

Por Vagner Fujita

Recentemente, notícias sobre a interrupção de vendas e o término de planos de saúde têm circulado. Isso levanta a questão: por que as empresas tomariam medidas que parecem contraproducentes para a geração de receita e a manutenção de contratos existentes?

A resposta pode ser encontrada na análise da sinistralidade, tanto de novas vendas quanto de carteiras antigas. O plano de saúde é um desejo comum entre a população. Assim, é razoável supor que aqueles com meios financeiros já possuam um. Portanto, os novos beneficiários provavelmente são aqueles que recentemente adquiriram poder de compra ou estão preocupados com a saúde pessoal ou familiar.

[Leia aqui na íntegra.](#)

Fonte: Saúde Business, em 05.07.2024