

Por Hugo Cilo e Marcelo de Paula

***Empresas começam a despertar para o potencial de negócios por trás da geração acima de 50 anos, que já responde por quase metade do consumo do País, concentra 54 milhões de pessoas e movimenta R\$ 1,8 trilhão por ano***

Todo fim de mês, o empresário e executivo Fernando Parrillo, sócio e CEO da Prevent Senior, maior operadora de saúde especializada em clientes da terceira idade no País, se impressiona com os números da companhia. Não apenas com as cifras de faturamento e lucro, mas com a planilha que mostra o perfil dos 451 mil clientes. Em setembro, a empresa superou a marca de 250 pessoas com mais de um século de vida, além de 12 mil beneficiários na faixa etária entre 90 e 100 anos — grupo que, historicamente, é motivo de dor de cabeça para os planos de saúde e que gera os custos mais altos em procedimentos. “Temos uma visão distinta sobre o público de mais idade. Uma pessoa que chega aos 80 anos é saudável, e se busca um plano de saúde é porque quer viver mais e melhor. Queremos tê-la como cliente”, afirma Parrillo. “Temos de inverter o conceito. A medicina não deve ser uma ciência voltada só para a cura, mas de prevenção ao surgimento de enfermidades.”

[\*\*Leia aqui na íntegra.\*\*](#)

**Fonte:** ISTO É DINHEIRO, em 28.10.2019