



«Uma associação
dinâmica e ágil»

Reforçar a missão da APS na representação institucional do sector perante a sociedade, procurando uma maior aproximação junto das famílias e das empresas como um sector fundamental para o bem-estar e sustentabilidade. Este é um dos focos de José Galamba de Oliveira, presidente da APS

Esteve 31 anos no grupo Accenture, onde acompanhou de perto o sector financeiro e agora está na presidência da APS – Associação Portuguesa de Seguradores desde Setembro, um sector em profunda transformação.

A associação empresarial representativa do sector segurador desenvolveu recentemente um plano estratégico para os próximos anos. Em entrevista à *Marketeer Seguros*, José Galamba de Oliveira analisa o sector, fala-nos do plano “Construir a Visão APS 2025”, do rumo que quer dar à associação, dos objectivos principais do mandato, de tendências, entre outros temas.

O que é para si a APS?

É uma associação empresarial representativa do sector segurador, que conta como seus associados a quase totalidade das companhias de seguros a operar em Portugal. É uma associação que, ao longo dos anos, ganhou prestígio e credibilidade enquanto representante do sector perante a sociedade em geral, procurando promover posições alinhadas com os seus associados em temas do interesse de todos, produzindo informação estatística e sectorial, elaborando estudos económicos e sobre a indústria seguradora, e operando serviços partilhados inter-seguradoras, sempre com particular atenção às fronteiras impostas pela concorrência, confidencialidade e privacidade de dados.

O que lhe tem merecido mais atenção na presidência da APS?

A associação desenvolveu recentemente um plano estratégico para os próximos anos, “Construir a Visão APS 2025”, que contou com o envolvimento da maioria dos associados. É na implementação deste plano que temos dedicado a nossa atenção e os recursos da

associação. Neste sentido, foi já implementada uma série de alterações à orgânica interna da APS, reforçadas as capacidades na área da Comunicação e Relações Públicas e definido um plano de acção alicerçado em cinco grandes linhas de orientação estratégica – potenciar mais mercado, aumentar a eficiência do sector, melhorar a eficiência interna dos processos de suporte ao negócio, aumentar a qualidade e percepção do risco e proteger seguradores e clientes de más práticas.

Que rumo quer dar à APS?

Reforçar a missão da APS na representação institucional do sector perante a sociedade, procurando uma maior aproximação junto das famílias e das empresas, como um sector fundamental para o bem-estar das famílias e para a sustentabilidade das empresas. Isto significa uma associação dinâmica e ágil, antecipando as tendências futuras em termos das expectativas das empresas e consumidores, dos impactos da digitalização da economia e do enquadramento regulatório em permanente evolução, e promovendo fóruns de discussão com os vários stakeholders, no sentido de identificar as melhores práticas e soluções para os desafios que o sector e a sociedade enfrentam.

Quais são os objectivos principais do seu mandato?

Definimos dois objectivos principais para o triénio corrente: o primeiro, dar maior visibilidade à importância da actividade seguradora, quer para as pessoas, para as empresas, quer para a economia em geral; como segundo objectivo, criar condições para a recuperação da rentabilidade do sector, condição imprescindível para a sua sustentabilidade futura e, também, para que mantenha a sua



Uma associação dinâmica e ágil, antecipando as tendências futuras em termos das expectativas das empresas e consumidores, dos impactos da digitalização da economia e do enquadramento regulatório em permanente evolução, e promovendo fóruns de discussão com os vários stakeholders.



capacidade de investimento. Queremos que o sector continue a posicionar-se como elemento estruturante para o desenvolvimento económico em Portugal, desempenhando um papel fundamental na protecção de riscos junto dos agentes económicos.

Que vitórias sente que já alcançou?

Mais do que salientar vitórias, julgo que mais importante é destacar o caminho que estamos a percorrer em conjunto com os nossos associados e demais stakeholders do nosso sector, na consecução dos objectivos enunciados. E vale a pena salientar que esse caminho está a ser percorrido com um envolvimento e cooperação de todos.

Como avalia o contexto e a performance do mercado segurador português?

Este sector é estruturante para a economia portuguesa. O principal objectivo das seguradoras é proteger as pessoas e as empresas dos riscos a que estão expostos, mas fazê-lo de forma prudente e rentável. O sector caracteriza-se, por isso, por uma prudente gestão das suas carteiras, em termos de risco, situação que lhe permite enfrentar situações como a que recentemente vivemos em Portugal, sem grandes convulsões, e honrando

sempre os seus compromissos. Ao longo de 2016, o sector melhorou os requisitos de capital de solvência (SCR) e de capital mínimo (MCR), o que, de facto, indicia uma gestão sólida e focada na sustentabilidade do negócio. Em termos de produção anual, o sector representa 6% do PIB, cerca de 11 mil milhões de euros em 2016, um decréscimo de 14% face a 2015. Mas, no último trimestre de 2016 e, sobretudo, no início de 2017, já notámos uma inversão desta tendência. A produção de seguros Não Vida cresceu nos primeiros dois meses do ano mais de 5%, em termos reais, muito impulsionada por três ramos: acidentes de trabalho; automóvel e os seguros de saúde também aumentaram, a acompanhar a recuperação da economia. Os PPR têm tido, igualmente, um crescimento assinalável neste início de ano. Em termos de imagem, o sector tem tido um desempenho muito positivo. As seguradoras continuam a liderar o Índice Nacional de Satisfação do Cliente no segmento relativo ao sector financeiro, importando aqui realçar a consistência deste resultado ao longo do tempo, em todas as vertentes analisadas, e que é fruto de uma preocupação constante das seguradoras em prestar um serviço de maior qualidade aos seus clientes. O investimento humano em formação, em informação, em acções de literacia financeira e em tecnologia tem sido muito significativo e o resultado está à vista.

Que alterações tem vindo a constatar?

Constato, sobretudo, uma enorme capacidade de adaptação e reacção das empresas de seguros que operam no mercado português a várias mudanças em simultâneo. Por um lado, há novas exigências – organizacionais e financeiras – que decorrem do regime de Solvência II e que são muito rigorosas. Assistimos, por outro lado, a movimentos accionistas que têm conduzido ao aumento da concentração do sector. Mas, em contrapartida, assistimos ao aproveitamento de oportunidades de negócio que dão origem ao surgimento de empresas de nicho que operam em áreas muito específicas.

Há, também, todo um mundo de novos riscos que é preciso analisar e aos quais é preciso dar resposta – cibernéticos, alterações climáticas, terrorismo, drones, carros sem condutor. E há o enorme desafio do digital, que obriga a que as organizações tenham capacidade de lidar com uma sociedade em que coexiste a geração de consumidores, trabalhadores e gestores tradicionais e a geração

**“Construir a Visão APS 2025”,
que contou com o envolvimento
da maioria dos associados.
É na implementação deste plano
que temos dedicado a nossa
atenção e os recursos da APS.**

mais nova, dos millennials, com comportamentos de consumo e formas de vida e de trabalho completamente diferentes.

O sector ficou a ganhar com a saída dos bancos do capital das seguradoras e a entrada de novos accionistas?

A questão não se pode, nem deve, colocar nesses termos. O importante é que a saída dos bancos do capital das seguradoras não teve impacto negativo nas seguradoras, até porque subsistiram os acordos de comercialização dos produtos de seguros.

Actualmente, as seguradoras têm accionistas estáveis, com capacidade de investimento, que trazem inovação. E, para além disso, as empresas seguradoras mantiveram a gestão portuguesa, o que é muito positivo. É uma prova de que os accionistas estrangeiros acreditam nas competências e no conhecimento do mercado por parte dos gestores portugueses, muitos deles com largos anos de trabalho no sector segurador.

O modelo de negócios das seguradoras tradicionais pode a curto prazo estar condenado? Ou acredita que vai existir alguma mudança de paradigma?

Haverá, seguramente, alterações no modelo de negócio das seguradoras tradicionais e um processo de contínua adaptação das empresas tradicionais às novas realidades do mercado e da sociedade e às novas necessidades dos consumidores.

Quais as principais tendências que prevê no sector?

Maior profissionalismo, mais inovação e maior transparência. E esperamos que a recuperação dos indicadores económicos traga, também, o crescimento e o aumento da rentabilidade do sector.

Que desafios se colocam à APS?

Iniciámos neste mandato a implementação de um plano de acção para o triénio, que tem dois grandes objectivos, já mencionados.

O cumprimento destes objectivos está alicerçado nas cinco grandes linhas de orientação estratégica, que já mencionei, e o grande desafio é conseguir encontrar caminhos que permitam cumprir esses desafios.

Como estes caminhos não se percorrem sozinhos, a APS necessita de mobilizar vontades e sensibilizar muitas pessoas e entidades para a importância desta actividade. O nosso grande objectivo é conseguir man-



ter um diálogo constante com os diversos stakeholders, por forma a criar um ambiente mais saudável e estimulante para o desenvolvimento da actividade seguradora, ajudando a ultrapassar obstáculos legais e operativos, reforçando a capacidade das associadas para responder de forma ágil ao dinamismo do mercado e incrementando os seus níveis de serviço. É, também, um objectivo dotar o sector de informação e qualificação adequadas para o acompanhamento dos riscos e sensibilizar a sociedade para a importância de se proteger desses mesmos riscos.

E o que perspectiva para o sector segurador português em 2017?

A expectativa é sempre de maior crescimento. Este dependerá, por um lado, do crescimento da economia mas, também, por criar nas pessoas e nas empresas uma maior consciência do risco e da necessidade de poupança, através da literacia financeira; e pela capacidade de os seguradores irem ao encontro das reais necessidades dos seus clientes, individuais e empresas, no que diz respeito aos temas da protecção. ■

Curriculum

Idade

57 anos



Formação

Engenharia Mecânica



Música

"Imagine", de John Lennon



Livro

"A Arte da Guerra", de Sun Tzu



Filme

Filmes de acção/thrillers (saga Jason Bourne)



Hobbies

Leitura, golfe, viagens



Marca

Porsche

