

M

MAIS SEGURO

Multicare tem oferta  
específica e pioneira  
para cancro ■ PVI

Grandes desafios do  
setor segurador  
no futuro ■ PIV/V



**Doenças graves  
e civilizacionais.  
O desafio da década**

Os hábitos dos consumidores estão a mudar e as doenças civilizacionais são o novo desafio da indústria seguradora. Como antecipar e prevenir os novos problemas e qual o “pricing” que permite criar um produto de seguros com um preço “democrático” e, manter a operação da seguradora equilibrada. Conheça as ofertas que existem e as respetivas coberturas. PVI

SEGUROS PARA DOENÇAS GRAVES

# Coberturas aumentam diante de maior gravidade

A pensar nas exigências e custos redobrados que as doenças graves acarretam, as seguradoras procuram ter coberturas variadas.

Sónia Bexiga  
sbexiga@jornaleconomico.pt

Ao analisar o atual panorama do setor segurador em Portugal torna-se claro que esta indústria tem vindo a fazer um percurso de aposta nas áreas da saúde – vida, com alguma desaceleração em soluções de património. E no seio deste dossiê da saúde, destaca-se a progressão registada em matéria de soluções que respondem às chamadas doenças graves. Crónicas ou não, estas englobam muito mais do que as expectáveis situações de cancro, e tal como indicam os estudos clínicos mais recentes, estamos diante de uma lista à qual deverão ser acrescentadas novas patologias que teimam em despontar, nomeadamente ligadas ao

uso excessivo de antibióticos.

Para melhor entender este universo, o Jornal Económico ouviu alguns dos principais players que, consensualmente, mostram estar atentos e a trabalhar em soluções que estejam à altura das necessidades específicas destes cenários.

## Garantir que exista sempre resposta

No caso da Tranquilidade, todas as opções de saúde têm a cobertura de hospitalização que preveem cobrir não só internamentos resultantes de acidentes, como também internamentos, exames e tratamentos resultantes de doenças sejam elas graves ou não, como por exemplo o cancro e a quimioterapia e radioterapia. “Pretendemos garantir que, seja qual for a doença que o cliente tenha, possa estar segu-

O atual elenco de doenças consideradas “graves” com que as seguradoras trabalham revela algumas diferenças mas muitas são denominadores comuns

ro, dentro dos limites de capitais contratados”, reforça a companhia.

A Victoria Seguros, por seu turno, desde há vários anos que tem vindo a desenvolver soluções e em caso de doença grave, além do pagamento de despesas com cirurgias e outros atos médicos, defende que há também a necessidade de dispor de um capital para fazer face a outras despesas não médicas.

Assim, criou soluções quer no âmbito do seguro de saúde através do pagamento de despesas médicas, quer no âmbito do seguro de vida mediante o pagamento de um capital. No âmbito do seguro de saúde, desde 2001, disponibiliza um produto de abrangência internacional e sem limite de capital que garante custos com cirurgias e tratamentos em qualquer parte do mun-



## COBERTURAS

### Allianz

A este conceito de doença grave está subjacente uma cobertura específica, a “Cobertura Médica Internacional por Doenças Graves”. Trata-se de uma cobertura com um capital anual elevado (um milhão de euros) que garante acesso a tratamentos em hospitais internacionais e ainda a despesas associadas como por exemplo, o custo da viagem para doente e acompanhante. A Allianz garante oferecer soluções muito competitivas para quem pretende apenas garantir situações de hospitalização, sejam elas motivadas por doenças graves ou não (quase todas as soluções têm um capital anual para a cobertura de hospitalização que é suficiente para garantir na totalidade os tratamentos, mesmo nas situações mais dramáticas).

### Mapfre

Dispõe de coberturas de doenças graves em vários seguros de saúde e de vida. Por exemplo, no seguro de vida “Mapfre Vida” e “Netvida” na modalidade mais completa da cobertura de doenças graves estão incluídas 26 das doenças com maior taxa de incidência

na população portuguesa e que nascem por considerarem que a proteção deve existir desde o momento do diagnóstico, uma vez que é fundamental garantir a proteção da vida que continua após uma situação de doença grave. A cobertura de doenças graves que os referidos seguros têm, corresponde a um adiantamento de 50% do capital de morte imediatamente após o diagnóstico que o cliente pode usar livremente no que quiser, quer seja em tratamentos, para fazer face a despesas fixas, para realização de obras de adaptação da habitação ou até mesmo em lazer. Está garantido o acesso aos melhores especialistas e unidades hospitalares de renome mundial, beneficiando do financiamento de um capital de um milhão de euros e 100% de participação para todos os tratamentos recomendados.

### Ocidental (Médis)

O leque de maior proteção da Médis engloba: capital de meio milhão de euros para situações de hospitalização em Portugal e para todas as patologias cobertas pela apólice independentemente da sua gravidade; capital ilimitado na Clínica Universitária de Navarra;

cobertura internacional com possibilidade de recorrer a centros clínicos conceituados (Barcelona Centro Médico, Deutsches Herzzentrum Berlim, Clínica Johns Hopkins) até 75 mil euros; cobertura de doenças graves que oferece um milhão de euros na resposta ao tratamento fora de Portugal (rede Best Doctors). Em caso de necessidade de uma segunda opinião médica, independentemente da gravidade, a Médis oferece o serviço na Clínica Universitária de Navarra, despesas fixas, para realização de obras de adaptação da habitação ou até mesmo em lazer. Está também garantido o acesso aos melhores especialistas e unidades hospitalares de renome mundial, com financiamento de um milhão de euros e 100% de participação para todos os tratamentos.

### Generali

Através do seguro “Generali +Vida”, disponibiliza 18 módulos que permitem escolher, quer ao nível de módulos e coberturas, quer na subscrição, podendo optar por dois tipos de tarifa, prémio anual constante independentemente da idade ou prémio anual renovável crescente em função da idade.

Desde 2009, possibilita contratar a cobertura de doenças graves, pagando à pessoa segura 60% do capital coberto pela cobertura base (até 350 mil euros), mantendo-se a apólice em vigor com o capital remanescente e isenta de pagamento de prémios até ao final do contrato. No caso de cancro, doença crónica do fígado, ataque cardíaco ou paralisia/paraplegia, está prevista a indemnização parcial a depender de diferentes níveis de severidade da doença: caso o segurado desenvolva uma doença em estágio inicial, é pago um benefício proporcional ao efeito sobre a sua vida; se a doença evoluir para um nível mais grave será pago o saldo remanescente. Existe ainda “Doenças Graves Mulher”, que salvaguarda a estabilidade económica em caso de cancro da mama ou do colo do útero e ovários.

### Liberty

No âmbito dos produtos Vida Risco tem uma cobertura complementar que se designa “Diagnóstico de Doenças Graves” e que funciona em caso de diagnóstico de cinco situações muito concretas, que se encontram devidamente definidas no âmbito das



Gil Cohen Magen/Reuters

do, incluindo cuidados de saúde habitualmente excluídos dos seguros de saúde tradicionais, como transplantes e hemodiálise, por exemplo.

Segundo explica Paulo Ferreira, da direção de Design e Gestão de Produtos da Liberty Seguros, na experiência e prática desta seguradora não têm em consideração um conceito de doença grave “único, teórico ou absolutista”, já que “o nível de gravidade é sempre relativo e nunca se consegue eliminar totalmente a subjetividade na análise destas importantes e delicadas situações”, reforça.

Por isso, adianta que o conceito de doença grave pode abranger doenças ou situações clínicas, que entre outro tipo de implicações, se traduzam em doenças que podem provocar a morte prematura da pessoa, doenças crónicas que exigem cirurgias, tratamentos prolongados ou vitalícios para assegurar a sobrevivência da pessoa ou situações clínicas permanentes que limitem fortemente a qualidade de vida das pessoas, entre outras.

“Neste sentido, e entre outras patologias ou situações que poderíamos considerar, contemplamos o cancro, AVC, insuficiência renal, enfarte agudo do miocárdio, esclerose múltipla, Parkinson, Alzheimer, doença coronária exigindo intervenção cirúrgica e necessidade de transplante de órgão vital, entre outras”, conclui.

#### Mais dificuldades, cobertura mais ampla

Já para Giampiero Prester, diretor geral da Generali Vida, mais do que partir de conceitos ou definições, neste quadro de doen-

ças graves, “a maior preocupação é de que a pessoa segura sobreviva à doença grave”. Depois, de facto as doenças graves estão definidas e identificadas nas apólices de seguro e incluem um total de 22 tipos, sendo que a Generali defende ter um dos elencos de doenças graves mais extensos do mercado português nomeadamente: cancro; doença crónica do fígado; ataque cardíaco; paralisia/paraplegia; AVC; transplante maior de órgãos; cegueira; surdez; bypass coronário; coma; tumor benigno no cérebro; cirurgia valvular cardíaca; cirurgia da aorta; insuficiência renal; quemaduras-graves; trauma encefálico grave; Parkinson; perda da fala; perda de membros; doença neurológica motora; demência incluindo Alzheimer/doença cerebral orgânica irreversível degenerativa e esclerose múltipla.

Na abordagem da Medis, como sublinha Jeroen Meijers, diretor de marketing da Medis, num seguro de saúde a doença grave é “aquela que exige maior grau de proteção, ou seja, em que a exigência de cobertura se torna mais ampla e para a qual as pessoas terão mais dificuldade em suportar os custos de saúde associados”. “Assim, em seu entender, podem ser apontadas nas várias especialidades as doenças que exigem cuidados de saúde mais complexos e em centros clínicos com maior diferenciação “como é o caso de algumas doenças cardiovasculares, determinadas doenças oncológicas e algumas doenças neurológicas”, reforça.

#### Medicina avança, esperança de vida também

Sobre o conceito de doenças gra-

ves que a Mapfre assume, João Gama, diretor de Marketing, realça que a definição, e o elenco das doenças consideradas nestas coberturas, estão muito ligados à preocupação e necessidade atual dos consumidores portugueses: se por um lado aumentou a esperança média de vida, por outro, existe uma incidência crescente de um número importante de doenças graves em faixas etárias cada vez mais jovens. Assim, a seguradora disponibiliza coberturas de doenças graves em vários dos seus seguros de saúde e de vida, com um leque vasto de doenças, âmbitos e amplitudes.

Por último, também a Allianz e a Real Vida Seguros trabalham para encontrar soluções de cobertura de doenças graves. Segundo Maria Ana Martins, diretora direção de Produto – Pessoas da Allianz, o conceito de doenças graves apenas está definido nos produtos de saúde no âmbito de uma cobertura específica, a Cobertura Médica Internacional por Doenças Graves. No âmbito desta definição constam doenças como o cancro, neurocirurgia, doenças coronárias que exijam cirurgia, AVC e transplante de órgãos. Já o acompanhamento e leitura desta área da Real Vida levou-a a criar o Real Vida Saúde Doenças Graves, através do qual garante a comparticipação de despesas médicas em caso de doença grave devidamente diagnosticada ou em caso de hospitalização. Uma resposta que também garante um conjunto de serviços que permitem “um rápido e cómodo acesso aos cuidados de saúde”, frisa Luís Perdigão, diretor da empresa. ■

condições contratuais. Para além do leque de doenças graves abrangido em cada contrato, outro aspeto relevante a avaliar é a abrangência e/ou consistência da cobertura a outros níveis. Noutras situações, como é o caso particular da Liberty, a garantia de Doenças Graves funciona sob a forma de um capital autónomo e suplementar, não colocando em causa os direitos e benefícios futuros dos restantes beneficiários, caso venha a ocorrer outro sinistro durante a vigência do contrato.

#### Liberty

No âmbito dos produtos Vida Risco tem uma cobertura complementar que se designa “Diagnóstico de Doenças Graves” e que funciona em caso de diagnóstico de cinco situações muito concretas, que se encontram devidamente definidas no âmbito das condições contratuais. Para além do leque de doenças graves abrangido em cada contrato, outro aspeto relevante a avaliar é a abrangência e/ou consistência da cobertura a outros níveis. Noutras situações, como é o caso particular da Liberty, a garantia de Doenças Graves funciona sob a forma de um

capital autónomo e suplementar, não colocando em causa os direitos e benefícios futuros dos restantes beneficiários, caso venha a ocorrer outro sinistro durante a vigência do contrato.

#### Tranquilidade

Para além da cobertura de hospitalização, a Tranquilidade tem ainda disponível em algumas opções, a cobertura de doenças graves, com um capital de um milhão de euros, que prevê o pagamento das despesas realizadas numa rede de prestadores internacionais, com diagnósticos, tratamentos, internamentos, serviços ou prescrições médicas consideradas clinicamente necessárias na sequência de: tratamento de cancro, neurocirurgia, cirurgia “by-pass” das artérias coronárias (revascularização miocárdica), substituição de válvulas do coração ou transplante de órgãos. Assim, a Tranquilidade tem dois produtos na oferta individual: “Extra Care”, solução única no mercado, muito procurada, uma vez que oferece capitais muito elevados a partir de cinco euros/mês, por pessoa; e tem ainda a opção “Prestígio”.

#### Victoria

No âmbito do seguro de Vida, desde 2012, a Victoria disponibiliza uma solução para doenças graves que pode ser comercializada de duas formas: pagamento antecipado, em caso de doença grave, da totalidade do capital seguro para a cobertura de morte, fazendo cessar o contrato; pagamento do capital contratado para a cobertura de doenças graves, continuando o contrato em vigor para a cobertura morte. Disponibiliza também na sua oferta atual dois outros produtos com coberturas específicas de proteção para doenças graves: “Vitória Saúde” e “Vitória Saúde Ibérica”. Disponibiliza ainda a “Cobertura Médica Internacional por Doenças Graves”, com o capital de um milhão de euros, disponível em grande parte dos produtos comercializados no mercado português, garantindo uma duplicação do capital universal base do seguro em caso de doenças graves a tratar em Portugal (ou Portugal e Espanha). Nestes casos, uma vez esgotado o capital base no decurso da anuidade, este poderá ser repostado na sua totalidade, sem prémio adicional.

#### Real Vida

O seguro de doenças graves garante a comparticipação até 100 mil euros de despesas médicas e em casos de hospitalização, desde 15 euros por mês. Inclui um “Programa de Acompanhamento de Doentes” na fase pós-cirúrgica ou pós-hospitalização e uma “Segunda Opinião Médica Internacional”, com avaliação dos melhores especialistas da Rede Advancecare. Nesta solução, limites etários na subscrição, idade mínima não existe (idade máxima 64 anos) e, sendo possível a inclusão de recém-nascidos num contrato que tenha como pessoa segura pelo menos um dos pais, deverá ser efetuada até 30 dias após a data de nascimento, sendo neste caso aceite sem período de carência, sem doenças pré-existentes e sem exclusão de doenças e mal formações congénitas, com exceção do tratamento cirúrgico de valvulopatias congénitas e cirurgias das artérias coronárias por alterações congénitas.

ENTREVISTA Paula Rios  
Administradora da MDS

# Longevidade e cyber segurança destacam-se como desafios futuros

O cenário futuro da indústria seguradora, analisado ao detalhe pela MDS, identifica os grandes desafios e os potenciais riscos a enfrentar.

O mercado de seguros Cyber pode crescer até 30% nos próximos anos e é um dos desafios da indústria, afirma Paula Rios, administradora da MDS. Ana Mota, diretora da mesma empresa, destaca como grande desafio futuro do setor, a longevidade e o custo associado.

**Paula Rios - Os riscos emergentes são um tema do momento e um tema do futuro?**

Os riscos emergentes são riscos novos, que já no presente se suspeita que possam vir a constituir riscos com relevância para o setor segurador num futuro próximo, pelo que diria que são ambas as coisas: um tema do momento porque existem indícios que nos fazem observá-los e estudá-los para uma melhor perceção do que poderão vir a implicar para o setor; se se concretizarem essas suspeitas, serão efetivamente os riscos do futuro.

**PR - Como irá responder a indústria ao risco da cibersegurança? As companhias estão suficientemente documentadas para responderem ao tema?**

O setor segurador tem sabido responder com inovação aos novos desafios que têm surgido e este caso não é diferente. Existe já considerável experiência de subscrição destes riscos nos EUA e também no mercado de Londres. Também já vários operadores disponibilizam estes produtos no nosso mercado. Existe uma oferta variada, com produtos que garantem responsabilidades perante terceiros, danos próprios e um leque de serviços ligados aos sinistros, como de gestão de imagem, honorários de peritos e advoga-

dos, etc. À medida que o mercado se for alargando e as seguradoras adquirirem mais experiência, irão certamente adaptando os seus produtos às novas necessidades que forem surgindo. O mercado de seguros Cyber é hoje um mercado em grande desenvolvimento e cujo crescimento se prevê que seja entre 25 e 30% nos próximos anos.

**PR - A par dos riscos cibernéticos e ambientais, que outros grandes riscos poderão surgir no médio prazo?**

O risco Cyber é provavelmente um dos maiores riscos que o setor terá de gerir nos próximos anos e que irá afectar pessoas e empresas, implicando a necessidade de uma grande consciencialização para a cibersegurança. Todos os riscos ligados ao ambiente e às alterações climáticas terão também uma enorme relevância, com efeitos a variadíssimos níveis, desde a agricultura às catástrofes naturais, que se afirmam com maior frequência e severidade. A par destes – que já nem designaria como emergentes – e dos geopolíticos, posso referir, a título de curiosidade, alguns dos que na MDS temos vindo a acompanhar há já algum tempo, como os riscos ligados aos campos electromagnéticos (as radiações emitidas pelos telemóveis), os organismos geneticamente modificados, a nanotecnologia, o “fracking” (fraturação hidráulica efetuada com vista à obtenção de gás natural, e que poderá causar atividade sísmica), as tempestades solares (que podem provocar “apagões em grandes cidades com graves consequências), as bactérias resistentes aos antibióticos...e poderia continuar, é uma lista algo extensa. Em alguns dos casos



que referi, são riscos que afetam os seguros de pessoas, e noutros os seguros de responsabilidade ou patrimoniais e o que se passa é que, sendo riscos desconhecidos até há pouco tempo, poderão ter um impacto totalmente imprevisto nos contratos de seguro já existentes.

O mercado de seguros Cyber é hoje um mercado em grande desenvolvimento e cujo crescimento se prevê que seja entre 25 e 30% nos próximos anos

**PR - Os riscos políticos e sociais são tema para a indústria?**

Certamente. Este conceito em sentido amplo abrange variados riscos, desde os riscos de terrorismo e riscos “políticos” propriamente ditos até aos chamados riscos sociais, como os de greves, tumultos e alterações da ordem pública. Estes últimos, por exemplo, são riscos que em Portugal estão habitualmente cobertos pelas apólices de multiriscos. Já os riscos políticos, que garantem, por exemplo, o risco de confisco de bens por um governo de um país estrangeiro (como ocorreu na Venezuela, por exemplo) têm de ser objeto de um contrato específico, assim como os de terrorismo ou violência. A subscrição dos seguros de terrorismo alterou-se radicalmente após o “11 de Setembro”, já que se tratava de uma cobertura também normalmente incluída nas apólices de seguros patrimoniais muitas vezes sem um custo adicional. A partir do “11 de Setembro” o risco alterou-se de forma radical e o mercado

segurador refletiu esse agravamento, naturalmente.

**PR - A tendência futura é para a existência de grandes consórcios da indústria seguradora por forma a diluir riscos?**

O setor segurador há muito que já dilui os riscos através de mecanismos como o co-seguro (em que um risco é repartido por várias seguradoras, sendo uma a líder do contrato), do resseguro (o chamado “seguro do seguro”, em que uma seguradora transfere parte dos riscos assumidos para um ressegurador) e da retrocessão (transferência de parte dos riscos assumidos pelo ressegurador para outros resseguradores), pelo que a concentração do sector se prende mais com necessidades de escala para fazer face a crescentes necessidades: algumas decorrentes do novo regime de Solvência II como de capital, reporte, governance e competências, mas também outras ligadas ao investimento tecnológico e à sofisticação de modelos de negócio, que fazem com que a dimensão seja muito relevante. ■

# “Associadas à longevidade surgem patologias que criam dependência de terceiros”

**Ana Mota - A longevidade é um dos temas da área da saúde que poderá criar maiores dificuldades ao setor. Como lidar com a longevidade e com as dependências?**

A perspectiva de viver mais anos é sem dúvida positiva, mas traz duas consequências para os seguros de saúde. Em primeiro lugar, a necessidade de garantir que os seguros não têm idade limite de permanência (em muitas seguradoras já não têm e, para ser concorrencial, o mercado deverá acompanhar).

Depois temos a questão do pricing – como repartir o custo das doenças que aparecem nas faixas etárias mais elevadas pelo universo de pessoas seguras, para que o custo nas pessoas mais velhas seja suportável.

Associadas à longevidade surgem as patologias que criam dependência de terceiros para a execução das tarefas básicas da vida diária. Em Portugal os seguros de dependência na verdadeira acepção da palavra não exis-

tem. Estes seguros deveriam complementar o seguro de saúde (que cobre as despesas com as doenças), cobrir as despesas com a assistência de uma terceira pessoa no domicílio ou numa instituição, o que não está coberto nos seguros de saúde, nem nos seguros de vida, que quando muito pagarão um capital por invalidez, mas para quem não estiver em condições de administrar o seu próprio dinheiro, de pouco servirá.

**AM - O exemplo do Reino Unido com venda de património e garantia vitalícia proporcionada pela seguradora, é uma solução para Portugal?**

Poderá vir a ser, mas o mercado segurador português não tem demonstrado muita abertura, nem apetência pela cobertura deste risco. Não é fácil calcular em simultâneo as probabilidades de quantos anos se vai viver, e destes anos quais se viverão com dependência e em que grau. E estes fatores são deter-

O mercado segurador tem alguma dificuldade em assumir esta cobertura, pelo menos a preços razoáveis

minantes para apurar custos e garantir o provisionamento correto destes riscos.

**AM - A longevidade acompanhada de doenças crónicas e de acamados é um desafio para o setor? Ou a indústria prefere não cobrir?**

Tal como já referi acima, o mercado segurador tem alguma dificuldade em assumir esta cobertura, pelo menos a preços razoáveis. Nomeadamente os cuidados continuados e cuidados paliativos só serão sustentáveis se houver uma mudança radical no paradigma da cobertura destes riscos. Eventualmente com a criação de unidades próprias das seguradoras, e com modalidades de subscrição que para além de uma adesão em idades mais jovens (para criar um fundo provisionado) permita por exemplo a entrega de património para cobrir estas despesas. No presente e num futuro próximo estas soluções não estão disponíveis. Mas é um debate que já existe no nosso mercado e que certamente irá

prosseguir na busca de soluções.

**AM - A mutualização das coberturas é uma opção na Europa?**

Pode vir a ser uma boa opção, mas a mentalidade da sociedade terá de passar a ser muito mais solidária para aceitar esta mutualização. Para além disso é indispensável que a constituição de fundos mutualistas se inicie muito cedo, porque se apenas se pensar neste tema aos 50 anos será muito difícil contribuir para a constituição de uma poupança adequada.

**AM - Uma maior integração entre o sistema nacional de saúde e o setor segurador é um desafio possível?**

Sem dúvida, uma maior articulação numa base de complementaridade entre os dois sistemas trará benefícios para a sociedade, ao permitir dar suporte a desafios como a longevidade e a inerente necessidade de cuidados médicos prolongados, sendo este apenas um exemplo entre vários. ■

PUB



**ESTÁ NA ÁREA DA SAÚDE?**

**Sabe quanto vale a sua empresa e os ativos que influenciam o seu negócio?**

**A Prime Yield pode responder.**

A Prime Yield detém mais de uma década de experiência na prestação de serviços de avaliação de ativos e de consultoria e possui um dos mais diversificados portfólios de bens empresariais avaliados. Tem um sólido *track record* de avaliação no setor da Saúde e Bem-Estar, tendo já avaliado hospitais, clínicas de reabilitação, residências de cuidados assistidos para seniores ou centros de imagiologia e de meios de diagnóstico complementares.

**primeyield®**

Lisboa: Av. Columbano Bordalo Pinheiro, 75-7º, Fração 7.06  
1070-061 Lisboa | Portugal  
Tel.: +351 217 902 540

Porto: Av. Sidónio Pais, 379-2º, Sala 10  
4100-468 Porto | Portugal  
Tel.: +351 226 003 501

geral@prime-yield.pt  
www.prime-yield.pt

ANGOLA BRASIL CABO VERDE  
MOÇAMBIQUE PORTUGAL

ENTREVISTA Maria João Sales Luis  
Administradora da Multicare

# “Oferta existente não é a mais adequada”

A Multicare, apesar de satisfeita com a sua solução pioneira em casa de cancro, admite que o preço não está ao alcance de todos.

Sónia Bexiga  
sbexiga@jornaleconomico.pt

**A Multicare foi a primeira seguradora em Portugal a ter um produto específico que cobre “doenças graves”, nomeadamente, cancro. O que vos levou a desenvolver esta solução?**

O cancro é considerado um dos principais problemas de saúde do séc. XXI.

De acordo com o Globocan (Portal Internacional de Investigação em Cancro), entre 2012 e 2035, o número de novos casos de cancro irá aumentar 60%. Segundo os especialistas uma em cada duas pessoas nascidas nas próximas décadas desenvolverá doença oncológica.

As boas notícias é que cada vez se sabe mais sobre as causas da doença, formas de a prevenir, detetar e tratar. Era preciso um produto que conseguisse dar uma resposta às necessidades específicas de um tratamento global que estas patologias exigem, não só pelas inúmeras valências envolvidas, como pelo elevado capital necessário. Assim, após a realização de um estudo aprofundado sobre estes temas, e com o apoio dos nossos parceiros com reconhecida capacidade de resposta na área da oncologia, desenvolvemos um produto específico.

**Que características diferenciadoras tem esta solução?**

Para além de um seguro muito completo em termos de coberturas e capitais, inclui ainda uma cobertura específica de oncologia. Esta cobertura é acionada quando é diagnosticada uma doença oncológica e garante o pagamento de todas as despesas relacionadas com diagnóstico e tratamento de cancro, sem franquias, sem co-pagamentos e com um capital de um milhão de euros. Além dos internamentos; consultas de qualquer especialidade, incluindo estomatologia;

tratamentos; medicamentos, estão garantidas também as despesas de nutrição, psicooncologia, próteses, cuidados continuados, entre outras.

A Multicare construiu uma rede própria de serviços de suporte relacionados com a oncologia, em que os clientes beneficiam de condições negociadas, para além de estarem garantidas pela cobertura de oncologia.

Importa ainda destacar que este produto inclui um programa de rastreio oncológico (check up), que os clientes realizam nos Hospitais da Luz. Este check up é diferenciado por género e idade, que visa a detecção precoce da doença oncológica.

**A que target se dirige?**

Este produto dirige-se a todas as pessoas que se preocupam com a proteção da saúde em caso mais complicados, que exigem uma capacidade de resposta rápida, com garantia de qualidade e que envolve um risco financeiro elevado. No entanto, temos consciência de que é um seguro que cujo preço não está ao alcance de todos.

**Como foi a aceitação deste produto?**

A aceitação tem sido excelente, inclusivamente pela comunidade médica.

É reconhecidamente um seguro que fazia falta no mercado e que garante proteção adequada no tratamento de doenças oncológicas. Por solicitação de empresas clientes Multicare, desenvolvemos uma solução “Corporate”, que funciona complementarmente ao seguro convencional que já tinham contratado para os seus colaboradores. Mais um fator a corroborar o sucesso deste produto.

**Qual o perfil da procura?**

A maior procura do seguro regista-se no segmento de particulares/famílias, sobretudo na faixa etária entre os 40 e os 45 anos. Tal



como os seguros de saúde de uma forma geral, regista maior número de clientes nos grandes centros urbanos, no litoral do país.

**E como tem evoluído?**

A procura tem-se mantido relativamente constante, um pouco abaixo dos objetivos delineados para o primeiro ano de comercialização. Acreditamos que este ce-

Quando falamos em doenças como a oncológica (...) também é verdade que os custos envolvidos são cada vez mais elevados

nário se irá alterar, atendendo à ainda débil recuperação da económica e financeira das famílias. Até porque, como já referimos este não é um produto de “mass market” devido ao seu preço.

**Já sentiram necessidade de o ajustar, face a algumas especificidades da procura?**

Este produto foi inicialmente lançado com o nome “Seguro Oncológico Multicare”. Recentemente foi alterado para Multicare Proteção Vital. O tema da doença oncológica é muito sensível e as pessoas sentem resistência em usar a palavra, em admitir que a doença as pode afetar. Por isso alterámos o nome do produto, alinhando com a restante oferta de seguros de topo Fidelidade.

No que diz respeito ao produto em si, coberturas e capitais, mantem-se tal como foi lançado. Não sentimos até ao momento necessidade de realizar adaptações.

**Que leitura fazem da oferta existente no mercado nacional que visa cobrir “doenças graves”?**

A oferta existente no mercado não é a mais adequada para doen-

ças graves, inclusivamente no que diz respeito aos capitais garantidos.

Apesar dos esforços que a Multicare tem desenvolvido nos últimos anos no sentido de aumentar os capitais relativos às coberturas de risco, a realidade é que a maioria da oferta existente no mercado não é suficiente para responder às reais necessidades das pessoas nos momentos de maior necessidade.

Quando falamos em doenças como a oncológica, ou outras de similar gravidade, se é verdade que cada vez existe mais capacidade técnica de tratamento, também é verdade que os custos envolvidos são cada vez mais elevados. O que leva ao facto já muitas vezes apontado dos pacientes terem que abandonar os tratamentos a meio por insuficiência de capital para os concluir.

Na Multicare, acreditamos sinceramente que o caminho é oferecer aos clientes soluções completas, capazes de os acompanhar nos momentos mais difíceis. Acreditamos que o futuro é oferecer respostas para os grandes riscos da saúde. ■

**ENTREVISTA Ana Mota**

diretora de Employee Benefits e Seguros de Pessoas na MDS

# Doenças civilizacionais vão obrigar a apostar na deteção precoce

**“Ajustar o ‘pricing’ e apostar na prevenção e deteção precoce para evitar maiores custos” são medidas que a indústria vai ter de adotar.**

**A indústria tem de antecipar situações e, nessa ótica, a grande questão é saber que doenças antecipa, num futuro próximo, e de que forma poderão vir a afetar a cobertura?**

A perspetiva de futuro é o crescimento das doenças civilizacionais, por exemplo as que derivam da má qualidade do ar e da má alimentação tais como a obesidade, diabete, cancro e doenças cardíacas e doenças respiratórias. A cobertura da maior incidência destas doenças levará os seguradores a terem de ajustar o “pricing” por um lado, mas também a apostar mais na prevenção e deteção precoce evitando custos mais gravosos no futuro. Do lado dos seguros de vida estas doenças resultarão em mais doenças crónicas incapacitantes que poderão agravar o número de situações de invalidez.

**O uso abusivo de antibióticos e a consequente resistência aos mesmos é uma preocupação?**

Os seguros de saúde cobrem já as situações oncológicas, desde que não sejam situações preexistentes. A questão levanta-se é se os capitais seguros contratados na maioria dos seguros são suficientes. Muitas pessoas valorizam ainda no seguro de saúde, as coberturas que, na verdade, não são, na sua essência, seguro, tais como dentes, óculos e medicamentos, e nem sempre tem perceção que o importante é garantir proteção para as situações em que o orçamento familiar pode ser insuficiente ou gravemente afetado, como é o caso de doenças graves, que implicam custos muito elevados com cirurgias, internamentos e tratamentos muito dispendiosos. *undi simus mos ne ped quatur?*

**E a existência de sintomas que possam levar a doenças já podem ser cobertos? E do lado dos clientes, terão estes a perceção do que efetivamente está coberto e da suficiência ou não dos capitais seguros?**

A grande maioria das pessoas seguras não tem realmente uma noção muito concreta do que está efetivamente seguro, por falta de

informação e correto esclarecimento. Esta é uma área em que se tem de apostar fortemente na comunicação para que as decisões de contratação de um seguro e dos capitais a segurar estejam adequadas às necessidades e perspetivas de cada pessoa.

**Como devem e podem ser segurados os riscos de doenças mais graves?**

As doenças graves estão, de uma forma geral, cobertas pela maioria dos seguros. Existem, no entanto, hoje dia produtos mais vocacionados para a cobertura de patologias mais graves, sejam pelo reforço de capitais, sejam pela inclusão de meios de prevenção e acompanhamento especializado quando surgem estas situações.

**E as alterações climáticas que estão a criar alergias persistentes têm coberturas?**

As alergias não são uma exclusão das apólices de seguro. No entanto, alguns medicamentos de prevenção, como vacinas podem não estar contemplados na maioria dos Planos de Saúde.

**Qual a perspetiva e em que condições poderão estar cobertas as doenças pré-existentes?**

Já existem seguradores que cobrem doenças pré-existentes, nomeadamente as de cariz mutualista. Nos seguros de grupo de maior dimensão também é possível assegurar a sua cobertura pela dispersão do risco. Para as restantes situações, esta cobertura só será viável se os seguros passarem a ter uma característica de complementariedade semi-obrigatória (como se verifica em alguns países) permitindo dimensão e economias de escala que absorva a inclusão dos riscos preexistentes.

**A existência das chamadas doenças do século, como os AVC, a diabetes tem cobertura nos seguros de saúde?**

Sim, estas doenças têm cobertura nos seguros atuais para a maioria dos seus tratamentos. O que pode muitas vezes não estar ajustado são, mais uma vez, os capitais se-

guros. Por exemplo, o capital de internamento pode não ser suficiente para uma situação prolongada numa unidade de cuidados intensivos.

**Que garantias é possível fazer nos dias de hoje para acautelar a generalidade desse tipo de sinistros?**

Sim, estas doenças têm cobertura nos seguros atuais para a maioria dos seus tratamentos. O que pode muitas vezes não estar ajustado são, mais uma vez, os capitais seguros. Por exemplo, o capital de internamento pode não ser suficiente para uma situação prolongada numa unidade de cuidados intensivos. ■



PUB

**VICTORIA SEGUROS. HÁ MAIS DE 85 ANOS A CONQUISTAR A SUA CONFIANÇA**

Há mais de 85 anos que seguimos um percurso de rigor, transparência, solidez e de criação de soluções para Particulares e Empresas.

Estamos presentes em todos os ramos de seguros e somos referência em Vida, Saúde, Transportes, Construção e Responsabilidade Civil.

Orgulhamo-nos de apostar na construção de relações de confiança com os nossos Clientes e Parceiros.

[www.victoria-seguros.pt](http://www.victoria-seguros.pt)

**VICTORIA**  
Uma empresa do Grupo Segurador SMA

OPINIÃO

# Acesso ao diagnóstico certo e ao melhor tratamento faz a diferença



**João Pedro Madureira**  
Country Manager da Best Doctors para os Países de Língua Portuguesa, Portugal, Brasil, Angola e Moçambique

O acesso a uma rede de conhecimento médico internacional é uma garantia para o doente, e para o seu médico assistente, que ajuda a confirmar, afinar ou alterar o diagnóstico, permitindo ajudar a definir o plano de tratamento mais adequado. A chamada segunda opinião médica é hoje um direito do doente, além de uma opção informada no caso de doenças graves e com diagnóstico difícil.

A Best Doctors ([www.bestdoc-](http://www.bestdoc-tors.com)

[tors.com](http://www.bestdoc-tors.com)) garante o acesso a uma rede internacional com 53 mil especialistas em instituições de referência. Este serviço global destaca-se em casos de doença grave, ou rara, em que o conhecimento médico no país pode ser limitado, por falta de rotina no acompanhamento de casos semelhantes. A Best Doctors disponibiliza apoio ao doente na sua própria língua, para encontrar o médico e o centro certos para cada condição específica. Esses serviços apoiam de forma personalizada, da marcação da consulta ao envio dos exames, e mesmo organização da deslocação.

Assistimos hoje ao crescimento da incidência das chamadas “doenças graves”, o resultado paradoxal da contínua melhoria das condições de vida e da longevidade. Neste contexto, consideramos as doenças oncológicas, que o avanço da Medicina transformou em doenças crónicas, com períodos cada vez mais longos de sobrevida, ou as

doenças neurodegenerativas, em expansão e com longevidade crescente da população. Também as perturbações músculo-esqueléticas e do movimento afectarão cada vez mais pessoas no futuro, limitando a sua capacidade social. Estas são patologias que exigem cuidados prolongados, incluindo fisioterapia e

reabilitação, com multidisciplinariedade nas abordagens.

Neste contexto, dar resposta à procura de cuidados adequados tornou-se hoje no grande desafio para os agentes do sector da Saúde. Os serviços da Best Doctors podem ajudar a minimizar o sofrimento associado à doença, conseguindo juntar vida aos anos. Esse é um esforço em que os financiadores do sistema têm um papel relevante, nomeadamente em dois aspectos: atender à procura de qualidade, e compreender o empowerment dos doentes.

Hoje é o doente que decide, que escolhe o seu médico e onde quer ser tratado, sendo o empowerment uma tendência irreversível. Os doentes são mais exigentes e informados, desempenhando um papel chave nas decisões sobre a sua saúde. A qualidade é outro elemento incontornável, num quadro em que os prestadores de cuidados de saúde concorrem entre si,

com oferta de tecnologias cada vez mais sofisticadas, eficientes, seguras e caras. Estas são exigências que se impõem aos financiadores, para que consigam reter e atrair novos clientes.

Não é também possível ignorar a segunda opinião médica, um direito do doente explicitado no Código Deontológico dos Médicos e nos documentos oficiais que criam várias redes de referência clínica em especialidades, onde é proposta a formalização do circuito de segundas opiniões.

Em suma, quem acede hoje aos cuidados de saúde, escolhe onde e com quem, e quer ter o melhor conhecimento para poder decidir como vai fazer. A oferta de soluções de financiamento dos cuidados de saúde, através de mutualidades, seguros ou subsistemas, terá, cada vez mais, de satisfazer essa exigência. Com o seu acesso global e local, a Best Doctors pode ajudar a percorrer este caminho. ■

Hoje é o doente que decide, que escolhe o seu médico e onde quer ser tratado, sendo o empowerment uma tendência irreversível

PUB

[www.mpm.pt](http://www.mpm.pt)

**SEGapp**  
Em contacto com o meu mediador de seguros, a qualquer momento e em qualquer lugar. Fantástico!

**SEGdelegaciones**  
O motor para que as suas delegações trabalhem na "nuvem", melhorando a qualidade de atendimento aos seus clientes.

**e-SEGcol**  
Gestione os seus contactos comerciais com clientes a partir do seu tablet.

## Revulcione a sua empresa com MPM Cloud Solutions

Elimine as barreiras físicas e as limitações de acesso aos seus dados. A nossa gama de soluções Cloud aproveita toda a potência e flexibilidade da internet para potenciar os seus serviços de mediação electrónica e de atenção personalizada aos seus clientes, aos seus colaboradores e à sua rede de delegações comerciais, com soluções ad-hoc para cada perfil de utilizador. Prepare o seu negócio para o futuro, implementando estratégias multicanal, satisfazendo as necessidades de todas as pessoas vinculadas à sua organização. Faça-o com MPM Cloud Solutions: plataformas web e app's móveis avançadas que otimizarão a gestão da sua empresa de mediação de seguros. Inicie o seu caminho na direção da "nuvem" pela mão da MPM, com as soluções SEGapp, SEGdelegaciones, eSEGcli e eSEGcol.