maior capacidade financeira, mas com o aumento da esperança média de idade e o crescimento da saúde privada, evoluirá de nicho to have para mais have, podendo, inclusive, estar ligado a planos de pensões ou qualquer outro benefício pós-reforma."

"Praticamente restrita a algumas apólices de grupo que não têm limite de idade, ou que implicam a existência de transições de contratos anteriores e que suportam prêmios bastante elevados, para manter a proteção do seguro. A nível internacional já há algumas soluções de longo-term care, que passam pelo financiamento de um seguro de saúde vitalício, ao longo de toda a vida. Desta forma, quanto mais cedo o cliente adere, menor é a anuidade do seguro. Os termos de permanência e financeiro do contrato são definidos por períodos longos, tal como sucederá com alguns lares de idosos, o que contrasta com a natureza de curto prazo que define o mercado de seguros atualmente. Na nossa opinião, hoje pode ser um produto de nicho para empresas ou pessoas com maior capacidade financeira, mas com o aumento da esperança média de idade e o crescimento da saúde privada, evoluirá de nicho to have para mais have, podendo, inclusive, estar ligado a planos de pensões ou qualquer outro benefício pós-reforma."

praticamente restrita a algumas apólices de grupo que não têm limite de idade, ou que implicam a existência de transições de contratos anteriores e que suportam prêmios bastante elevados, para manter a proteção do seguro. A nível internacional já há algumas soluções de longo-term care, que passam pelo financiamento de um seguro de saúde vitalício, ao longo de toda a vida. Desta forma, quanto mais cedo o cliente adere, menor é a anuidade do seguro. Os termos de permanência e financeiro do contrato são definidos por períodos longos, tal como sucederá com alguns lares de idosos, o que contrasta com a natureza de curto prazo que define o mercado de seguros atualmente. Na nossa opinião, hoje pode ser um produto de nicho para empresas ou pessoas com maior capacidade financeira, mas com o aumento da esperança média de idade e o crescimento da saúde privada, evoluirá de nicho to have para mais have, podendo, inclusive, estar ligado a planos de pensões ou qualquer outro benefício pós-reforma."

"Praticamente restrita a algumas apólices de grupo que não têm limite de idade, ou que implicam a existência de transições de contratos anteriores e que suportam prêmios bastante elevados, para manter a proteção do seguro. A nível internacional já há algumas soluções de longo-term care, que passam pelo financiamento de um seguro de saúde vitalício, ao longo de toda a vida. Desta forma, quanto mais cedo o cliente adere, menor é a anuidade do seguro. Os termos de permanência e financeiro do contrato são definidos por períodos longos, tal como sucederá com alguns lares de idosos, o que contrasta com a natureza de curto prazo que define o mercado de seguros atualmente. Na nossa opinião, hoje pode ser um produto de nicho para empresas ou pessoas com maior capacidade financeira, mas com o aumento da esperança média de idade e o crescimento da saúde privada, evoluirá de nicho to have para mais have, podendo, inclusive, estar ligado a planos de pensões ou qualquer outro benefício pós-reforma."

praticamente restrita a algumas apólices de grupo que não têm limite de idade, ou que implicam a existência de transições de contratos anteriores e que suportam prêmios bastante elevados, para manter a proteção do seguro. A nível internacional já há algumas soluções de longo-term care, que passam pelo financiamento de um seguro de saúde vitalício, ao longo de toda a vida. Desta forma, quanto mais cedo o cliente adere, menor é a anuidade do seguro. Os termos de permanência e financeiro do contrato são definidos por períodos longos, tal como sucederá com alguns lares de idosos, o que contrasta com a natureza de curto prazo que define o mercado de seguros atualmente. Na nossa opinião, hoje pode ser um produto de nicho para empresas ou pessoas com maior capacidade financeira, mas com o aumento da esperança média de idade e o crescimento da saúde privada, evoluirá de nicho to have para mais have, podendo, inclusive, estar ligado a planos de pensões ou qualquer outro benefício pós-reforma."

"Praticamente restrita a algumas apólices de grupo que não têm limite de idade, ou que implicam a existência de transições de contratos anteriores e que suportam prêmios bastante elevados, para manter a proteção do seguro. A nível internacional já há algumas soluções de longo-term care, que passam pelo financiamento de um seguro de saúde vitalício, ao longo de toda a vida. Desta forma, quanto mais cedo o cliente adere, menor é a anuidade do seguro. Os termos de permanência e financeiro do contrato são definidos por períodos longos, tal como sucederá com alguns lares de idosos, o que contrasta com a natureza de curto prazo que define o mercado de seguros atualmente. Na nossa opinião, hoje pode ser um produto de nicho para empresas ou pessoas com maior capacidade financeira, mas com o aumento da esperança média de idade e o crescimento da saúde privada, evoluirá de nicho to have para mais have, podendo, inclusive, estar ligado a planos de pensões ou qualquer outro benefício pós-reforma."

"Praticamente restrita a algumas apólices de grupo que não têm limite de idade, ou que implicam a existência de transições de contratos anteriores e que suportam prêmios bastante elevados, para manter a proteção do seguro. A nível internacional já há algumas soluções de longo-term care, que passam pelo financiamento de um seguro de saúde vitalício, ao longo de toda a vida. Desta forma, quanto mais cedo o cliente adere, menor é a anuidade do seguro. Os termos de permanência e financeiro do contrato são definidos por períodos longos, tal como sucederá com alguns lares de idosos, o que contrasta com a natureza de curto prazo que define o mercado de seguros atualmente. Na nossa opinião, hoje pode ser um produto de nicho para empresas ou pessoas com maior capacidade financeira, mas com o aumento da esperança média de idade e o crescimento da saúde privada, evoluirá de nicho to have para mais have, podendo, inclusive, estar ligado a planos de pensões ou qualquer outro benefício pós-reforma."



TIAGO DO COUTO VENÂNCIO
CEO da Aegon/Santander



RICARDO RAMINHOS
Administrador executivo da MGEN

"Importa ter presente a diferença entre um Plano de Saúde e Seguro de Saúde e do OCEDE. Os seguros de saúde são o melhor veículo para garantir uma proteção completa e complementar ao SNS. A relação de futuro com a saúde, muito por fruto da atual situação pandémica, será irremediavelmente alterada. Os seguros de saúde passaram a ter um papel preponderante na sociedade, sendo algo essencial no universo familiar. A prevenção e o bem-estar são eixos fundamentais na mitigação do risco e na melhoria da proteção da saúde. Atualmente os principais desafios das seguradoras, tornando, por este motivo, o acesso a uma proteção real e transversal a uma larga maioria da população. Na oferta Safecare Saúde da Aegon Santander esta necessidade está coberta. A App Safecare, possibilitando consultas de saúde tem acompanhado o desenvolvimento da sociedade. É um mercado com potencial de crescimento, mas já com maturidade relativamente à expectativa e grau de satisfação do cliente. Para o futuro, há uma alternativa maior visibilidade à importância de se terem alternativas no acesso aos cuidados de saúde. Num contexto em que a capacidade do SNS tem sido testada, o seguro de saúde é uma alternativa que pode fazer a diferença. A Aegon Santander, como se preocupa sempre com o bem-estar dos seus clientes assumimos que queremos estar ao seu lado nos momentos de maior incerteza. Logo, em março de 2020, decidimos aplicar exclusão de pandemias no nosso seguro de saúde, Safecare Saúde. Abrimos também a todos os clientes do Banco Santander, independentemente de terem ou não seguro conosco, a App Safecare, possibilitando consultas médicas por telefone ou vídeo-chamada 24h/7dias sem custos e sem limite de utilização. Na Aegon Santander os desafios colocados por eventuais episódios pandémicos futuros, estão certo que terão a resposta adequada. Criaremos mais uma vez a oferta para acomodar estas necessidades cumprindo sempre o nosso propósito, cuidar do cliente. A longevidade é um dos fatores importantes a ter em conta nas projeções das despesas de saúde, pela frequência de utilização e custo dos serviços de saúde. Para manter a viabilidade económica de um modelo que incluía as despesas de saúde associadas à longevidade, doenças crónicas e evolução tecnológica em meios de diagnóstico e medicamentos, temos uma chave: focar na prevenção, estimulando e promovendo a adoção de hábitos de vida saudáveis. Este ponto tem mais relevância quando sabemos que o peso das doenças crónicas é uma parte significativa da despesa de saúde, representando já em alguns países cerca de 70%. Por outro lado, é cada vez mais consensual junto dos investigadores e também que a prevenção está estreitamente relacionada com os fatores de risco que podem ser evitados, ou seja, estilos de vida não saudáveis. Exige-se, então, a arquitetura do sistema de saúde centrada na doença e abraçar a prevenção."

"Praticamente restrita a algumas apólices de grupo que não têm limite de idade, ou que implicam a existência de transições de contratos anteriores e que suportam prêmios bastante elevados, para manter a proteção do seguro. A nível internacional já há algumas soluções de longo-term care, que passam pelo financiamento de um seguro de saúde vitalício, ao longo de toda a vida. Desta forma, quanto mais cedo o cliente adere, menor é a anuidade do seguro. Os termos de permanência e financeiro do contrato são definidos por períodos longos, tal como sucederá com alguns lares de idosos, o que contrasta com a natureza de curto prazo que define o mercado de seguros atualmente. Na nossa opinião, hoje pode ser um produto de nicho para empresas ou pessoas com maior capacidade financeira, mas com o aumento da esperança média de idade e o crescimento da saúde privada, evoluirá de nicho to have para mais have, podendo, inclusive, estar ligado a planos de pensões ou qualquer outro benefício pós-reforma."

"Praticamente restrita a algumas apólices de grupo que não têm limite de idade, ou que implicam a existência de transições de contratos anteriores e que suportam prêmios bastante elevados, para manter a proteção do seguro. A nível internacional já há algumas soluções de longo-term care, que passam pelo financiamento de um seguro de saúde vitalício, ao longo de toda a vida. Desta forma, quanto mais cedo o cliente adere, menor é a anuidade do seguro. Os termos de permanência e financeiro do contrato são definidos por períodos longos, tal como sucederá com alguns lares de idosos, o que contrasta com a natureza de curto prazo que define o mercado de seguros atualmente. Na nossa opinião, hoje pode ser um produto de nicho para empresas ou pessoas com maior capacidade financeira, mas com o aumento da esperança média de idade e o crescimento da saúde privada, evoluirá de nicho to have para mais have, podendo, inclusive, estar ligado a planos de pensões ou qualquer outro benefício pós-reforma."

"Praticamente restrita a algumas apólices de grupo que não têm limite de idade, ou que implicam a existência de transições de contratos anteriores e que suportam prêmios bastante elevados, para manter a proteção do seguro. A nível internacional já há algumas soluções de longo-term care, que passam pelo financiamento de um seguro de saúde vitalício, ao longo de toda a vida. Desta forma, quanto mais cedo o cliente adere, menor é a anuidade do seguro. Os termos de permanência e financeiro do contrato são definidos por períodos longos, tal como sucederá com alguns lares de idosos, o que contrasta com a natureza de curto prazo que define o mercado de seguros atualmente. Na nossa opinião, hoje pode ser um produto de nicho para empresas ou pessoas com maior capacidade financeira, mas com o aumento da esperança média de idade e o crescimento da saúde privada, evoluirá de nicho to have para mais have, podendo, inclusive, estar ligado a planos de pensões ou qualquer outro benefício pós-reforma."