

Seguros & Cidadania

A EUROPA NUMA ENCRUZILHADA



Seguros & Cidadania



“We are living in an interminable succession of absurdities imposed by the myopic logic of short-term thinking”.

Ao olhar a realidade que nos rodeia, não podemos deixar de nos rever na célebre frase proferida por Jacques-Yves Cousteau, em 1982, que então afirmou: “We are living in an interminable succession of absurdities imposed by the myopic logic of short-term thinking”.

E, de facto, cada vez mais vivemos num mundo em que as decisões, a esmagadora maioria das decisões, são tomadas em função da visão do curto prazo.

Isto a propósito de alguns temas e respetivas soluções que o setor segurador tem vindo a defender há longos anos e que, colhendo embora e muitas vezes, a simpatia dos governantes e de outros agentes políticos, por razões que se

prendem, pensamos, com o “short-term thinking”, não têm sido postas em prática.

É o caso, antes de mais, da adoção de um modelo de proteção e cobertura de riscos catastróficos para Portugal.

A generalidade dos países desenvolvidos tem hoje modelos de cobertura de riscos catastróficos, sejam eles sismos, inundações, tempestades, terrorismo, entre outros, assentes em soluções de colaboração público/privada, mais ou menos abrangentes, mais ou menos compreensivas. Portugal, apesar da exposição a todos esses riscos, e apesar de se saber que Lisboa é a segunda grande cidade europeia (a seguir a Istambul) mais exposta ao risco sísmico, continua sem estar

adequadamente preparado para enfrentar o “day after” da verificação de tais fenómenos.

E porquê? Porque estes sistemas passam pela obrigação de contratação de coberturas de seguro e isso, numa visão de curto prazo, nem sempre é considerado popular.

É, também, o caso dos processos que enchem os tribunais de Trabalho, relativos a acidentes de trabalho.

Ao contrário do que sucede no âmbito do seguro automóvel – em que, na esmagadora maioria das situações, as seguradoras resolvem os sinistros, mesmo de danos corporais, por acordo extrajudicial, só havendo recurso a Tribunal nas situações marginais, em que o acordo não se revele possível –, nos acidentes de trabalho, ainda que a lesão sofrida dê origem a uma incapacidade de apenas 1% e os interessados estejam de acordo sobre tudo, o processo de determinação e pagamento da pensão tem sempre de percorrer a via sacra do Tribunal de Trabalho, mesmo não havendo verdadeira controvérsia ou litígio entre as partes. Resultado: segundo dados do Ministério da Justiça, o número de processos nos Tribunais de Trabalho, findos em 2017, relativos a “direitos resultantes de acidentes de trabalho” foi de 16.954, representando esse número cerca de 60% do volume de processos pendentes nestes tribunais (28.458). Cada processo destes, demora, em média, mais de 260 dias em Tribunal, sendo os respetivos custos bastante expressivos. Não se vislumbram razões para que este procedimento, pesado, moroso e custoso, seja obrigatório, tanto mais que se podem conceber, e por em prática, fórmulas expeditas de controlo de legalidade de tais acordos, se e na medida em que se justificarem. Mais uma vez a visão de curto prazo a imperar.

É, igualmente, o caso da emissão da carta verde associada ao seguro automóvel.

Existindo um ficheiro de acesso público, residente na Autoridade de Supervisão de Seguros e Fundos de Pensões, que permite saber em que seguradora o veículo está seguro e ao qual as forças de segurança podem aceder para controlar a obrigação de segurar, e, para mais, vivendo-se na época do digital, só uma visão de curto prazo pode justificar a manutenção da obrigação de emissão deste documento.

E a finalizar, a melhor prova de que vivemos, de facto, como dizia Jacques-Yves Cousteau, um período de interminável sucessão de absurdos, o setor segurador viu-se recentemente confrontado com uma lei que antes de ser já o era. A lei que transpôs a diretiva da distribuição de seguros, não obstante publicada a 16 de janeiro de 2019, já estava, soube-se pelo respetivo texto, a produzir efeitos desde o dia 1 de outubro de 2018, ou seja, muito antes de ter sido aprovada, promulgada e referendada.

Boa leitura.



Alexandra Queiroz

DIRETORA GERAL
APS



Siga-nos:
www.apseguradores.pt



Para ver e fazer download desta revista online
www.apseguradores.pt/revista



Publicação
Rua Rodrigo da Fonseca, 41
1250-190 Lisboa

Design e paginação
Zincodesign

Produção
Tutti-Frutti

Tiragem
250 unidades

Depósito Legal
440692/18

Maio 2019



02. EDITORIAL - ALEXANDRA QUEIROZ, DIRETORA GERAL DA APS

05. ÍNDICE

01. INSTITUCIONAL

06. ENTREVISTA A JOSÉ GALAMBA OLIVEIRA, PRESIDENTE DA ASSOCIAÇÃO PORTUGUESA DE SEGURADORES

12. ASSOCIADA: 50 ANOS DA COSEC

02. DESTAQUE

16. RESULTADOS DAS ELEIÇÕES EUROPEIAS PARA O PARLAMENTO EUROPEU

17. ELEIÇÕES EUROPEIAS, BREXIT E O FUTURO DA EUROPA

18. AS PROPOSTAS DO SETOR SEGURADOR NA EUROPA

20. O BREXIT E O SEGURO AUTOMÓVEL, DE VIAGEM E DE SAÚDE

22. DIMENSÃO DO SETOR SEGURADOR NA EUROPA

24. DEBATE "A EUROPA NUMA ENCRUZILHADA"

26. EXPOSIÇÃO PERMANENTE MEMÓRIA DO SEGURO: ENTREVISTA A FERNANDA ROLLO

03. SEGUROS EM NÚMEROS

32. SEGUROS EM NÚMEROS

04. EDUCAÇÃO FINANCEIRA

33. "O RISCO E EU", UM SUMÁRIO DIFERENTE NUMA AULA EXTRA – APS E JAP PORTUGAL

34. FRENTE A FRENTE: OS SEGUROS DE SAÚDE E OS CARTÕES DE ACESSO OU PLANOS DE SAÚDE

36. O QUE É O DOCUMENTO DE INFORMAÇÃO SOBRE O PRODUTO DE SEGUROS NÃO VIDA (DIPS)

38. CARTAS SEGURAS: BARALHAR, PARTIR, DAR E APRENDER – APS E FACM

05. NOTÍCIAS

39. AS MEDIDAS SIMPLEX NO SETOR SEGURADOR

40. DANO CORPORAL: A INDEMNIZAÇÃO DAS VÍTIMAS DE ACIDENTES EM DEBATE

41. EUROPEAN CUSTOMER SATISFACTION INDEX 2018

42. A MEMÓRIA DIGITAL DO SEGURO

42. ASF: MARGARIDA CORRÊA DE AGUIAR NOMEADA PRESIDENTE. CALDEIRA CABRAL NA ADMINISTRAÇÃO

06. OPINIÃO

43. OPINIÃO DE MICHAELLA KOLLER, DIRETORA GERAL DA INSURANCE EUROPE

44. RICARDO PINHEIRO ALVES - DIRETOR DO GABINETE DE ESTUDOS DO MINISTÉRIO DA ECONOMIA

46. PAULO PORTAS - EX VICE PRIMEIRO-MINISTRO



José Galamba de Oliveira

PRESIDENTE DA APS

É incontornável o impacto da digitalização na economia e na sociedade em geral e por isso também na indústria seguradora esse impacto é bem visível.

ENTREVISTA

“A indústria seguradora vê o digital como um tema prioritário”

José Galamba de Oliveira foi reeleito presidente da Associação Portuguesa de Seguradores. Em entrevista aborda os objetivos e os desafios que o setor tem pela frente e que passam pela proteção de riscos catastróficos, poupança e fiscalidade, acidentes de trabalho, estudos sobre saúde e sinistralidade automóvel e entram em novos campos como sejam os riscos cyber, a sustentabilidade e o impacto das alterações climáticas.

VEIO DE UM SETOR DIFERENTE, O DA CONSULTORIA, A PARTIR DO QUAL JÁ CONHECIA, DE ALGUM MODO, A ÁREA SEGURADORA. NESTE ENVOLVIMENTO MAIS DE PERTO COM O SETOR, QUE IMPRESSÕES MAIS MARCANTES ENTENDE DEVER DESTACAR?

Constato a enorme importância que o setor tem hoje na economia portuguesa, situação que não é muito percebida noutras áreas da economia ou da sociedade. É, de facto, um setor estruturante não só como grande investidor institucional, mas também como parceiro das famílias e dos negócios na tomada de riscos relativos às suas atividades e, nesse sentido, essencial para o desenvolvimento, progresso e inovação da nossa economia e da sociedade em geral.

COMPLETA O PRIMEIRO MANDATO. QUE BALANÇO FAZ?

Faço um balanço positivo, pois conseguimos muitos dos objetivos elencados para este mandato, na sequência do plano estratégico elaborado pela nossa associação, denominado “Visão APS 2025”. Mas como vivemos num mundo em mudança acelerada, temos também objetivos que foram ajustados e outros novos e nesse sentido olhamos agora para o novo mandato com redobradas expectativas.

COMO SE DESENVOLVEU O RELACIONAMENTO COM OUTROS PARCEIROS E ENTIDADES PÚBLICAS?

A APS tem como um dos seus principais eixos de atuação, a representação institucional do setor segurador junto dos principais intervenientes da nossa sociedade, quer do ponto de vista económico, político e social. Destaco o intenso diálogo com vários responsáveis do governo bem como dos grupos com assento no parlamento, e com a supervisão, na comunicação de propostas que permitam melhor enquadrar a atividade desenvolvida pelas empresas de seguros. Cabe ainda salientar as parcerias desenvolvidas com entidades terceiras no sentido de lograr uma maior sensibilização para a importância que o setor desempenha na sociedade em geral, através da participação em fóruns de debate ou da implementação dos nossos programas na área da educação financeira.

IRÁ ENFRENTAR UM NOVO CICLO NO SEGUNDO MANDATO QUE SE AVIZINHA. QUAIS OS PRINCIPAIS OBJETIVOS E DESAFIOS QUE TERÁ PELA FRENTE?

Alguns dos objetivos vêm do mandato anterior, refiro-me, por exemplo, ao tema da proposta de criação de sistema de proteção de riscos catastróficos, ao tema da poupança e a sua fiscalidade, a estudos relacionados com a área da saúde, ou ainda ao tema recorrente das propostas para melhorar a eficiência do seguro de acidentes de trabalho. Mas queremos abordar novos temas críticos para o futuro da nossa indústria, temas mais táticos, dos novos riscos como o risco cyber por exemplo, ou como o estudo da sinistralidade automóvel, mas também outros mais estratégicos, ligados à sustentabilidade da nossa indústria, como o das finanças sustentáveis ou o impacto das alterações climáticas.

HÁ ALGUMA ÁREA GERADORA DE MAIOR PREOCUPAÇÃO PARA O PRÓXIMO TRIÉNIO? QUE TEMAS CHAVE A INDÚSTRIA IRÁ ENFRENTAR?

Não diria que haja áreas de preocupação, há sim desafios que o setor enfrenta no curto e médio prazo e para os quais queremos desenvolver respostas e soluções. A título de exemplo, a utilização de novas tecnologias vulgarmente designado pelo desafio da digitalização, quer para a melhoria dos processos associados à cadeia de valor da indústria seguradora, quer para o desenvolvimento de novas formas de comunicação com os consumidores. Temos também presente, o desafio regulatório, associado à necessidade de se manter um elevado grau de exigência no cumprimento de uma regulação que é extensa e complexa e em permanente evolução. E temos o desafio da melhoria da rentabilidade, sobretudo em alguns ramos como o seguro automóvel e de acidentes de trabalho. E este é um importante desafio pois só melhorando a rentabilidade é que a indústria conseguirá

Mais do que novas profissões ou profissões do futuro, o que vemos são novas competências que farão evolucionar as várias profissões existentes no setor. Refiro-me a competências relacionadas por exemplo, com a inteligência artificial, a robótica ou as ciências de análise de dados, que veremos cada vez mais incorporadas nos processos de subscrição, tarifação ou gestão de sinistros.

libertar mais recursos, recursos esses fundamentais para seguir investindo em temáticas tão importantes como as alterações climáticas, e o impacto que este fenómeno pode ter na proteção das pessoas e do seu património, ou como a sustentabilidade das finanças, essenciais numa futura economia mais circular e de partilha, temas que já aliás mencionei anteriormente. Estamos, também, atentos aos novos riscos, nomeadamente, riscos *cyber*, ou os riscos associados à emergência de veículos autónomos, no sentido de preparar a oferta de proteção e soluções de mitigação destes riscos.

MODIFICAÇÕES NO REGIME DA DISTRIBUIÇÃO. QUE COMENTÁRIO LHE MERECE? É UMA OPORTUNIDADE PARA REQUALIFICAR?

É sem dúvida uma oportunidade para requalificar tendo em vista o maior grau de profissionalização na distribuição de seguros e uma maior proteção dos consumidores. E, pela primeira vez, as empresas de seguros passam a ser consideradas também distribuidores de seguros e, como tal, sujeitas diretamente a este novo regime. Acompanhámos, por isso, desde o seu início o processo de transposição para o ordenamento jurídico interno da Diretiva da Distribuição de Seguros, através de múltiplas interações, em primeiro lugar com a ASF, e depois com o Governo e a Assembleia de República, manifestando a nossa posição relativamente a várias áreas de maior preocupação, nomeadamente, e a título de exemplo, sobre o relacionamento entre e com os vários tipos de mediadores, a prevenção e combate à fraude, a identificação dos responsáveis pelo tratamento de dados pessoais, o reconhecimento da experiência dos trabalhadores das empresas de seguros afetos à distribuição no processo de qualificação exigido a estas pessoas.

E O IMPACTO DO DIGITAL?

É incontornável o impacto da digitalização na economia e na sociedade em geral e, por isso, também na indústria seguradora esse impacto é bem visível. A indústria seguradora vê o digital como um tema prioritário no sentido de, por um lado lograr uma relação mais estreita com os consumidores disponibilizando novas experiências e pontos de contacto, e por outro a possibilidade de, utilizando novas tecnologias, desenvolver novos modelos de negócio. É evidente que esta nova realidade tem impacto direto também na atividade desenvolvida pelos distribuidores de seguros.

A EXPLOÇÃO DO APARECIMENTO DE EMPRESAS TECNOLÓGICAS E DIGITAIS PODEM MUDAR O SETOR COMO PARECE ESTAR A SUCEDER COM A BANCA?

As *insurtechs* têm sido sobretudo parceiros das seguradoras no desenvolvimento e implementação de soluções tecnológicas que tornam a operação das seguradoras mais ágeis e eficientes e acrescentam capacidades inovadoras no tratamento da informação. Nesta perspetiva o setor tem assistido a um desenvolvimento muito interessante das cadeias de valor da indústria seguradora, que melhoram a sua capacidade de resposta, quer na fase da avaliação de riscos e subscrição, quer na da gestão de sinistros. Com especial valor acrescentado, soluções desta natureza têm sido exploradas, por exemplo, para melhorar os modelos de abordagem comercial aos clientes, a perfilagem dos segurados em função do seu risco e a averiguação de potenciais irregularidades ou fraudes.

ACREDITA QUE HÁ AINDA ESPAÇO PARA A CONCENTRAÇÃO NO MERCADO PORTUGUÊS?

A procura de uma maior eficiência operacional aliando aos custos crescentes relacionados com temas regulatórios, têm criado dinâmicas de concentração um pouco por todo o lado e nesse sentido Portugal não é uma exceção. Já vimos nos últimos anos alguns processos deste tipo, também acelerados no nosso País, pela política de desinvestimento de grupos bancários, que colocaram no mercado os seus negócios seguradores, mas acredito que ainda haverá espaço para novos processos.

O QUE TEM A DIZER SOBRE O NOVO MODELO DE SUPERVISÃO?

A APS mostra-se favorável ao aperfeiçoamento das regras de regulação e supervisão, apoiando, por isso, todas as medidas destinadas a melhor delimitar as áreas de competência dos supervisores, reforçando simultaneamente, a coordenação entre as atuais autoridades visando o reforço da eficácia da supervisão numa perspetiva de defesa da estabilidade do sistema financeiro. Vemos também como muito positiva a manutenção de uma autoridade com competência específica para a área seguradora, em linha, aliás, com o que se passa ao nível da estrutura de supervisão da União Europeia, assente também no modelo tripartido, com autoridades próprias para cada um dos principais mercados (banca, seguros e valores mobiliários). Com efeito, no que à atividade seguradora diz respeito, a supervisão prudencial e a comportamental são duas



faces de uma mesma moeda e qualquer rígida e artificial separação entre ambas contribuiria para criar conflitos e para a formação de visões parcelares sobre as matérias, que reduziriam a eficácia da regulação e da supervisão.

O SETOR ESTÁ ROBUSTO O SUFICIENTE E CAPACITADO PARA ENFRENTAR OUTRA CRISE QUE POSSA VIR A OCORRER?

O setor segurador mostrou já uma grande resiliência durante a crise que recentemente vivemos em Portugal. Hoje, também fruto das novas exigências regulatórias que culminaram com reforços de capital de solvência, o setor está ainda mais sólido e resiliente, credível, e é hoje um verdadeiro estabilizador da nossa economia. Por isso, sim, o setor está robusto e capacitado para enfrentar uma outra crise que possa vir a ocorrer.

QUAIS CONSIDERA SEREM AS PROFISSÕES DO FUTURO NO SETOR?

Mais do que novas profissões ou profissões do futuro, o que vemos são novas competências que farão evoluir as várias profissões existentes no setor. Refiro-me a competências relacionadas, por exemplo, com a inteligência artificial, a robótica ou as ciências de análise de dados, que veremos cada vez mais incorporadas nos processos de subscrição, tarificação ou gestão de sinistros. Exemplificando, o papel de atuário, para tirar todas as vantagens que as novas tecnologias oferecem, está a evoluir no sentido de acomodar capacidades na área da ciência de análise de dados, e assim conseguir melhores resultados proporcionados pela análise utilizando metodologias de inteligência artificial. Por outro lado, novos algoritmos e processos robotizados, estão a melhorar e automatizar modelos de gestão de riscos, a reduzir fraude e a melhorar a eficácia na resolução de sinistros.

O setor está ainda mais sólido e resiliente, credível, e é hoje um verdadeiro estabilizador da nossa economia.

DISSE PUBLICAMENTE QUE “O DESAFIO DA POUPANÇA É UM PROBLEMA NACIONAL E QUE NOS DEVIA LEVAR A TODOS A PENSAR. DEVIA HAVER UM ACORDO DE PARTIDOS PORQUE NÃO É UM PROBLEMA POLÍTICO, É TÉCNICO”. QUER ESPECIFICAR?

Portugal tem atualmente a uma taxa de poupança extremamente baixa, abaixo mesmo dos 5% no caso das famílias. E nas empresas o cenário não é mais animador. Este nível de poupança muito baixo na nossa economia acaba por limitar a capacidade de investimento no nosso País, com impacto no crescimento futuro. Como não há poupança interna, o investimento, a acontecer, teria de vir de fora com impacto no nosso défice externo e é nesse sentido que preconizo que este é um problema nacional. Por outro lado, a sociedade portuguesa tem de tomar consciência das limitações futuras do regime de pensões da segurança social e tem que ser devidamente informada e esclarecida de que a taxa de substituição dos salários por pensões vai, num futuro próximo, ser uma das mais baixas da Europa – podendo nalguns casos não atingir os 30%. E neste sentido os portugueses devem ter a consciência da importância da poupança individual – sobretudo para a reforma – e adquirir, novamente, hábitos de poupança.

COMO TEM SIDO TRABALHADO O FENÓMENO DA POUPANÇA NA ATIVIDADE SEGURADORA? A RENTABILIDADE OFERECIDA HOJE AOS AFORRADORES É DIFERENTE DA DE HÁ UNS ANOS? O TEMA TEM SIDO MUITO CARO AO SETOR... QUE PROPOSTAS INOVADORAS SE PERFILAM?

O nosso setor está particularmente vocacionado para a disponibilização de uma oferta focada na poupança de longo-prazo, um bom exemplo são os PPR's. Temos defendido junto do Governo a criação de um novo tipo de PPR: um Plano Individual de Reforma, que se baseie no que era o PPR original, mas que seja um produto em que as pessoas que o subscrevem se comprometam a mantê-lo até à reforma e, por isso, tenham em contrapartida benefícios fiscais. Entretanto está em fase final de aprovação na Europa, criação de um Produto Individual de Reforma Pan-Europeu (PIRPE), um produto de poupança orientado, especificamente, para a reforma e que funciona como um plano individual de poupança. Tem um conjunto normalizado de características base em todo o território da União Europeia, é simples e transparente e é focado no retorno a longo prazo. Mas, para ser bem sucedido em Portugal terá necessariamente que ter associado benefícios fiscais que incentivem a sua subscrição e fomentem políticas sustentáveis de poupança de longo prazo. Para o

setor segurador português, o PIRPE é uma oportunidade singular para o setor relançar a sua oferta no domínio da poupança individual para a reforma, seja por subscrição direta ou via empresas como parte do pacote salarial.

PASSARAM 50 ANOS SOBRE A OCORRÊNCIA DE UM GRANDE SISMO EM LISBOA E QUASE DOIS ANOS SOBRE A OCORRÊNCIA DE DOIS GRANDES INCÊNDIOS, RURAIS OU FLORESTAIS, EM PORTUGAL. ESTAMOS PREPARADOS PARA AS CATÁSTROFES? QUE CONTRIBUTOS PODEM DAR O SETOR? QUE MECANISMOS PODEM SER CRIADOS OU REFORÇADOS?

Em geral, diria que não estamos preparados para uma grande catástrofe e especialmente se for de natureza sísmica. Nesse sentido entendemos ser necessário criar soluções estruturais que passem pela constituição de um mecanismo de proteção de riscos catastróficos para o nosso país. Este tipo de mecanismo de mitigação de riscos catastróficos passa frequentemente pela criação de uma entidade gestora que agregue o Estado e seguradores com a responsabilidade na criação e gestão de um pool de resseguro (accedendo a resseguradores internacionais) e a criação de fundos que vão sendo alimentados por contribuições de parte dos prémios de seguros multiriscos ou de incêndios. Na APS temos vindo a desenvolver estudos técnicos com vista à elaboração de uma proposta para a criação deste mecanismo de proteção para fazer face, numa primeira fase, a perdas associadas a sismos, nas habitações alargando-se numa fase posterior a outros riscos de natureza catastrófica nomeadamente grandes inundações, tempestades ou incêndios.

Em geral diria que não estamos preparados para uma grande catástrofe e especialmente se for de natureza sísmica. Nesse sentido entendemos ser necessário criar soluções estruturais que passem pela constituição de um mecanismo de proteção de riscos catastróficos para o nosso país.

O ambiente de baixas taxas de juro de médio e longo prazo, como aquele que temos vivido nos últimos anos e como se prevê que vá ainda durar pelo menos durante 2019, é um grande desafio para o nosso setor, em especial para o ramo Vida.

AINDA NA QUESTÃO DOS INCÊNDIOS QUE IMPACTO TEVE NAS SEGURADORAS?

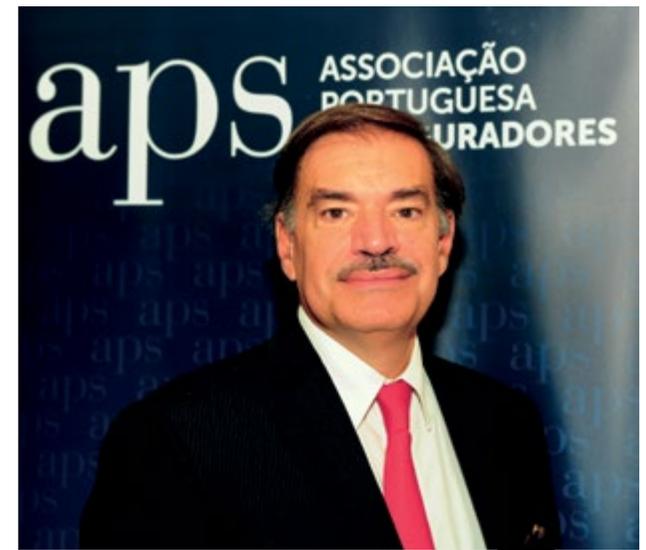
Os incêndios que assolaram o país, em junho e outubro de 2017, totalizaram mais de 5500 sinistros, que corresponderam a um volume de indemnizações pagas ou provisionadas de mais de 250 milhões de euros. Para além dos incêndios houve outros eventos extremos, para os quais as seguradoras são também chamadas a intervir. Refiro-me em particular ao furacão Leslie que, em outubro de 2018, assolou a região centro do nosso País. Neste caso, foram acionados mais de 38.000 contratos de seguro que correspondem a um volume de indemnizações superior a 100 milhões de euros. Apesar da gravidade e severidade destes fenómenos extremos, o setor mostra ter capacidade operacional e financeira para uma resposta atempada, de resto reconhecida publicamente por vários intervenientes.

O AMBIENTE DE TAXAS DE JURO BAIXAS FAVORECE, OU DESFAVORECE, O SETOR, QUE É UM RELEVANTE INVESTIDOR INSTITUCIONAL?

O ambiente de baixas taxas de juro de médio e longo prazo, como aquele que temos vivido nos últimos anos e como se prevê que vá ainda durar pelo menos durante 2019, é um grande desafio para o nosso setor, em especial para o ramo Vida, que terá de assegurar o desenvolvimento do negócio dentro de padrões razoáveis de acumulação de responsabilidades e requisitos de capital.

A DECLARAÇÃO AMIGÁVEL AUTOMÓVEL, DIGITAL, É UM SIMPLEX DO SETOR. QUE OUTROS RAMOS PODEM SEGUIR O EXEMPLO?

Ainda no automóvel há outras áreas aonde procuramos potenciar processos de digitalização, como por exemplo revogando a obrigatoriedade relativa a emissão da carta verde e substituindo por acessos automatizados já disponíveis em bases de dados residentes na ASF ou na APS. Mas há outros ramos aonde estão em curso medidas de simplificação como por exemplo a participação eletrónica de acidentes de trabalho. Neste ramo temos ainda propostas concretas de novas simplificações, por exemplo na comunicação mensal das empresas para as seguradoras sobre as folhas de remuneração dos seus empregados.



ELEIÇÃO DOS ÓRGÃOS SOCIAIS DA ASSOCIAÇÃO PORTUGUESA DE SEGURADORES

José Galamba de Oliveira foi reeleito, no passado mês de março, presidente da Associação Portuguesa de Seguradores (APS).

Do ato eleitoral, em assembleia-geral, resultou igualmente a composição dos restantes órgãos sociais da APS para os próximos três anos.

A Una Seguros de Vida passa a presidir à Mesa da Assembleia-Geral (MAG) e o Crédito Agrícola Seguros - Companhia de Seguros de Ramos Reais, assume a presidência do Conselho Fiscal (CF).

Para o Conselho de Direção (CD) entram representantes da Fidelidade, Ageas, Seguradoras Unidas, Zurich, Lusitania, Mapfre, MetLife, Generali, GNB Vida, Santander Totta Seguros - Companhia de Seguros de Vida.



Celeste Hagatong
PRESIDENTE DA COSEC

ASSOCIADA

50 anos de uma empresa que é muito mais que um prédio. É um seguro para o mundo.

A mais antiga companhia a operar em Portugal no ramo dos seguros de créditos celebra 50 anos. Durante três décadas as “letras garrafais” COSEC num prédio em Lisboa serviam de cartão de apresentação de uma empresa líder. A sede mudou, as letras acompanharam a mudança, mantendo a sua génese e missão de apoio às empresas, nomeadamente no que se refere às exportações sustentadas pelos seus dois acionistas: BPI e Euler Hermes.

“A COSEC iniciou a sua atividade em 1969 como empresa privada de capitais maioritariamente públicos, foi intervencionada em 1975, nacionalizada e passou a empresa pública em 1976. Foi transformada, de novo, nos anos 90, em sociedade anónima de capitais maioritariamente públicos e posteriormente privatizada a 100% em 1992. Há mais de uma década é detida pelo Grupo BPI e pela Euler Hermes (grupo Allianz), esta última o maior grupo de seguros de crédito ao nível mundial”.



Este é o resumo de 50 anos transcritos para um parágrafo por Maria Celeste Hagatong, atual Presidente do Conselho de Administração da COSEC, seguradora líder em Portugal no ramo seguros de crédito e caução.

Corria o ano de 1969 e conforme descrito nas páginas do jornal “O Século” (imagem à direita), no Salão Nobre da Casa da Moeda, sob a presidência do 20º Cartório Notarial de Lisboa, foi outorgada a escritura da nova companhia de seguros de crédito criada pelo Decreto-Lei nº48950, de 3 de abril.

A partir de então, quem exportava, tinha um porto de abrigo na nova empresa que passava a segurar os riscos comerciais que resultassem, por exemplo, da “falência ou insolvência do importador”, e de “riscos políticos e extraordinários” que ocorressem nos países para onde pretendessem exportar.

Aprovado o capital social no valor de 100 mil contos (500 mil €), coube à Fazenda Pública realizar 60% do capital social, sendo que, nessa primeira fase, 28 instituições de crédito e 45 empresas seguradoras nacionais, instituições de crédito portuguesas e outras pessoas singulares ou coletivas de direito privado subscreveram os restantes 40% da empresa.

Desde então, “ao longo dos seus 50 anos a companhia não alterou o seu nome, não mudou o seu negócio — exploração dos ramos de seguro de créditos e seguro caução —, nem a sua missão de apoio às empresas portuguesas, sobretudo na exportação e na internacionalização”, sublinhou a presidente da empresa.

A história de meio século era também reconhecida pelas “letras garrafais” que até ao início do ano passado decoraram, por mais de 30 anos, o edifício-sede no Campo Pequeno (ver caixa), em Lisboa.

DA NACIONALIZAÇÃO À PRIVATIZAÇÃO

Uma das primeiras preocupações nos primeiros anos de atividade foi a de contratar quadros com formação académica superior e com domínio de, pelo menos, duas línguas, inglês e francês e elevado potencial, como se encontra registado numa das primeiras atas do Conselho de Administração da COSEC. O ramo de seguros de crédito era um negócio novo em Portugal e portanto urgia que os colaboradores obtivessem formação adequada. E, é assim, que a COSEC “estabelece programas com diferentes companhias de seguro e resseguro internacionais”, continua.

Começou por atuar nos seguros de crédito à exportação, primeiro com garantia do Estado. O apoio do Estado à Exportação era, até aí, desenvolvido pelo Fundo de Fomento à Exportação, apesar de não o ser sob a forma de seguro de crédito.

“A exportação de duas pontes rolantes, fabricadas pela MAGUE (empresa portuguesa de metalomecânica), destinadas à Tailândia e ao Paquistão, apólices com garantia do Estado”, foram as primeiras que vieram a ser aprovadas no primeiro ano de atividade. “A TMG, empresa do setor têxtil do norte do país” que se relaciona com a “COSEC na segunda metade década de 70 do século passado” e a “Celbi (atual grupo Altri) que tinha feito uma grande unidade industrial em meados dos anos sessenta na Figueira da Foz”, estão igualmente na lista dos primeiros clientes nos seguros de crédito comerciais.

O processo de nacionalização da Banca e Seguros leva a que a COSEC tenha sido intervencionada pelo Conselho da Revolução com a nomeação de uma Comissão Administrativa. Mais de um ano depois, no final de 1976, foi “transformada em empresa pública” e voltou “à normalidade da gestão com a nomeação de órgãos sociais pelo VI Governo provisório”, recorda, período em que “Artur Santos Silva, Secretário de Estado do Tesouro de então, promoveu a revisão de toda a legislação relativa aos seguros de crédito, quer para as exportações, quer para o mercado interno”, destaca.

A COSEC beneficiou da exclusividade de exploração deste ramo de seguros até à adesão de Portugal à Comunidade Económica Europeia (CEE), em 1986, ano a partir do qual se regista a entrada de novos operadores e sucursais de importantes grupos europeus de seguro de créditos. “A competitividade no mercado passou a ser muito grande”, garante. O “mercado liberalizado” não beliscou, no entanto, a empresa que ainda hoje mantém a “liderança destacada da quota do mercado português”, quer no seguro de crédito (51%), quer no seguro de caução (53%)”, de acordo com dados de 2018.

No entanto, a adesão de Portugal à Comunidade Europeia trouxe grandes alterações regulamentares na atividade dos seguros e também no ramo de seguros de crédito, pela necessidade de adoção de diretrizes comunitárias.

Em 1989, a COSEC altera o estatuto de empresa pública para sociedade anónima de capitais maioritariamente públicos, e 51% do capital detido até aí pelo Estado passa para o Banco de Fomento e Exterior (banco público). Duas fases de privatização que termina em 1992, com o BFE

como acionista de referência com 40% do capital, com a entrada de 17 bancos portugueses e 8 seguradoras, e com o acesso dos seus colaboradores e outros pequenos acionistas ao capital da companhia. Em 1996 são emitidas as primeiras apólices COSEC PME e três anos depois é criada a plataforma online COSECnet.

A RELAÇÃO COM OS DOIS ACIONISTAS: BPI E A EULER HERMES

Em 1996, o BPI adquiriu 100% do capital do BFE e passou a deter uma posição de 40% na COSEC. Posteriormente, estabeleceu uma parceria com a Euler Hermes para a gestão conjunta da COSEC que se mantém até hoje com o maior sucesso.

Em 2006, a COSEC iniciou com o BPI “a venda de seguros de crédito através de redes bancárias”, recorda. “Foi um processo inovador, único em Portugal e mesmo na Europa”, reforça Celeste Hagatong.

Se o BPI é o “principal canal de distribuição” da COSEC e “aporta o maior número de novos clientes por ano”, a parceria com a Euler Hermes, o “acionista de indústria”, dá a dimensão internacional pela “presença em mais de 50 países e as garantias em vigor em mais de 144 países”. Segura cerca de 30% do comércio internacional e segue em permanência 40 milhões de empresas em tempo real e em todo o mundo. A COSEC partilha esta base de informação que é crucial para a sua atividade e também para as empresas portuguesas. Em julho de 2018, a Caixa Geral de Depósitos “estabeleceu um protocolo de distribuição de produtos COSEC na sua rede bancária em tudo idêntico ao estabelecido entre a COSEC e o BPI”, e, em Março deste ano, a COSEC estabeleceu um novo protocolo de distribuição de produtos COSEC com o Millennium bcp.

Nos últimos três anos, a empresa aumentou “cerca de 30%” a base de clientes”, clientela que oscila entre os “grandes exportadores, com uma carteira diversificada de mercados externos, como empresas de pequena e média dimensão que podem exportar para um número limitado de países, até às vezes para um só país”, discrimina. Espanha, França, Alemanha, Reino Unido e Itália, principais parceiros comerciais de Portugal são os “mercados mais relevantes” das operações seguras pela COSEC.

Ao olhar para os primeiros 50 anos, Maria Celeste Hagatong destaca o facto de ser a “mais antiga companhia a operar em Portugal no ramo dos seguros de crédito”, de ser “a única de direito português a atuar neste ramo de seguros, tendo uma gestão conjunta dos seus dois acionistas e, por isso, sujeita à supervisão da Autoridade Portuguesa de Supervisão de

Seguros e Fundos de Pensões” e, por esse motivo, tem também “a totalidade dos seus serviços em Portugal”.

Com um olhar sobre esta última década, “foi um período de grandes desafios para a COSEC” em que a companhia “soube dar resposta, aumentando o volume de prémios, crescendo significativamente o volume de transações cobertas por seguro de crédito e sobretudo levando o seguro de crédito a um número cada vez maior de empresas, em especial junto das PME”. Tudo feito com “baixas taxas de sinistralidade” o que obrigou a uma “política rigorosa e competente de subscrição de risco”, finaliza a Presidente do Conselho de Administração da COSEC.

Em 2018 foram registados números “nunca antes atingidos relativamente à exposição em risco: 13.4 mil milhões de euros e vendas cobertas por seguros de crédito de 20 mil milhões de euros, o que corresponde a 10% do PIB”, frisa Maria Celeste Hagatong.



As letras garrafais olham agora para o Marquês de Pombal e para o Tejo.

As icónicas letras e símbolo da COSEC fizeram parte, durante mais de 30 anos, da arquitetura e dos céus das Avenidas Novas, em Lisboa.

Localizada no Campo Pequeno 1, ou número 58 da Avenida da República, o prédio que recebeu o nome de batismo da empresa beijava a Praça de Touros do Campo Pequeno, permitindo, no seu alto, vislumbrar uma vista 360° sobre a cidade.

Com 16 pisos acima do solo, numa área bruta de construção de 3658 metros quadrados, sem contar com os dois pisos de cave, o prédio era detetável a

Esta última década foi também o tempo de transformação digital da Companhia no seu todo, criando novos produtos quer no seguro de créditos quer no seguro de caução, reformulando o seu site e a sua plataforma transacional, “COSENet”, lançando soluções de mobilidade “COSECApp” que permite um acesso à Companhia em qualquer parte do Mundo, 24 sobre 24 horas, tendo também já em funcionamento plataformas digitais para os parceiros mediadores e agentes de seguros puderem em tempo real ter acesso a toda a informação relativa ao portfolio de seguros por eles intermediados, o mesmo acontecendo para plataformas dedicadas aos parceiros bancários lançadas em 2019.

Por último, a melhoria permanente da qualidade de serviços aos clientes tem sido uma grande aposta da COSEC que se traduz, nomeadamente, na capacidade de resposta rápida aos pedidos de subscrição de risco e às recuperações de sinistros.

grande distância. E até do céu da capital portuguesa ou não estivesse, então situado, no chamado “corredor de aproximação ao aeroporto” ou “cone de aproximação ao aeroporto”, a rota mais vezes utilizada na aterragem no Humberto Delgado que sobrevoa as Avenidas Novas, Alvalade e Campo Grande, antes de aterrar na “Portela”.

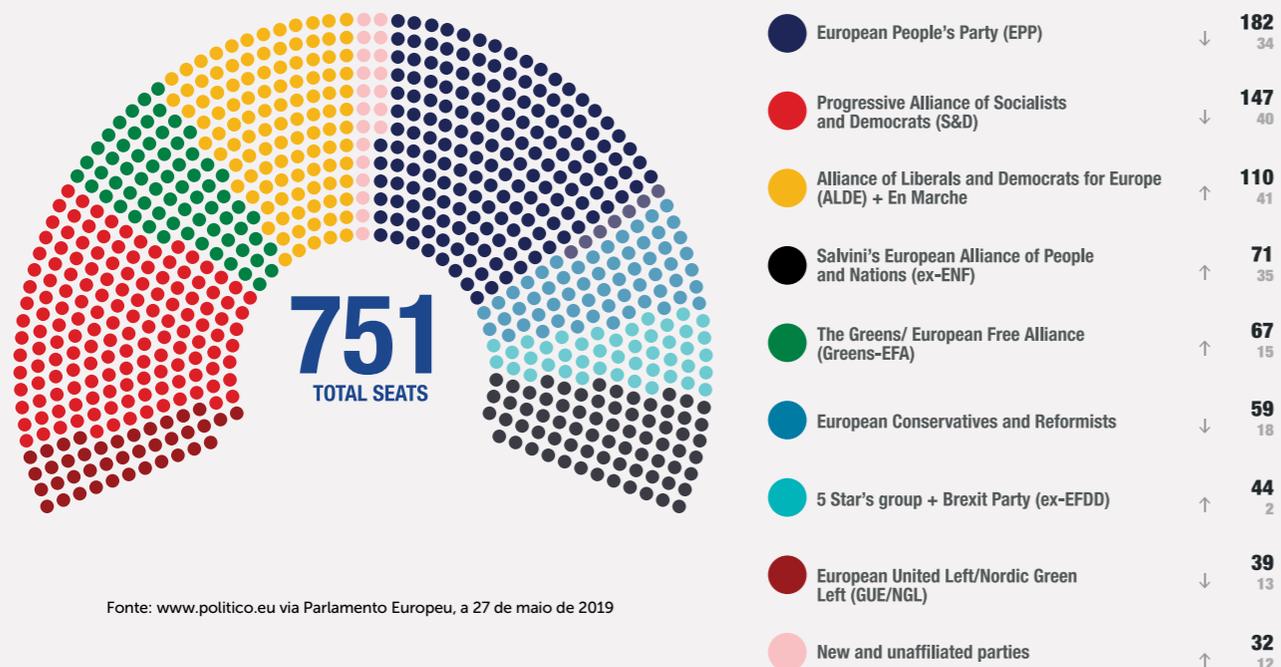
A sede mudou, em 2018, desceu a rua em direção ao rio Tejo e as letras foram atrás para uma zona “muito central da cidade”, continuando a iluminar os céus de Lisboa, mas agora “bem visíveis quer da Avenida da Liberdade (nº249), quer da Praça do Marquês de Pombal”, frisou Maria Celeste Hagatong.

“A mudança de instalações da sede da COSEC era absolutamente necessária para adequação do seu layout às novas formas de trabalho do século XXI”, sublinhou.

Contabilizando atualmente “110 colaboradores” em Lisboa, quando chegaram a “ter mais de 200” quadros, “os arquivos físicos deixaram de existir e praticamente trabalhamos sem papel. As necessidades de espaço foram-se reduzindo e a configuração exigida para as mesmas também é diferente. Assim, os 15 andares do edifício do Campo Pequeno, todos eles com reduzida área, tornaram-se desadequados”, finalizou.

RESULTADOS DAS ELEIÇÕES EUROPEIAS PARA O PARLAMENTO EUROPEU

Na imagem abaixo, pode ver-se as projeções dos assentos, resultantes das eleições para o Parlamento Europeu, que decorreram entre os dias 23 e 26 de maio de 2019.



SÍNTESE DOS PRINCIPAIS RESULTADOS:

Os grupos do EPP (182) e da S&D (147) continuam a ser os maiores grupos no novo mandato, não obstante terem perdido assentos face ao mandato anterior (34 e 40, respetivamente). Ambos já não formam uma maioria no Parlamento Europeu.

O grupo ALDE, com o apoio do francês En Marche, ganhou 41 assentos, totalizando 110. Torna-se, assim, uma grande força na construção de coligação no Parlamento Europeu. Os Verdes ganharam 15 assentos em toda a União Europeia e totalizam 67. Também é o quarto principal grupo pró-União Europeia no novo Parlamento Europeu.

A nova aliança Europeia de Pessoas e Nações, liderada por Matteo Salvini, também obteve grandes ganhos para alcançar 71 assentos. Juntamente com os 44 assentos

dos ex-partidos ENF (Europa das Nações e da Liberdade), formam uma considerável força anti-establishment na extrema-direita.

Os grupos ECR e GUE/NGL perderam ambos os assentos (18 e 13, respetivamente).

Nas próximas semanas, os grupos políticos a nível Europeu vão debater o impacto das eleições no novo quadro institucional. O novo Parlamento Europeu é constituído, formalmente, durante a primeira sessão plenária de 2 a 4 de julho.

O Conselho Europeu reuniu no dia 28 de maio, num jantar informal, para fazer um balanço dos resultados das eleições europeias e deram início ao processo de nomeação dos novos presidentes das instituições da União Europeia.



ELEIÇÕES EUROPEIAS, BREXIT E O FUTURO DA EUROPA

A Seguros & Cidadania mostra quanto vale este setor no contexto mundial e dá a conhecer as propostas no seio da União Europeia que passam pela poupança, solvência, seguro automóvel ou cibersegurança.

A União Europeia (UE) foi a votos entre os dias 23 e 26 de maio. Os 28 Estados-Membros elegeram os 751 deputados deste órgão comunitário diretamente eleito, com responsabilidades legislativas, orçamentais e de supervisão.

O Brexit (saída do Reino Unido da UE) e os constantes adiamentos e incertezas acerca de um acordo foram e são uma acrescida preocupação com que o setor segurador terá de lidar nos tempos próximos.

As empresas seguradoras empregam na Europa quase um milhão de pessoas e são responsáveis por 10 mil milhões de carteira de investimento. Um dado curioso deste Outlook que apresenta a Europa (que engloba outros países além do espaço comunitário) como o segundo maior mercado de seguros a nível mundial e o Reino Unido como líder entre europeus.

Os passos a dar por consumidores e empresas do espaço comunitário face à saída do Reino Unido e os desafios e caminhos desta "nova" Europa fazem parte da agenda do setor que tem mantido, nos anos mais recentes, um diálogo intenso com as instâncias comunitárias.

As propostas abraçam, desde logo, a componente financeira – Diretiva Solvência II e Investimento Sustentável de Longo Prazo e Poupança – PEPP. O Regulamento Geral Proteção de Dados, a Revisão da Diretiva Automóvel e os Ciberriscos merecem igualmente especial atenção.

A Seguros & Cidadania abre nas seguintes páginas o mapa da Europa. Os seguros seguem ao volante.



PROPOSTAS DO SETOR SEGURADOR NA EUROPA

Da supervisão à poupança, do seguro automóvel à proteção de dados, culminando na cibersegurança. É esta a agenda europeia do setor segurador.

SOLVÊNCIA II

Em relação à diretiva Solvência II importa acompanhar o processo legislativo com especial atenção para as matérias mais relevantes para o mercado nacional, como sejam: a introdução de melhorias técnicas que fomentem a aplicabilidade das medidas destinadas, especificamente, a garantias de longo prazo, com destaque para o ajustamento de volatilidade e para o ajustamento de congruência; recalibração dos requisitos de capital para riscos de mercado; reformulação do cálculo da margem de risco e a definição de uma taxa de custo do capital mais alinhada com a realidade; e a introdução de disposições que estendam a aplicação prática do princípio da proporcionalidade, em particular em matéria de reporte supervisonal.

INVESTIMENTO SUSTENTÁVEL E DE LONGO PRAZO

As “finanças sustentáveis” tem sido uma questão prioritária para os legisladores europeus nos últimos tempos. À margem destas preocupações, surgem oportunidades em virtude da proximidade natural entre o modelo de negócio do setor (tendencialmente de longo prazo) e as preocupações com a sustentabilidade.

Destaque para a possibilidade de integração de fatores relativos à sustentabilidade no regime prudencial aplicável às seguradoras europeias. Em análise pela Autoridade Europeia dos Seguros e Pensões Complementares de Reforma (EIOPA) esta integração poderá passar: pela introdução de incentivos ao nível do cálculo dos requisitos de capital para investimentos considerados sustentáveis; possibilidade de refletir aspetos de sustentabilidade nos modelos internos das companhias (quando estas os apliquem); afinamentos ao nível do cálculo dos requisitos de capital relacionados com Catástrofes Naturais; e pela possibilidade de refletir aspetos de sustentabilidade no cálculo das responsabilidades das seguradoras.

PEPP - PAN EUROPEAN PENSION PRODUCT

Um regulamento relativo à criação de um Produto Individual de Reforma Pan-Europeu (PEPP) foi a proposta que a Comissão Europeia (CE) apresentou em 2017 para fomentar a poupança (em níveis baixos) numa Europa envelhecida e que foi já aprovada pelo Conselho e Parlamento Europeus. Trata-se de um produto individual de poupança de longo prazo, especialmente vocacionado para a reforma, de adesão voluntária e complementar aos atuais planos de pensões de natureza profissional ou individual, não substituindo os regimes nacionais de pensões públicas.

Para Portugal, com níveis de poupança muito abaixo da média da União Europeia, a adoção de mecanismos desta natureza ganha redobrada importância para minimizar o *pension gap*. E para o setor segurador português será uma oportunidade singular para relançar a sua oferta no domínio da poupança individual para a reforma, até porque este PEPP, tendo traços do nosso PPR (Plano Poupança Reforma) na sua versão original, foi configurado de forma mais adequada ao propósito central de ambos os produtos, o efetivo aforro para a idade da reforma.

REVISÃO DA DIRETIVA AUTOMÓVEL

A proposta de revisão da Diretiva de 2009 apresentada pela CE, em maio de 2018, visa:

- / aumentar a proteção das vítimas de acidentes de viação e garantir que os segurados são tratados de forma justa e sem discriminação, prevendo nomeadamente que as vítimas recebem, integralmente, a indemnização a que têm direito em caso de insolvência de uma seguradora;
- / reforçar a luta contra a circulação de veículos sem seguro, facilitando o trabalho das autoridades;
- / harmonizar os montantes mínimos de cobertura do seguro automóvel em caso de lesões corporais e danos materiais em toda a União Europeia;
- / assegurar a portabilidade do histórico de sinistros, garantindo que aqueles que tenham um historial de sinistros noutra Estado-Membro sejam tratados de forma igual aos cidadãos nacionais.

O setor chama, no entanto, a atenção, por um lado, que não se encontra claramente definido o âmbito de aplicação da Diretiva, que se deveria limitar aos veículos em circulação, e, por outro, a uniformização das declarações de histórico de sinistralidade a nível europeu irá implicar esforços de conformidade significativos por parte das seguradoras, sem que se perspetivem quaisquer benefícios claros para os consumidores.

REGULAMENTO GERAL DE PROTEÇÃO DE DADOS (RGPD)

Para a atividade seguradora, onde os dados são a matéria-prima, os impactos do Regulamento Geral de Proteção de Dados (RGPD) são consideráveis, sobretudo pelas preocupações acrescidas com a proteção de categorias especiais de dados pessoais que são críticos para a gestão.

O setor, que tem interesse acrescido na configuração equilibrada deste regime entende que o Regulamento não acautela convenientemente aspetos fundamentais para a normal gestão da atividade seguradora, especialmente no tratamento de dados relativos à saúde no âmbito de seguros pessoais, cuja legitimidade deveria ser mais explicitamente reconhecida, sem prejuízo dos indispensáveis deveres de

informação e no tratamento articulado de dados pessoais para prevenção e controlo da fraude, que deveria também ser mais explicitamente autorizado, em prol da eficiência no combate a este fenómeno.

CIBERRISCOS E SEGUROS

Uma das prioridades estratégicas da Comissão Europeia (CE) é a adequação do mercado único europeu à era digital, com enfoque especial na cibersegurança, um dos cinco maiores riscos identificados pelo Fórum Económico Mundial no seu mais recente *Global Risks Report*.

Embora a CE tenha adotado políticas que visam promover a segurança no espaço europeu em relação aos ciberriscos, não aproveita na plenitude a função, atual e potencial, dos seguros vocacionados para este tipo de riscos.

Se nos países da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico (OCDE), o ciber seguro representa menos de 0,5% do total de prémios Não Vida e não mais de 1% dos prémios de seguros de Responsabilidade Civil e de Patrimoniais, ao invés, nos EUA, estas coberturas são já adquiridas por 60% das empresas seguras e, noutros mercados desenvolvidos, essa percentagem ronda os 30%. Em Portugal, a oferta de cobertura específica é escassa.

O setor segurador tem um papel fundamental a desempenhar, não apenas na oferta de proteção para os riscos, mas também no apoio aos seus clientes na prevenção e mitigação dos seus impactos, bebendo da experiência decorrente do seu longo passado de proteção de riscos catastróficos, potencialmente similares em termos de severidade e complexidade.

Há, por isso, que remover barreiras ao desenvolvimento do mercado europeu de seguros de ciberriscos, barreiras onde se incluem a dificuldade de acesso a informação sobre incidentes ocorridos e a falta de consciência de empresas e cidadãos sobre a importância da cibersegurança.

O setor segurador pode contribuir, significativamente, para o reforço da cibersegurança no espaço europeu e nas múltiplas vertentes de proteção que os seus produtos podem prever: na prevenção (avaliações, alertas e informações sobre segurança); assistência (investigação, suporte jurídico, notificações, *call center* e gestão de crises); operação (recuperação operacional, recuperação de informação e perdas de exploração); e na responsabilidade (custos e danos causados a clientes, fornecedores ou terceiros).



O BREXIT E O SEGURO AUTOMÓVEL, DE VIAGEM E DE SAÚDE

Entre a saída com ou sem acordo do Reino Unido da União Europeia, a APS deixa conselhos aos clientes sobre seguro automóvel, saúde e viagem.

O dia 31 de outubro (*Halloween* - Dia das Bruxas) é a data limite para uma decisão sobre o Brexit, a saída do Reino Unido da União Europeia (UE).

Sabe-se que nas eleições europeias de 23 de maio os cidadãos britânicos elegeram os 73 eurodeputados que terão assento (ainda que temporário) no Parlamento Europeu (PE). Ora, tal facto, pode provocar uma incerteza na formação da próxima Comissão Europeia, já que o PE tem um papel determinante na sua investidura. Se a revisão de junho, acordada entre as partes, ditar uma saída mais cedo, os eurodeputados eleitos poderão nem sequer viajar para Estrasburgo ou Bruxelas.

No meio das incertezas, a Associação Portuguesa de Seguradores, no seguimento do documento "Brexit Consumer Checklist" elaborado pela Insurance Europe, federação europeia de seguradoras da qual a Associação faz parte, deixa um aviso geral: os "clientes que não têm certeza onde é que o seu segurador está baseado" devem contactá-lo "para garantir que têm um seguro válido na eventualidade de um 'Brexit' sem acordo".

SEGURO AUTOMÓVEL

Atualmente, os veículos seguros num estado-membro da União Europeia (UE) podem circular em qualquer outro estado-membro da UE. Até à data, não foi celebrado qualquer acordo entre a UE e o Reino Unido no sentido de manter estes acordos.

Na eventualidade de um Brexit sem acordo, os veículos seguros no Reino Unido e que pretendam circular na UE, bem como os veículos seguros em qualquer país da UE que pretendam circular no Reino Unido podem vir a ter de subscrever uma cobertura adicional e ter uma Carta Verde (um certificado internacional que prove que o veículo tem o necessário seguro automóvel de responsabilidade civil).

Lista de verificação:

/ Os proprietários de veículos seguros no Reino Unido e na UE devem confirmar com o respetivo segurador se estão cobertos pelas apólices de seguro existentes e se precisam de uma Carta Verde.

/ Caso seja necessária uma Carta Verde, esta pode ser solicitada junto do respetivo segurador (em princípio, mediante o pagamento de uma pequena taxa). Este pedido deve ser feito com antecedência antes de viajar de modo a haver tempo de ser processada.

SEGURO DE SAÚDE

Atualmente, os residentes da UE que viajem no espaço da UE podem pedir um Cartão Europeu de Seguro de Doença (CESD) no seu país de origem. Isto dá-lhes acesso a cuidados de saúde prestados em todos os estados da UE, nas mesmas condições de um qualquer residente local. Até à data, não foi celebrado qualquer acordo entre a UE e o Reino Unido no sentido de manter estes acordos.

Na eventualidade de um Brexit sem acordo: os cartões CESD emitidos pela UE não serão oficialmente reconhecidos pelo Reino Unido e vice-versa. Assim, viajantes sem a devida cobertura de seguro podem passar a ter de pagar o custo total de quaisquer cuidados de saúde que sejam prestados durante a viagem.

Lista de verificação:

/ Os residentes da UE que planeiem viajar para o Reino Unido e os residentes do Reino Unido que planeiem viajar para a UE após o Brexit são aconselhados a verificarem se têm a cobertura necessária em termos de seguro de viagem ou de saúde para cobrir uma eventual prestação de cuidados de saúde que seja necessária durante a viagem.

/ Os detentores de contratos de seguro de viagem devem contactar o seu segurador antes de viajarem de modo a poderem incluir o nível de cobertura que pretendam.

/ Os residentes na UE com contratos de seguro de saúde privados que cubram cuidados de saúde no estrangeiro não serão, em princípio, afetados. Os residentes da UE e no Reino Unido com contratos de seguro de saúde privados devem, em qualquer caso, contactar a sua seguradora para confirmar se abrange, ou não, cuidados de saúde prestados noutros países.

SEGURO DE VIAGEM

Os contratos de seguro de viagem cobrem, normalmente, viagens dentro de certas regiões, como é o caso da UE, o Espaço Económico Europeu (EEE), América do Norte ou o resto do mundo. Face a isto, e após o Brexit, talvez seja necessário adquirir coberturas adicionais específicas para cada região.

Na eventualidade de um Brexit sem acordo: o Reino Unido deixará de fazer parte da UE ou do EEE e os viajantes da UE com contratos de seguro de viagem com coberturas regionais limitadas à UE ou ao EEE poderão deixar de estar protegidos nas suas viagens ao Reino Unido. Já os viajantes que viajem do Reino Unido para a UE deverão continuar a estar cobertos pelos contratos de seguro desde que estes incluam as regiões da UE ou do EEE (com a possível exceção das despesas médicas cobertas pelo CESD, conforme descrito acima).

Lista de verificação:

/ Os viajantes da UE para o Reino Unido devem, antes de viajarem, verificar se os seus contratos de seguro incluem a cobertura no Reino Unido. Também devem estar cientes que existem certas diferenças nas apólices de seguro de viagem entre estados membros.

/ Os viajantes da UE e do Reino Unido são aconselhados a verificarem os seus contratos e entrar em contacto com o seu segurador antes de viajarem, de modo a garantir que sabem que coberturas têm nos seus seguros.

CONSELHOS GERAIS ADICIONAIS SOBRE APÓLICES DE SEGURO

De acordo com as regras da UE, muitos produtos de seguro podem ser adquiridos por residentes num estado-membro da UE a um segurador baseado noutro estado-membro da UE.

Na eventualidade de um Brexit sem acordo é possível que as apólices de seguro existentes deixem de ser válidas e possa haver problemas com alguns serviços, por exemplo, com a participação de um sinistro. Na maioria dos casos, os seguradores tomaram as medidas necessárias para garantir que os seus tomadores de seguros continuem a estar seguros e deram-lhes informação sobre as ações tomadas. Nos casos em que tal não tenha sido possível, a maioria dos estados-membros da UE, incluindo o Reino Unido, fez alterações nas suas leis locais, garantindo que os contratos existentes possam continuar válidos. Contudo, as medidas tomadas a nível nacional variam e alguns países ainda não implementaram quaisquer medidas.

Lista de verificação:

/ Os residentes do Reino Unido que subscreveram um contrato de seguro junto de um segurador da UE não devem ser afetados, devido às medidas tomadas pelo governo do Reino Unido, com vista a garantir a continuidade das apólices existentes.

/ Os residentes da UE que subscreveram um contrato de seguro junto de um segurador do Reino Unido devem verificar, junto do mesmo, se ainda estão cobertos, porque nem todos os estados-membros da UE tomaram medidas nesta área.

/ Os clientes que não têm certeza onde é que o seu segurador está baseado devem contactar o mesmo para garantir que têm um seguro válido na eventualidade de um Brexit sem acordo.

1. https://ec.europa.eu/info/brexit/brexit-preparedness/national-brexit-information-member-states_en#belgium
2. <https://www.gov.uk/government/collections/how-to-prepare-if-the-uk-leaves-the-eu-with-no-deal>

DIMENSÃO DO SETOR SEGURADOR NA EUROPA

Reino Unido vale quase 30% do segundo maior mercado mundial.

3400 empresas europeias investem mais de 10.000 biliões de euros e empregam quase 1 milhão de colaboradores. Este é o panorama do mercado segurador numa Europa que representa 30% da produção mundial. Mais de 1/4 do mercado mora no Reino Unido.

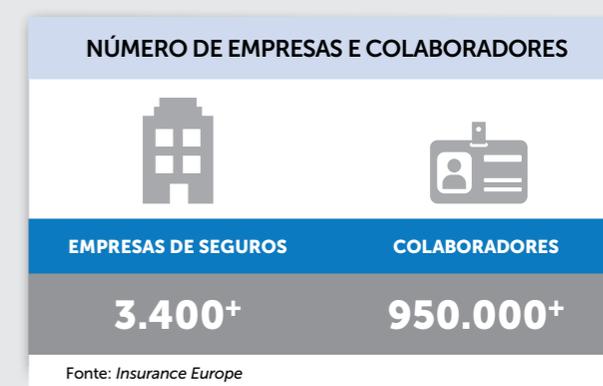
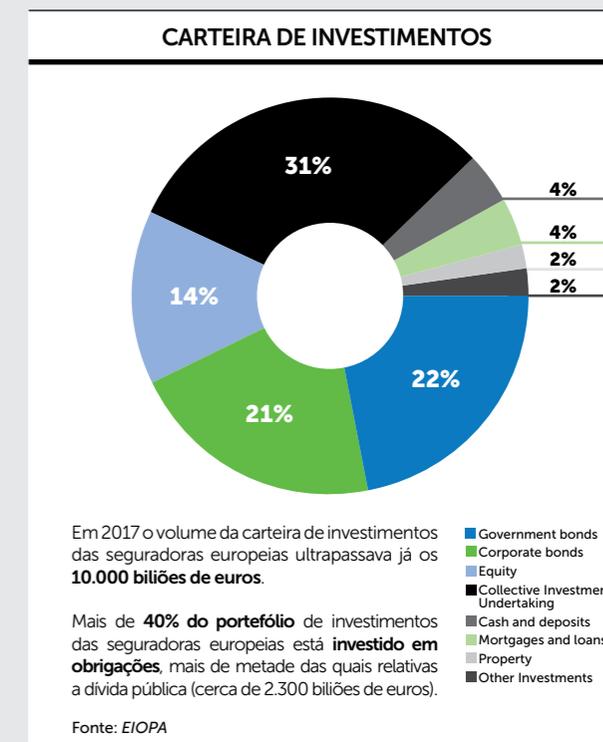
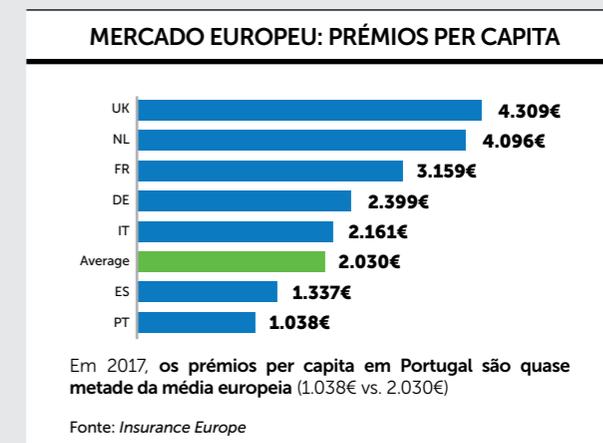
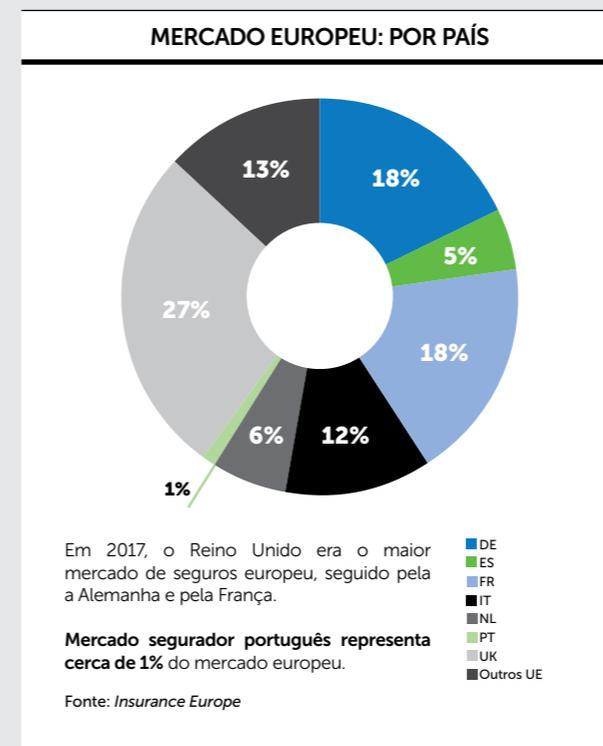
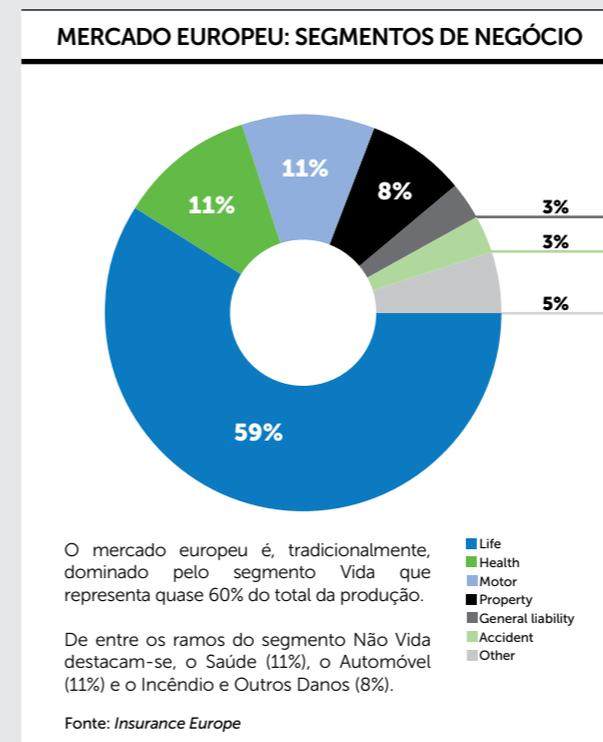
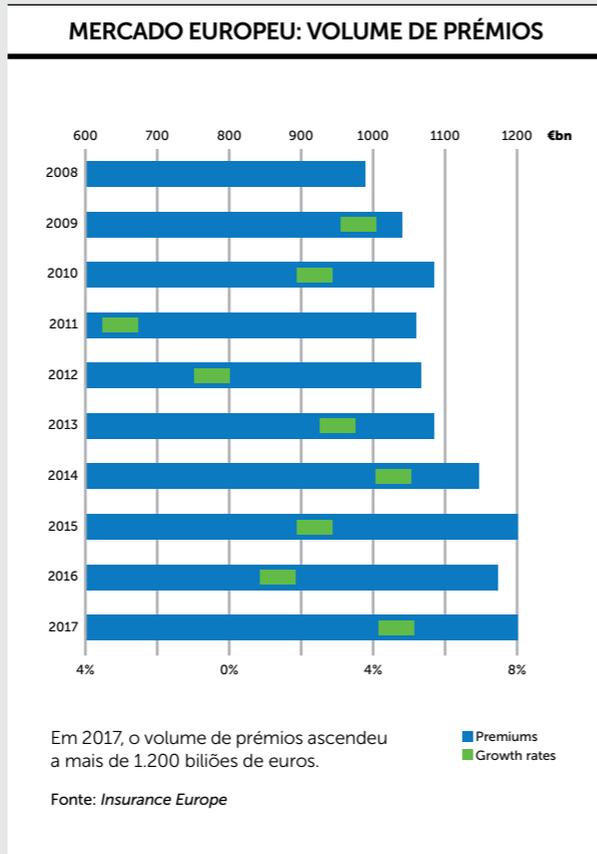
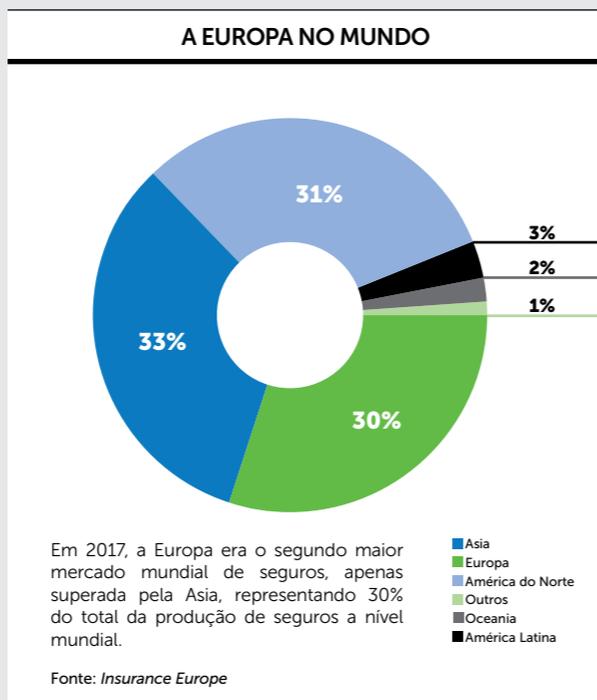
A Europa emprega 950 mil colaboradores divididos por 3400 empresas de seguros, de acordo com dados da Insurance Europe, federação que integra 34 países e tem sede em Bruxelas, na Bélgica.

Responsáveis por um investimento que ultrapassa os 10.000 biliões de euros, mais de 40% da carteira está alocada a dívida pública e privada, sendo que a primeira representa quase 2.300 biliões de euros.

Em 2017, a Europa, a par dos Estados Unidos da América e da Ásia, representavam cada um cerca de 30% do mercado segurador do mundo.

Na Europa, o Reino Unido detém mais de 1/4 do mercado (27%), seguido da Alemanha e da França, com 18% cada. O mercado português tem uma pequena fatia de 1%.

Com um volume de prémios de mais de 1.200 biliões de euros (desde 2009 que se mantém acima dos mil milhões), o Seguro de Vida representa quase 60% do total da produção, destacando-se, no Não Vida, o Automóvel e a Saúde, (ambos com 11%) e os seguros de Incêndio (8%).



A EUROPA NUMA ENCRUZILHADA

Paulo Portas e o embaixador António Monteiro debateram o futuro da Europa. Brexit, migrações, demografia, competitividade e populismos foram os temas num debate organizado pela APS no hotel da Lapa, em Lisboa, dias antes das eleições europeias.



As dúvidas do caminho da Europa sempre existiram". A frase da autoria do embaixador e antigo ministro dos Negócios Estrangeiros, António Monteiro, foi proferida num debate com Paulo Portas intitulado "A Europa numa Encruzilhada", organizado pela APS, no hotel da Lapa, em Lisboa.

O diplomata citou o exemplo do "caso austríaco em 2000" (ano em que, na presidência portuguesa da União Europeia (UE), os 14 Estados-membros da UE decidiram suspender todos contactos políticos oficiais com a Áustria, o 15.º membro, caso o governo de Viena integrasse elementos do partido de extrema-direita de Joerg Haider).

Para o diplomata, a UE "fez-se através de crises" e há sempre momentos em que se "discute menos Europa ou mais integração", analisou. O risco maior do Brexit era o risco de contágio, mas esse risco está afastado. Atualmente o risco de desagregação é maior no Reino Unido do que no continente e na Europa continental não há ímpetus nem para o federalismo nem para a desagregação.

Debruçando-se sobre a questão do Brexit, o antigo ministro dos Negócios Estrangeiros e atual comentador político, Paulo Portas lembrou que "não houve fuga maciça dos serviços financeiros de Londres", mas sim a "deslocalização de alguns departamentos", razão pela qual sustentou que "quem ache que a praça financeira de Londres viria abaixo está enganado", rematou. Recordou ainda, a propósito, os números da economia inglesas, com a Inglaterra a crescer mais depressa que a Alemanha ou França no primeiro trimestre deste ano, contrariando as previsões mais pessimistas de que este processo iria arrastar a Inglaterra para uma crise económica profunda.

Portas deixou ainda em aberto uma reflexão: "Não se convocam referendos sobre questões complexas que não se compaginam com uma resposta de sim ou não. Não se decide a saída da Europa assim", venceu. Recuperando o teor do artigo 50 do Tratado de Lisboa, que prevê, pela primeira vez, de forma explícita, a possibilidade de qualquer Estado sair da forma voluntária e unilateral da União, António Monteiro não acredita que "a UE seja posta em causa".

Sobre o Brexit, Paulo Portas referiu que as melhores soluções seriam ou um modelo tipo Noruega, ou uma União Aduaneira. Mas um e outro suscitam problemas: a União Aduaneira resolve o problema da Irlanda e o acesso ao mercado único europeu, mas impede o Reino Unido de assinar acordos comerciais especiais com Estados

terceiros. Uma solução tipo Noruega, também permite que o Reino Unido tenha acesso aos 500 milhões de consumidores da UE, mas tem que pagar uma contribuição para a União Europeia, têm que aceitar a jurisdição do Tribunal de Justiça da UE e tem que aceitar as 4 liberdades (bens, pessoas, capitais e serviços). E, na origem do Brexit, está a liberdade de circulação de pessoas que o Reino Unido não quer aceitar. Num e noutro caso perderiam influência nas instâncias comunitárias.

Em relação às eleições europeias para o Parlamento Europeu, que considera a "instituição menos próxima e mais distante do eleitorado, com mais de 700 deputados", o comentador político chamou a atenção para um detalhe. "Depois da crise financeira, do Brexit, da crise migratória e dos populismos... mais de metade e, em alguns países, 2/3, não vai votar".

Paulo Portas anunciou que "o destino da Europa acontece a seguir. Vão mudar as quatro caras das principais instituições: Banco Central Europeu, Comissão Europeia, que cada vez tem menos poder (responsabilidade da Alemanha que nunca teve um mandato ao lugar, embora agora tenha), Conselho Europeu e Parlamento Europeu".

A competitividade da Europa foi igualmente tema de análise. "Uma Europa dividida, que não tem uma definição política, uma Europa com 500 milhões habitantes e responsável por 22% do PIB mundial", sustentou o diplomata António Monteiro.

A questão dos "direitos adquiridos" dos cidadãos europeus é "uma fraude intelectual" porque na verdade só podem ser garantidos se puderem ser financiados e, para que isso seja possível, há duas condicionantes: demografia e produtividade, salientou Paulo Portas.

"Ou há crianças, ou há imigrantes. Não é possível não haver crianças e não haver imigrantes", alertou Paulo Portas, que trouxe à colação o debate das migrações, lembrando que, em "1950, a Europa tinha 23% da população mundial, em 2050, serão 8%".

"A política de imigração zero é pura mentira. Ou escolhemos a imigração que queremos (os melhores a fazer essa política são a Irlanda e a Holanda), com um sistema de mérito assente naquela que necessito para a economia avançar, ou teremos a que não queremos", finalizou, referindo-se ao facto de, sem migrações, a Europa não conseguir garantir a sustentabilidade do chamado modelo social europeu.



Fernanda Rollo

PRESIDENTE DA COMISSÃO DE ACOMPANHAMENTO DA EPMS

“A HISTÓRIA DOS SEGUROS É SIMULTANEAMENTE PARTE E REFLEXO DA NOSSA HISTÓRIA”

A Exposição Permanente Memória do Seguro (EPMS) procura identificar, preservar e valorizar a história e o património, envolvendo os diversos atores que, de alguma forma, lhe estão associados, promovendo a compreensão da importância do seguro e do setor segurador na sociedade contemporânea. Fernanda Rollo transporta-nos ao longo de 700 anos de história: das cartas régias, do primeiro contrato de seguro, dos seguros marítimos à chapas que identificavam os prédios até a aulas de literacia financeira. Tudo pode ser visto na sede da APS, em Lisboa.

O QUE SE PRETENDE COM A JUNÇÃO DESTA ACERVO HISTÓRICO NO MESMO ESPAÇO? CONTAR UMA HISTÓRIA OU SIMPLEMENTE DEIXAR UM REGISTO CRONOLÓGICO?

A Exposição Permanente Memória do Seguro (EPMS) reúne um conjunto representativo de fotografias, testemunhos, objetos, oriundos de diversas coleções e instituições, em particular da Associação Portuguesa de Seguradores (APS), de alguns dos seus Associados e do CHAPAS - Clube



História e Acervo Português da Atividade Seguradora da APS e das seguradoras, propondo uma narrativa expositiva através da qual se evocam os principais momentos da história da atividade seguradora em Portugal.

Através de um discurso expositivo apostado em promover uma cultura de conhecimento e responsabilidade, nomeadamente junto dos mais jovens, a EPMS propõe uma leitura histórica que remonta ao século XIII e que nos transporta até ao presente, ilustrando a forma como, tal como o risco, os seguros, a atividade seguradora, estão presentes em todas as dimensões do nosso quotidiano.

Na realidade, a história dos seguros, da atividade seguradora, das companhias e dos diversos atores que a têm construído, confunde-se e é simultaneamente parte e reflexo da nossa História; uma história que perfaz mais de 700 anos, quando surgiram os primeiros contratos de mercadores italianos ligados ao comércio marítimo para se protegerem de naufrágios, pirataria e roubos e, em Portugal, D. Dinis ordenou aos mercadores que criassem um fundo de proteção às vítimas de perdas de navios e/ou produtos. Conhecer esse passado histórico permite-nos

apreender e compreender melhor o papel do seguro na sociedade em que vivemos, com crescente propensão ao risco, nomeadamente por ação das alterações climáticas e por novos hábitos e estilos de vida, exigindo que o setor adapte permanentemente a sua atividade às necessidades dos cidadãos, das empresas e do país, promovendo a prevenção através de uma ação de consciencialização responsável e socialmente comprometida, é fundamental para preparar o futuro.

Daí o propósito desta Exposição, refletindo a preocupação e o compromisso social da Associação Portuguesa de Seguradores (APS) e dos seus Associados em colaboração com o CHAPAS - Clube História e Acervo Português da Atividade Seguradora; iniciativa que deve ainda ser devidamente louvada e valorizada pela atenção e consciência patrimonial que significa, no sentido de preservar e valorizar a história e o património e, assim, contribuir para a compreensão da atividade seguradora e da importância do seguro e das seguradoras na sociedade atual.

Saliente-se ainda que a EPMS é parte de um programa mais amplo — História, Memória e Património dos Seguros e das Seguradoras em Portugal — que a Associação Portuguesa de Seguradores (APS) entendeu promover, lançando uma dinâmica de valorização da história e memória da atividade seguradora em Portugal envolvendo e estimulando os seus associados e outros parceiros nesse movimento, em particular o Clube História e Acervo Português da Atividade Seguradora.

Identificar, preservar e valorizar a história e o património, envolvendo os diversos atores que, de alguma forma, lhe estão associados, é essencial à promoção e compreensão da importância do seguro e do setor segurador na sociedade contemporânea. No caso português, todavia, o propósito surge ainda mais estimulante, percebendo não só o pioneirismo que o desenvolvimento da atividade seguradora tem tido, mas ainda o facto da contribuição portuguesa na reflexão e produção de conhecimento sobre os seguros — note-se que pertence ao português Pedro Santarém a autoria do primeiro tratado sobre seguros — como ainda a longevidade e riqueza de muitas das suas seguradoras — que conservam um património histórico verdadeiramente inestimável.

Em suma, evidencie-se a importância e o significado da EPMS, numa combinação de responsabilidade e compromisso social e cultural, (i) convocando e



(esq.-dta.) António Mendonça Mendes, Secretário de Estado dos Assuntos Fiscais, José Galamba de Oliveira, Fernanda Rollo e Alexandra Queiroz, no momento de descerrar a placa, durante a apresentação pública da EPMS

valorizando os principais aspetos históricos e patrimoniais associados à atividade seguradora, (ii) salientando a consciência do risco, a sua razão de ser, e como, através do seguro, se procura mitigar os seus efeitos, promovendo a prevenção, a segurança e a proteção e (iii) assumindo um programa dedicado à comunidade, empenhando-se em promover uma maior proximidade e a sensibilização, especialmente das gerações mais jovens, a temas como a literacia financeira, o risco, as catástrofes e a importância de estar seguro.

DE QUE FORMA SE DIVIDE ESTE ESPAÇO, PASSADO, PRESENTE E FUTURO DO SETOR.

Os princípios e os propósitos que inspiram o programa História, Memória e Património dos Seguros e das Seguradoras em Portugal, e em particular a EPMS, assentam precisamente nessa inextinguibilidade que a leitura e compreensão histórica proporcionam, percebendo como o passado condiciona o tempo presente e o seu conhecimento nos permite perspetivar o futuro de forma mais informada e consciente.

No caso de Portugal, reforço, acresce a afirmação e

mesmo pioneirismo que a atividade seguradora tem assumido, recuando na História do país até aos tempos da primeira dinastia, marcando-a e acompanhando-a em momentos e conjunturas muito significativas e determinantes, como surge tão bem ilustrado no tempo dos 'Descobrimentos' e das grandes navegações, compondo, afinal, uma importante herança cultural e parte da identidade nacional.

Afinal, e poucos o conhecerão, bem como a forma como tudo isso tem influenciado o desempenho e protagonismo do setor, a história dos seguros, da atividade seguradora, das companhias e dos diversos atores que a têm construído, confunde-se e é simultaneamente parte e reflexo da nossa História, observada no quadro nacional e compreendida na dinâmica mais ampla da realidade internacional.

Dito de outra forma, a APS, os diversos seguradores, na diversidade de multiplicidade das suas expressões e configurações ao longo dos séculos, o setor segurador, é, em suma, herdeiro e detentor de um passado e de um património material e imaterial de grande importância para a história do nosso país. O conhecimento dessa

história, que só por si deve ser conhecida e valorizada, é fundamental para percebermos a atual posição do setor e equacionar o seu futuro.

Daí o espaço dedicado na EPMS à apresentação de um conjunto assinalável de testemunhos sobre esse tempo histórico, que, no caso nacional, beneficia não só da riqueza desse percurso bem como da consciência da sua preservação, permitindo mostrar o reflexo desse legado através de objetos, fotografias, uma diversidade de testemunhos de um património cultural único e em boa parte propriedade de um conjunto de seguradoras de referência nacional.

O presente, atento à preservação e à necessidade de cuidar desse património histórico, contextualiza-nos a realidade atual do setor, da importância que tem na atividade económica e social do nosso país, e confronta-nos com o nosso quotidiano, combinação de oportunidades e desafios, incluindo a indispensabilidade do envolvimento e de uma ação colaborativa entre os diversos atores e a sua valorização junto da sociedade em geral e, muito em particular, junto dos mais jovens, prosseguindo afinal o propósito combinado da consciencialização da herança cultural e histórica e do interesse e responsabilidade social da atividade seguradora.

Um presente apostado na preparação para o futuro.

Apenas como referência, duas notas fundamentais quanto ao futuro: A primeira atenção dedicada aos mais jovens e ao tema da literacia seguradora, financeira, de forma contextualizada e a segunda chamada de atenção e a afirmação do compromisso da atividade, promovendo a reflexão sobre o papel do seguro e a sua contribuição, perante a sociedade e o nosso planeta.

EXEMPLARES DA CARTA RÉGIA E DOS PRIMEIROS SEGUROS MARÍTIMOS SÃO UM TESTEMUNHO VIVO DA HISTÓRIA PORTUGUESA E DO SETOR?

Sem dúvida! A história da atividade, o pioneirismo que em muitos casos protagonizou, a atuação das entidades responsáveis, nomeadamente a nível nacional, a dinâmica dos seus atores, a persistência e inovação prosseguida por muitas seguradoras, refletem-se precisamente nesses testemunhos. A EPMS exige uns quantos desses exemplares singulares que merecem ser amplamente conhecidos e valorizados.



ALITERACIA FINANCEIRA É OUTRAS COMPONENTES DO MUSEU. O QUE HÁ E O QUE É QUE SE PODE APREENDER? E A QUE PÚBLICOS SE DESTINA?

A EPMS dirige-se ao público em geral e, em especial, à comunidade escolar, estando dotada de instalações adequadas para o efeito e disponibilizando um conjunto de materiais de apoio destinados a apoiar e acompanhar a visita de escolas.

A EPMS é aliás um espaço dedicado à comunidade, aberto ao acolhimento de atividades, apostado em promover uma maior proximidade e a sensibilização, especialmente das gerações mais jovens, a temas como a literacia financeira, o risco, as catástrofes e a importância de estar seguro.

De resto, a EPMS conta com um programa educativo específico, desenvolvido e acompanhado por especialistas, envolvendo a produção de recursos educativos e a realização de atividades pedagógicas. Serviço dedicado às escolas e a outros públicos, compreendendo práticas colaborativas, focado na



exposição mas integrando-a em atividades e dinâmicas mais amplas, junto das seguradoras e de outras entidades.

Refira-se, aliás, que a APS está empenhada num ambicioso programa de literacia financeira, destinado a aumentar os conhecimentos do público mais jovem sobre conceitos básicos relacionados com o seguro: o risco, a prevenção, a proteção e a segurança.

REFERIU-SE AO PROGRAMA HISTÓRIA, MEMÓRIA E PATRIMÓNIO DOS SEGUROS E DAS SEGURADORAS EM PORTUGAL. PODE APRESENTÁ-LO, REFERIR DO QUE SE TRATA?

História, Memória e Património dos Seguros e das Seguradoras em Portugal é um programa promovido pela Associação Portuguesa de Seguradores (APS) e Associados, que visa preservar e valorizar a história e o património e contribuir para a compreensão da atividade seguradora e da importância do seguro e das seguradoras na sociedade atual.

Pode sintetizar-se através da apresentação dos seis eixos em que se organizam as atividades a levar a cabo:

i) **Colaboração e co-responsabilização** (Todos Seguros): a organização de ações, em particular envolvendo os profissionais do setor, compreendendo dinâmicas colaborativas, destinadas a promover e valorizar a atividade seguradora, a identidade do setor e das comunidades que o compõem junto da sociedade em geral;

ii) **Preservação** (Património Seguro): a identificação e organização, preservação e promoção da adoção de boas práticas, estudo e valorização de coleções e do património histórico em geral da APS e entidades associadas ou com protocolo estabelecido para o efeito;

iii) **Partilha e Exposição** (Seguro para Todos): a divulgação da informação recolhida e da investigação realizada em acesso aberto, e exposição das coleções e do património em geral da APS e entidades associadas ou com protocolo estabelecido para o efeito;

iv) **Investigação** (Melhor Seguro): a promoção do estudo, da investigação e do aprofundamento do conhecimento sobre a história e relevância atual da atividade seguradora, considerando o contexto nacional e internacional em que se inscreve;

v) **Disseminação** (Mais Seguros): a dinamização de iniciativas e a realização de atividades científicas e culturais, incluindo a elaboração de estudos históricos e ações de divulgação, junto da comunidade científica e do público em geral, destinadas a disseminar a investigação realizada e o conhecimento sobre os seguros e a atividade seguradora;

vi) **Literacia e Responsabilidade Social** (Todos Seguros): atividades junto do público em geral, em especial a comunidade escolar, sobre a atividade seguradora e a importância do seguro e das seguradoras na sociedade atual.

Note-se que o desenvolvimento do programa é perspetivado no sentido de revestir uma dimensão colaborativa, não apenas respeitante ao envolvimento e colaboração com a APS, mas com os associados e outras entidades que atuem e tenham perspectivas coincidentes no sentido do estudo, investigação, valorização e divulgação da história e património do setor, e, ainda, estimulando a participação dos profissionais dos seguros e da população em geral nomeadamente para promover a recolha de testemunhos sobre a atividade seguradora e a sua indispensabilidade.



Um dos projetos em que essa prática colaborativa se reflete, procurando ampliar os resultados do projeto e envolver e conhecer com as pessoas que, de alguma forma, se cruzaram nos seus percursos pessoais e profissionais com a atividade seguradora é precisamente dedicado à recolha de memórias e testemunhos que designamos por Histórias, Memórias e Testemunhos dos Seguros.

COMO SE ORGANIZA ESSE PROJETO E COMO PODEM AS PESSOAS COLABORAR?

Trata-se, como referi, de uma ação permanente de recolha e reprodução de memórias e testemunhos de pessoas relacionadas com a história e atividade dos seguros.

Essa recolha realiza-se de forma individualizada e/ou em Dias da Memória dos Seguros.

As pessoas são convidadas a participar concedendo entrevistas e partilhando as memórias e testemunhos (recordações, fotografias, objetos, documentos...), que serão registados e digitalizados. O projeto de recolha de memórias realiza-se em colaboração com o programa Memória para Todos (link - <https://memoriaparatodos.pt/>).

A contribuição dos depoimentos obtidos através das entrevistas, cumprindo as metodologias e práticas da história oral, e a possibilidade de conhecer testemunhos materiais representa uma contribuição muito importante para o aprofundamento do conhecimento e uma valiosa oportunidade para o enriquecimento do legado/património cultural associado ao setor dos seguros.

Aproveito a oportunidade para deixar o apelo:

Se tem memórias, fotografias, documentos, objetos, 'chapas', apólices 'históricas'..., se guardou essas recordações, partilhe-as connosco!

Queremos conhecer a história da atividade dos seguros em Portugal, pela voz dos seus profissionais, pessoas que, de alguma forma, construíram e estiveram envolvidos na atividade do setor e das diversas seguradoras que o integram ou entidades que com ele se relacionam. Faça história partilhando a sua!

Contacto e informações adicionais através do endereço: hismempatseguros@gmail.com

SEGUROS EM NÚMEROS

PRODUÇÃO ACUMULADA DESDE JANEIRO	Em milhares de Euros		Variação homóloga		Estrutura da produção	
	2018.03	2019.03	Nominal	Real	2018.03	2019.03
 VIDA	1 927 622	2 101 110	9,0%	8,2%	60,1%	60,3%
Risco	274 925	269 201	-2,1%	-2,8%	8,6%	7,7%
Produtos Capitalização	918 302	750 326	-18,3%	-18,9%	28,6%	21,5%
PPR	734 395	1 081 533	47,3%	46,2%	22,9%	31,0%
Operações de capitalização	0	50				0,0%
 NÃO VIDA	1 281 187	1 383 079	8,0%	7,1%	39,9%	39,7%
Acidentes e Doença	513 412	566 145	10,3%	9,4%	16,0%	16,2%
Acidentes de Trabalho	219 201	250 072	14,1%	13,2%	6,8%	7,2%
Doença	254 747	274 448	7,7%	6,9%	7,9%	7,9%
Incêndio e Outros Danos de Coisas	233 114	247 726	6,3%	5,5%	7,3%	7,1%
Habitação e Condomínios	127 475	134 144	5,2%	4,4%	4,0%	3,9%
Comércio e Indústria	81 172	88 355	8,8%	8,0%	2,5%	2,5%
Automóvel	454 354	486 755	7,1%	6,3%	14,2%	14,0%
Transportes	13 785	14 409	4,5%	3,7%	0,4%	0,4%
Responsabilidade Civil Geral	36 890	38 816	5,2%	4,4%	1,1%	1,1%
Diversos	29 633	29 228	-1,4%	-2,1%	0,9%	0,8%
TOTAL	3 208 809	3 484 189	8,6%	7,8%	100,0%	100,0%

“O RISCO E EU”, UM SUMÁRIO DIFERENTE NUMA AULA EXTRA

Uma formadora vestiu a pele de professora e foi à Escola Pedro Nunes, em Lisboa, falar sobre Risco. Programa de literacia financeira desenvolvido com a JA Portugal.

“O risco e eu”, foi apresentado à turma de economia como o sumário do dia. Um chaveiro retirado de um programa de formação que a APS desenvolve em parceria com a Junior Achievement Portugal (JA Portugal).

“Espero continuar a ter orgulho nesta turma. Comportem-se devidamente”. Estava escrito o prefácio na boca da professora residente sobre o que seria uma aula diferente para os alunos do 10.º ano da Escola Secundária de Pedro Nunes, em Lisboa.

Na Sala 5 do edifício por onde passou, por exemplo, Marcelo Rebelo de Sousa, presidente da República, Teresa Carvalho, formadora da Associação Portuguesa de Seguradores, depois das apresentações feitas da parte académica (curso de Direito) e profissional (atividade seguradora), a preferência clubista (“sou do Benfica”), quebrou, logo à partida, o putativo gelo que pudesse existir no relacionamento com quem escutou, durante duas horas, uma lição de literacia financeira.

“Risco. Sabem o que é?”, questionou. O silêncio é, por vezes, de ouro, dizem. E foi, no caso concreto. Depois de uma troca de olhares entre os alunos alinhados em seis filas, de cinco cadeiras cada, ninguém arriscou.

“Alguém sabe o que é mutualização”, questionou. “E risco? E como se mede? E dano?”, continuou. Francisco arriscou nas respostas recorrendo a exemplos de futebol e das apostas. As palavras elogiosas da formadora serviram de recompensa.



Os exemplos continuaram, definições feitas e perguntas colocadas à plateia que se identificava pelos nomes escritos num cartão colocado em cima da mesa.

Divididos em grupos de quatro, a turma entrou em ação com um jogo de perguntas “para queijo” sobre sismos, terremotos e catástrofes.

Como em qualquer aula o intervalo ditou regras por 10 minutos. Uns alunos saíram da sala, outros falavam sobre os três (alunos) atletas de alta competição dispensados, com falta justificada, por razões competitivas.

Para a segunda metade daquela lição especial, a interação entre quem estava de pé e os alunos foi uma constante. Cartões de cores diferentes davam as respostas às perguntas sobre (correr ou não) o risco, exemplificando com situações da vida real: montanhismo vs. praia, foi uma das múltiplas escolhas apresentadas.

Uma frase descritiva por todos os alunos sobre uma experiência de risco foi o último capítulo da formação da “professora” substituta por duas horas. O “toque” para a saída anunciou o fim da aula.

OS SEGUROS DE SAÚDE E OS CARTÕES DE ACESSO OU PLANOS DE SAÚDE

Com a vontade crescente de aceder a cuidados de saúde privados, é natural que se vá desenvolvendo, também, a procura de soluções complementares de financiamento desses cuidados, à qual o setor segurador não pode ser indiferente, na medida em que assume um papel importante nesse desafio.

Neste contexto, há no mercado soluções diferenciadas que podem ser comercializadas como formas suplementares de financiamento das despesas de saúde, suportadas pelas famílias portuguesas, concretamente o seguro de saúde e os designados planos ou cartões de saúde.

Refira-se, como ponto de partida, que o seguro de saúde é, em regra¹, de contratação facultativa, assim como o plano de saúde tem sempre uma adesão voluntária.

Estas duas modalidades de financiamento dos cuidados de saúde consubstanciam realidades distintas, baseando-se, por isso, em diferentes princípios. Contudo, nem sempre essas diferenças são apreendidas pelo consumidor. É intenção deste artigo apresentar uma explicação sucinta que possibilite a compreensão das principais características associadas a cada uma destas soluções.

O traço distintivo mais relevante, entre o seguro de saúde e o plano/cartão de saúde, reside na essência da proteção inerente a cada uma das soluções.

Os cartões de saúde oferecem, basicamente, descontos sobre os valores de tabela dos prestadores de cuidados de saúde privados. O custo a cargo dos subscritores é, assim, proporcional ao consumo financeiro destes cuidados, crescendo sempre com este. Ou seja, perante situações clínicas que envolvam necessidades acrescidas de cuidados de saúde, que extravasam frequentemente as capacidades financeiras das famílias, o cartão limita-se a atenuar a despesa que recairá sobre elas, não as protegendo verdadeiramente deste risco.

Já os seguros asseguram realmente a cobertura deste risco, que é transferido para as seguradoras. Até aos limites de capital definidos no contrato (que variam de cobertura para cobertura, mas que são particularmente elevados naquelas onde o risco é mais relevante) recairá sobre a seguradora a responsabilidade efetiva pelo pagamento da despesa, com exceção dos copagamentos estabelecidos, mas que correspondem, tipicamente, a uma pequena percentagem.

Os seguros de saúde desempenham, assim, um papel singular na transferência deste risco dos cidadãos para as seguradoras, um risco hoje bem real de necessidades extraordinárias de cuidados de saúde privados com custos incomportáveis para o normal orçamento familiar.

ENQUADRAMENTO LEGAL

Outro aspeto a salientar é o **enquadramento legal** a que cada modalidade está sujeita, na medida em que este é fundamental para avaliar as regras de comercialização e gestão destes produtos.

A comercialização e gestão dos designados planos e cartões de saúde é uma atividade não regulada em legislação especial, não se enquadrando num setor de atividade específico, pelo que não está abrangida por regulação setorial nem controlada por uma entidade de supervisão definida (são contratos não tipificados). Situação oposta é a que sucede com o seguro de saúde, que obedece a um quadro legal específico, o Regime Jurídico do Contrato de Seguro que foi aprovado pelo Decreto-Lei n.º 72/2008, de 16 de abril, também conhecido por Lei do Contrato de Seguro (LCS), sendo o exercício da atividade seguradora objeto de cuidada supervisão pela Autoridade de Supervisão de Seguros e Fundos de Pensões (ASF).

Neste âmbito, destaca-se o facto de a subscrição do seguro de saúde depender da prévia celebração de um contrato que é formalizado pela apólice de seguro, entregue ao tomador de seguro (aquele que celebra o contrato de seguro e paga o respetivo prémio de seguro) com a identificação:

- i) do tipo de coberturas contratadas;
- ii) dos respetivos capitais máximos contratualmente definidos;
- iii) dos períodos de carência para as coberturas que os exigem;
- iv) das exclusões e das doenças preexistentes não cobertas.

Já os planos e cartões de saúde assumem-se como contratos de adesão, constituídos por cláusulas contratuais gerais, semelhantes na sua maioria, não sendo normalmente exigido qualquer carência, limite de idade, capital mínimo ou franquia e não sendo também conhecida qualquer cláusula referente a limites de utilização ou plafond anual ou a doenças preexistentes.



ENTIDADES AUTORIZADAS

Contrariamente ao seguro de saúde, a comercialização de planos e cartões de saúde pode ser assegurada por entidades muito diversas, que desempenham o papel de intermediários face aos beneficiários dos cartões.

Já o seguro de saúde só pode ser gerido por seguradoras que, para exercer a sua atividade, têm que estar, prévia e formalmente, autorizadas pela Autoridade de Supervisão de Seguros e Fundos de Pensões (ASF) e têm que cumprir uma série de requisitos definidos no quadro legal de acesso e exercício da atividade seguradora (Lei n.º 147/15, de 9 de setembro) que resulta da transposição de diretivas comunitárias. São requisitos que as capacitam para assumir riscos e compromissos próprios da gestão de seguros e que incluem, por exemplo, modelos estruturados de *governance* e garantias financeiras de provisionamento e solvência.

Acresce que os próprios distribuidores dos seguros de saúde estão também sujeitos a autorização específica da ASF e a requisitos próprios no exercício da sua atividade, que tendem a reforçar, substancialmente, o nível de informação prestada sobre os produtos e a sua adequação ao perfil de necessidades dos consumidores, em moldes que não têm paralelo na comercialização de cartões de saúde.

PROCESSO DE ADESÃO

Relativamente ao processo de adesão são também diferentes as exigências numa e noutra solução.

Se, por um lado, o seguro de saúde tem uma subscrição condicionada (por exemplo pelo preenchimento de um questionário clínico) e só é válido mediante o pagamento do respetivo prémio de seguro, deixando de produzir efeitos na falta do seu pagamento, por outro lado, os planos e cartões de saúde preveem apenas a subscrição de um formulário pelo aderente, no qual são estabelecidas as condições de acesso aos cuidados de saúde pré-determinados, considerando-se ativos mediante o pagamento de um valor a título de mensalidade ou anuidade, sendo que, no caso de não pagamento de uma ou mais prestações ou parcela do preço acordado no prazo do contrato, o cliente assume-se devedor e é-lhe exigível a liquidação de todas as demais mensalidades em dívida (sem prejuízo do direito de rescisão estipulado).

ACESSOS E PAGAMENTOS

No que respeita aos acessos e pagamentos é fundamental perceber a forma de articulação entre os clientes e os prestadores em cada modalidade.

Os cartões de saúde permitem o acesso livre dos utentes a cuidados de saúde nos prestadores aderentes a uma determinada rede, não necessitando de autorizações prévias e não havendo *plafonds* anuais, nem períodos de carência ou exclusões e não funcionam mediante o reembolso de despesas de saúde, mas apenas em regime de prestações garantidas pelos prestadores envolvidos. Neste caso, o titular do cartão é o único responsável pelo pagamento dos cuidados de saúde que lhe são prestados, não havendo qualquer comparticipação associada por parte de uma entidade terceira.

O inverso acontece com os seguros de saúde, nomeadamente quando contratados de acordo com a modalidade de acesso a rede de prestadores, suportando a pessoa segura apenas o pagamento previamente definido dos "copagamentos" (montante a seu cargo, tipicamente uma percentagem diminuta dos gastos), sendo a seguradora a responsável pelo remanescente do pagamento direto ao prestador de saúde (e até um capital máximo contratualmente acordado entre a seguradora e o seu cliente). Na modalidade de reembolso, a pessoa segura escolhe livremente o prestador e assume a totalidade do pagamento, sendo posteriormente reembolsada em parte pela seguradora. Independentemente da modalidade contratada, a pessoa segura é a beneficiária da cobertura do risco assumindo os direitos do contrato.

1 - Poderá assumir um caráter obrigatório no contexto de alguns setores de atividade que pela contratação coletiva podem impor aos empregadores a celebração de um seguro de saúde para os trabalhadores.

O QUE É O DOCUMENTO DE INFORMAÇÃO SOBRE O PRODUTO DE SEGUROS NÃO VIDA

Embora a Lei do Contrato de Seguro impusesse já às empresas de seguros requisitos detalhados sobre informação pré-contratual a prestar aos tomadores de seguros, a nova lei da distribuição de seguros vem reforçar essa obrigação. Assim, no âmbito dos **produtos de seguros Não Vida** (excetuando os que visem a cobertura de grandes riscos), os distribuidores de seguros devem entregar ao cliente, antes da celebração do contrato, um documento normalizado de informação essencial sobre o produto de seguro, elaborado pelo respetivo produtor.

Este **Documento de Informação sobre o Produto de Seguros Não Vida (DIPS)** obedece a uma estrutura e regras padronizadas a nível europeu, de modo a facilitar a compreensão prévia dos clientes sobre os elementos essenciais destes contratos, obviamente sem substituir qualquer dos restantes deveres de informação pré-contratual. Este documento deve, entre outras preocupações:

- Ser sucinto, autónomo, preciso e não enganoso;
- Apresentar e dispor a informação de forma clara e que facilite a leitura;
- Ser compreensível quando impresso ou fotocopiado a preto e branco;
- Ser redigido em português ou na língua acordada entre as partes.

Em concreto, deve conter as seguintes informações, nos moldes ilustrados:

- O tipo de seguro;
- Uma síntese das coberturas, incluindo principais riscos cobertos, capital seguro e, se aplicável, o âmbito geográfico, bem como uma síntese dos riscos excluídos;
- As modalidades e período de pagamento dos prémios;

d) As principais exclusões em relação às quais não podem ser efetuadas participações de sinistros;

e) As obrigações do tomador do seguro no início do contrato;

f) As obrigações do tomador do seguro durante a vigência do contrato;

g) As obrigações do tomador do seguro em caso de sinistro;

h) A duração do contrato de seguro, incluindo as respetivas datas de início e de termo;

i) As formas de cessação do contrato.

Xxxxx Seguro
Documento de informação sobre produtos de seguros
Companhia: <Nome> Companhia de Seguros Produto: <Nome> Apólice

[Declaração de que as informações pré-contratuais e contratuais completas relativas ao produto são prestadas noutros documentos]

Qualé o tipo de seguro?
[Descrição do seguro]

Que riscos são segurados?	Que riscos não são segurados?
✓ Xxxxx	✗ Xxxxx

Há alguma restrição da cobertura?
! Xxxxx
! Xxxxx
! Xxxxx

Onde estou coberto?
✓ Xxxxx

Quais são as minhas obrigações?
- Xxxxx
- Xxxxx
- Xxxxx

Quando e como devo pagar?
Xxxxx

Quando começa e acaba a cobertura?
Xxxxx

Como posso rescindir o contrato?
Xxxxx

No âmbito dos **produtos de seguros de Vida** (excetuando, neste caso, produtos de risco puro e produtos especificamente vocacionados para a reforma, como os PPR), um documento com idêntico propósito foi instituído por um Regulamento da União Europeia em vigor desde janeiro de 2018, aplicável a pacotes de produtos de investimento de retalho e de produtos de

investimento com base em seguros (PRIIPs) destinados a investidores não profissionais.

Trata-se, concretamente, do **Documento de Informação Fundamental (DIF)**, cuja forma e conteúdo obedecem também a critérios padronizados a nível europeu, com similares preocupações de simplificação, clareza e coerência com os demais documentos de informação pré-contratual e contratual associados ao produto.

Neste caso, a informação a contemplar, para além das devidas identificações e advertências, está estruturada nas seguintes secções, conforme também ilustrado:

- Em que consiste este produto?, com a natureza e as principais características do PRIIP;
- Quais são os riscos e qual poderá ser o meu retorno?, com uma breve descrição do perfil de risco e de remuneração;

c) O que sucede se [o criador do PRIIP] não puder pagar?, com uma descrição sucinta de eventuais regimes de indemnização ou de garantia dos investidores nesta eventualidade;

d) Quais são os custos?, com a identificação dos custos diretos e indiretos associados ao investimento;

e) Por quanto tempo devo manter o PRIIP? E posso fazer mobilizações antecipadas de capital?, com a indicação de eventuais períodos de reflexão, anulação ou detenção mínima e da possibilidade de resgates antecipados e suas consequências;

f) Como posso apresentar queixa?, com a informação sobre o modo de o fazer em relação ao produto, produtor, consultor ou distribuidor do PRIIP;

g) Outras informações relevantes, com uma breve indicação dos documentos informativos adicionais a fornecer na fase pré e pós-contratual.

Estes dois novos instrumentos de informação pré-contratual contribuirão, certamente, para reforçar a transparência dos produtos comercializados pelo setor segurador, simplificar as decisões dos tomadores de seguros e, desejavelmente, ampliar ainda os níveis de satisfação da generalidade dos consumidores em relação à atividade seguradora.

Documento de Informação Fundamental

Finalidade
O presente documento fornece-lhe a informação fundamental sobre este produto de investimento. Não constitui um elemento de promoção comercial. A informação nele contida é exigida por lei para ajudar a entender a natureza, os riscos, os custos e os ganhos e perdas potenciais do produto, e para o ajudar a compará-lo com outros produtos.

Produto
[Nome do Produto] [Nome do produtor do PRIIP] [se aplicável: código ISIN ou UPI] [sítio web do produtor do PRIIP] Para mais informações, ligue para [número de telefone] [Autoridade competente do produtor do PRIIP no que diz respeito ao Documento de Informação Fundamental] [data de produção do Documento de Informação Fundamental]

[Advertência (se aplicável) Está prestes a adquirir um produto que não é simples e cuja compreensão poderá ser difícil]

Em que consiste este produto?

Tipo

Objetivos

Tipo de investidor não profissional ao qual se destina

[Prestações e custos do seguro]

Quais são os riscos e qual poderá ser o meu retorno?

Indicador de Risco
Descrição do perfil de risco e de remuneração
Indicador Sumário de Risco (SRI)
Modelo e explicações descritivas para o SRI tal como previstos no anexo III, nomeadamente no que respeita à perda máxima potencial: posso perder todo o capital investido? Como o risco de assumir novos compromissos ou obrigações financeiras? Existe alguma proteção do capital contra o risco de mercado?

Cenários de desempenho
Modelos e explicações descritivas para os Cenários de Desempenho, tal como previstos no anexo V, incluindo, se aplicável, informações sobre as condições de retorno para os investidores não profissionais ou os limites máximos de retorno incorporados, bem como uma indicação de que a legislação fiscal do Estado-Membro de origem do investidor não profissional pode ter um impacto no retorno efetivo

O que sucede se [Nome do produtor do PRIIP] não puder pagar?

Informações sobre a existência ou não de um regime de garantia, nome do garante ou do operador do regime de indemnização dos investidores, riscos abrangidos e não abrangidos pelo regime

Quais são os custos?

Custos ao longo do tempo
Modelo e explicações descritivas de acordo com o anexo VII

Composição dos custos
Modelo e explicações descritivas de acordo com o anexo VIII
Explicações descritivas das informações a incluir sobre outros custos de distribuição

Por quanto tempo devo manter o PRIIP? E posso fazer mobilizações antecipadas de capital?

Período de detenção recomendado [mínimo exigido]: [x]

Informações sobre a possibilidade de efetuar um desinvestimento antes do vencimento, as condições para tal, e as eventuais comissões e penalizações aplicáveis. Informações sobre as potenciais consequências do resgate antes do final do prazo ou do período de detenção recomendado

Como posso apresentar queixa?

Outras informações relevantes

CARTAS SEGURAS: BARALHAR, PARTIR, DAR E APRENDER

Sete turmas desenharam os naipes das 52 cartas de dois baralhos. Cartas que servem para aprender sobre seguros e riscos ao mesmo tempo que se joga.

Baralhar, partir, dar e aprender. Sete escolas do ensino básico da região Norte foram selecionadas, de entre mais de 30 propostas, para criarem um baralho de cartas didático: "Cartas Seguras".

O projeto nasceu do desafio que a Associação Portuguesa de Seguradores e a Fundação Dr. António Cupertino de Miranda lançaram às escolas participantes da 9.ª edição do programa de Educação Financeira "No Poupar é que está o Ganho".

Do apuramento das sete turmas, o júri decidiu criar dois baralhos. Um de cor azul, o outro vermelho, cada qual com 52 cartas e mais 2 *jokers* cada. Os dois baralhos escondem um propósito mais nobre: mensagens que merecem ser mostradas e apreendidas. Nem mais, nem menos do que a aprendizagem sobre o valor social do Seguro bem como a sua importância como forma de minorar, antecipar e compensar os riscos a que nos sujeitamos.

"Um seguro de incêndio evita muito dispêndio", pode ler-se no 6 de Copas, no baralho azul. Nas cartas, em tons de vermelho, surge uma pergunta com três hipóteses de resposta sobre o que inclui a cobertura de próteses e ortóteses num seguro de saúde: a) o pagamento do tratamento de beleza; b) o pagamento de telemóveis; c) o pagamento de óculos.

Os baralhos de cartas foram selecionados tendo por base critérios de criatividade global do conceito, a originalidade do grafismo e a adequação das mensagens contidas nas cartas.

No dia 8 de maio, as escolas vencedoras estiveram numa sessão na FACM, para receberem os baralhos de cartas e assistir a um momento de magia.

AS ESCOLAS VENCEDORAS:

/ Caminha: EB Lanhelas-Perafita, Turma L34, professora Isabel Ramalhosa

/ Valpaços: EB Carrzedo de Montenegro Turma 3ºCM, professora Maria Helena Morais

/ Valpaços: EB de Valpaços, 3ºA, professor Carlos Taveira

/ Oliveira de Azeméis: EB nº1 de Santiago de Riba UI, Turma 4.P, professora Diva Gomes

/ Santo Tirso: EB São Martinho, Turma 1º/4SM, professor Tiago Barros

/ Viana do Castelo: EB Chafé, Turma 4 CH14, professora Ligea Pereira

Menção Honrosa em organizar os naipes por tipos de seguros:

Monção: EB Vale do Mouro, turma 4º T1A, professora Marlene Pires



POUPANÇA DE PAPEL E DINHEIRO, GANHOS AMBIENTAIS E TEMPORAIS. SIMPLEX NOS ACIDENTES DE TRABALHO E NO AUTOMÓVEL

Digitalização nos acidentes de trabalho e no automóvel para abrir caminho às poupanças em custos administrativos, ganhos de tempo, ambientais e desburocratizar a vida de empresas e cidadãos.

O que têm em comum 15 milhões de declarações de remunerações de trabalhadores enviados, por ano, pelas empresas às seguradoras, 22 mil processos pendentes no Tribunal de Trabalho e 7,5 milhões veículos com seguro?

São dados com os quais, todos os dias, as seguradoras têm de lidar. O enorme peso da emissão em papel é o elo de ligação entre os números apresentados.

Com a digitalização a abrir portas ao alívio da carga burocrática sobre cidadãos e empresas, muitos passos foram dados, mas há, no entanto, ainda espaço para melhorar significativamente algumas áreas. A APS aponta três que se consubstanciam num SIMPLEX nos Acidentes de Trabalho e no Seguro Automóvel.

Nos Acidentes de Trabalho, a equiparação de obrigação de submissão eletrónica da declaração de remunerações pelo empregador para a Segurança Social e simultaneamente para a respetiva seguradora é uma das propostas, a que não é alheio o facto de grande parte das 15 milhões declarações de rendimentos seja enviada, ainda, em papel, apesar dos meios eletrónicos existentes para o efeito.

As vantagens não se restringem à desmaterialização e à redução da carga administrativa e burocrática. Há mais. Desde logo, maior celeridade na identificação do seguro associado aos trabalhadores sinistrados que dão entrada nos hospitais.

Com mais de 75 mil faturas referentes a episódios de tratamento de lesões decorrentes de acidentes de trabalho, validadas pelas seguradoras em 2018, apresentadas pelos hospitais públicos que aderiram à plataforma de gestão das dívidas hospitalares (protocolo entre o Ministério da Saúde e a APS), o envio das folhas de remuneração por via eletrónica permitiria identificar, de modo mais fácil e rápido, qual a seguradora responsável pelo pagamento das faturas associadas ao tratamento dos sinistrados. Resultaria daí maior eficácia na faturação hospitalar, assim como a seguradora poderia designar mais rapidamente o médico assistente do sinistrado e assumir o acompanhamento clínico do processo, como previsto na lei, libertando recursos do Sistema Nacional de Saúde.

A montante da questão hospital, entra em cena a resolução em tribunal a que está sujeita a regularização dos sinistros geradores de incapacidades permanentes e/ou de morte.

Em 2017, os Tribunais de Trabalho receberam 41043 processos relativos a Acidentes de Trabalho e doenças profissionais. 22 mil continuavam pendentes no final desse ano, sendo que, de acordo com dados do Ministério Público, 9 meses é o tempo médio de duração dos processos.

Tendo em vista poupar custos de deslocação dos sinistrados, dos representantes das seguradoras, administrativos e de funcionamento dos tribunais, a APS defende que, com base num livre acordo dos interessados, parte das situações de sinistros de incapacidades permanentes poderia ser resolvida extrajudicialmente, com depósito dos acordos no Fundo de Acidentes de Trabalho que garantiria respetivo

“controlo de conformidade”. Um caminho já preconizado na Resolução do Conselho de Ministros 172/2007, de 6 de novembro, alínea m), que, diga-se, nunca foi concretizada, que dispensava “a necessidade de apresentação de ação judicial” quando existisse acordo e assegurando sempre o acesso aos tribunais “em caso de conflito”.



Adeus ao dístico no para-brisas do automóvel

7,5 milhões de veículos seguros e a obrigatoriedade, por parte das seguradoras, da emissão e envio do certificado internacional de seguro (carta verde) e do dístico, feita em função dos períodos de fracionamento do respetivo prémio, ao tomador do seguro. É esta a atual realidade em Portugal.

Dar um passo no caminho da digitalização com a introdução de um novo paradigma de ação para o seguro automóvel — carta verde e dístico — encerra a terceira proposta do setor.

Este caminho permitiria a supressão de emissão em papel e a entrada na via digital, total ou parcial, tendo em vista a poupança de papel, tintas e toners de impressão e de outros custos, para além do ganho ambiental que advém dessa poupança.

Por outro, em alternativa, como medida intermédia, a APS vê com bons olhos uma alteração legislativa que permita que o dístico/vinheta e carta verde chegassem ao tomador do seguro em formato eletrónico, digital ou suporte eletrónico de dados. Por um lado, a APS defende que a obrigatoriedade de emissão sistemática do certificado internacional de seguro como meio comprovativo deve ser substituída pela autorização de consulta por parte das forças policiais do ficheiro de matrículas residente quer na Autoridade de Supervisão de Seguros e Fundos de Pensões, quer na Associação Portuguesa de Seguradores.

DANO CORPORAL: A INDEMNIZAÇÃO DAS VÍTIMAS DE ACIDENTES EM DEBATE

As indemnizações devidas às vítimas de acidentes, dos quais resulte a morte ou lesões corporais, e que sejam geradores de responsabilidade civil reuniu seguradores, juizes e académicos e organizações num debate sobre Dano Corporal.

A reflexão sobre o tema do dano corporal, levada a cabo no Centro Cultural de Belém, numa conferência com a coorganização da APS e das Faculdades de Direito das Universidades de Lisboa e de Coimbra, envolveu para além da perspetiva académica e judicial, a visão de seguradores, do Instituto Nacional de Medicina Legal e Ciências Forenses, da Prevenção Rodoviária Portuguesa, e de representantes do Conselho de Indemnização das Vítimas de Incêndios, entre outros.

Ao olhar para os elevados números da sinistralidade rodoviária, os oradores procuraram responder em que medida essa sinistralidade se repercute no volume de indemnizações pagas pelas empresas de seguros, e analisar se essa sinistralidade tem reflexos nos níveis de litigância judicial.

Por outro lado, o Estado português tem vindo a ser chamado a assumir o pagamento de indemnizações a vítimas de catástrofes (incêndios) que assolaram, recentemente, o território nacional. Aferir se os critérios que têm vindo a ser seguidos nas indemnizações pagas nesses casos, se harmonizam com os que são seguidos quando se trata de vítimas de acidentes de viação, mereceram igualmente amplo debate.

As diferenças na abordagem que o sistema judicial e o sistema extrajudicial adotam quando se trata de indemnizar as vítimas, a existência, ou não, de uma prevalência da indemnização de danos patrimoniais face aos não patrimoniais, a ponderação do contexto socioeconómico dos lesados na determinação das indemnizações devidas, a dualidade de tabelas de avaliação do dano corporal, uma para o direito civil e outra para acidentes de trabalho e em que medida devem ser harmonizadas e atualizadas e as vantagens da objetivação dos critérios de indemnização, serviram igualmente como temas em discussão durante a conferência “Indemnização do Dano Corporal”.



EUROPEAN CUSTOMER SATISFACTION INDEX PORTUGUESES REFORÇAM CONFIANÇA NAS SEGURADORAS

Seguradoras consolidam liderança no Índice Nacional de Satisfação do Cliente no setor financeiro e ocupam 2.ª posição no ranking geral, a apenas 0,02 pontos do setor líder.

As seguradoras consolidaram, em 2018, a liderança no Índice Nacional de Satisfação do Cliente no segmento relativo ao setor financeiro.

No posicionamento nacional, os Seguros ocupam a 2.ª posição, apresentando um índice médio de satisfação de 7,57 pontos (num máximo de 10), somente a 0,02 do líder geral, Gás em Garrafa (Energia), de acordo com o estudo *European Customer Satisfaction Index* (ECSI — Portugal 2018), um sistema de medida da qualidade dos bens e serviços disponíveis no mercado nacional e que completa, em 2019, 20 anos a medir a satisfação dos portugueses.

Elaborado pelo Instituto Português da Qualidade, a Associação Portuguesa para a Qualidade e a Nova Information Management School - Universidade Nova de Lisboa, este estudo conclui que os consumidores manifestam-se mais satisfeitos com as seguradoras do que, por exemplo, com o setor dos combustíveis, a banca ou as telecomunicações.

Uma liderança de confiança a que não é alheio o investimento que tem vindo a ser reforçado por parte das seguradoras em formação, informação, ações de educação financeira e em tecnologia.

Imagem, Expectativas, Qualidade Apercebida, Valor Apercebido, Satisfação, Resolução das Reclamações, Confiança e Lealdade foram os indicadores do modelo utilizado neste estudo no qual foram entrevistados, em média, 250 clientes de cada uma das 11 seguradoras participantes o que perfaz 2732 entrevistas realizadas.

O setor apresenta as suas maiores valorizações médias nos índices de Qualidade Apercebida (8,00 pontos), de Imagem (7,90 pontos) e de Confiança (7,86) pontos.

Exclusividade, contacto presencial ou mediador e com seguro Automóvel e Habitação. O perfil de cliente

Quase metade dos clientes são exclusivos de uma seguradora, contactam-na, habitualmente, de forma presencial (46,4%), sendo que o mediador/corretor de seguros é o canal privilegiado de contacto com a seguradora para a maioria dos clientes do setor (59,7%).

As conclusões são extraídas do estudo ECSI que traça um perfil do cliente das seguradoras.

Optam maioritariamente pela subscrição do Seguro Automóvel (67,1%) e MR Habitação (45,2%). Quem tem seguro de Vida indica que este surge associado ao Crédito à Habitação. Nos seguros de Saúde, para além de utilizarem a rede convencionada, a maioria diz ser responsável pelo pagamento do prémio e que a família está abrangida. Por fim, cerca de três quartos dos clientes fizeram uma participação à sua seguradora no último ano, sendo que essa participação está relacionada com o seguro automóvel em 55,2% dos casos, e ao seguro de habitação, em 27% das ocasiões.

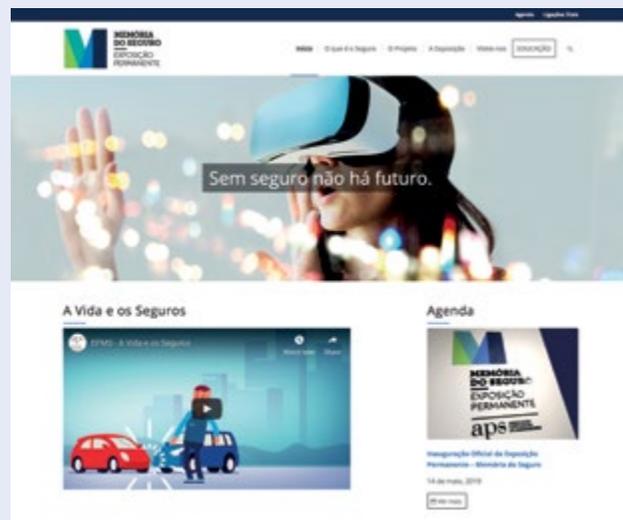
ASF: MARGARIDA CORRÊA DE AGUIAR NOMEADA PRESIDENTE. CALDEIRA CABRAL NA ADMINISTRAÇÃO

Margarida Corrêa de Aguiar, consultora do Banco de Portugal, sucede a José Almaça na presidência da Autoridade de Supervisão dos Seguros e Fundos de Pensões (ASF).

Manuel Caldeira Cabral, ex-ministro da Economia do atual Governo e atualmente deputado do PS, será vogal da administração da ASF.

Filipe Serrano, que já está em funções, manter-se-á na equipa do Conselho de Administração, de onde saem Nazaré Barroso, para além do presidente, cujo mandato terminou em 2017.

A antiga secretária de Estado da Segurança Social de Bagão Félix, durante o Governo PSD/CDS-PP de Durão Barroso, e presidente da Cidadania Social – Associação para a Intervenção e Reflexão de Políticas Sociais, bem como o ex-detentor da pasta da Economia (regressou ao parlamento a 15 de outubro de 2018) entram em funções no dia 17 de junho, segundo a Resolução do Conselho de Ministros n.80/2019, de 23 de maio.



A MEMÓRIA DIGITAL DO SEGURO

Exposição Permanente Memória do Seguro (EPMS) faz uma viagem no digital pela história dos seguros em Portugal.

Para além da presença física, a Exposição Permanente Memória do Seguro (EPMS) ganhou a eternidade no mundo digital.

No site www.memoriadoseguro.pt a primeira porta de entrada é feita pela importância dos seguros ao longo da vida resumido através de um vídeo – “A vida e os seguros” – com 1m30s de duração.

Para além dos *frames*, o livro “Seguros Cartoon Book”, projeto de autoria do cartoonista Augusto Cid para a companhia de seguros Império 1999-2000, ganha espaço de destaque neste testemunho intemporal e acessível em qualquer parte do globo.

O projeto que visa preservar e valorizar a história e o património e contribuir para a compreensão da atividade seguradora e da importância do seguro e das seguradoras na sociedade atual faz, no digital, uma viagem cronológica da história do seguro, expondo objetos em exposição.

Contempla ainda referências estatísticas sobre a representatividade dos seguros na sociedade e abre espaço à partilha e recolha de testemunhos e memórias sobre a atividade seguradora.

A componente didática encontra eco no “O que é o Seguro” que aborda os principais tipos de seguros.

Espaço ainda para a navegação nos serviços educativos, onde se promove, para utilização das escolas, os recursos didáticos de educação financeira da APS – em particular, a coleção de livros Seguros e Cidadania – e se declara, ainda, o compromisso internacional do setor segurador com a sociedade e o planeta.

As visitas à EPMS devem ser marcadas, previamente, através do preenchimento do formulário online na área “Visite-nos” do *website*.

COMMUNICATING OUR VALUE TO SOCIETY

2019 will be a vital year for our industry, which faces a number of challenges.

The first is institutional. The upcoming elections will change the composition of the European Parliament, perhaps drastically. Eurosceptic and anti-establishment movements have recently gained momentum across Europe, challenging the traditional centrist majorities. This could be reflected in the new Parliament and, if so, will require several parties to cooperate more strongly. This in turn could lead to compromises that are increasingly politically driven.

There will also be a new European Commission. Here again the question will be whether the new Commission will remain as politically driven as the current one, or whether it will focus on more technical issues, such as design and quality of regulation, and generally take a more moderate stand. A lot will depend on the new Commission President and the setup of the Commission College.

Traditionally, over half of the Members of the European Parliament (MEPs) change with each election. A key focus will therefore be introducing the new members of Parliament and the Commission to our industry, and the significant societal role that insurers play in Europe. It will be vital to inform EU policymakers of the huge contribution that our industry makes – and crucially – how their rules affect our ability to contribute and bring value to society and our customers.

The second challenge is to plant the seeds for further engagement on regulation in our industry.

Some new policymakers may know about the insurance policies we provide to protect European citizens and businesses. But will they recognise the value of our long-term savings and pension products? Or grasp the huge amount of long-term investments that we make and how they support the wider economy?

As such, building relationships and engaging in an effective dialogue with the new Parliament and Commission will be crucial. The impression that we make now will inform their approach to regulating our industry for the next five years and beyond. EU institutional changes also provide for an opportunity to raise awareness of what has worked in the past, and what could be improved.

Over the past few years we have noted that often there is insufficient time for the industry to implement agreed legislation. Technical details that are developed later often add an additional layer of complexity to this. In this context, we think that stronger political engagement is needed at EU and national levels instead of over-reliance on technical experts. This is the only way to ensure that the quality of legislation prevails over quantity.



Michaella Koller

DIRETORA GERAL
DA INSURANCE EUROPE

We must put forward the case to correct the mistakes of the past, while ensuring that any new rules are fit for purpose and deliver real value to consumers.

The third obvious challenge is the unknown effect of the UK's exit from the EU, what shape it will take and what this will mean for our industry and the EU as a whole. This should also become clearer in the course of the year.

2019 is therefore in many ways a fresh start: we need to make the most of it.



Ricardo Pinheiro Alves

DIRETOR DO
GABINETE DE ESTUDOS
DO MINISTÉRIO
DA ECONOMIA

POUPAR É URGENTE!

A taxa de poupança das famílias em Portugal está perigosamente baixa — pouco acima de 4% do rendimento disponível — por três razões principais.

Primeiro, **porque as pessoas geralmente não pensam no seu futuro a longo prazo** e ignoram os problemas que vão ter quando se reformarem. As Nações Unidas estimam que Portugal será em 2060 o segundo país mais envelhecido do Mundo, com 41% da população de 7,5 milhões de habitantes com mais de 60 anos. Como haverá menos pessoas a contribuir, quem se reformar nessa altura e não tiver poupado entretanto passará a viver com 30% do seu último salário, vendo-se repentinamente sem dinheiro para a saúde e outras despesas essenciais.

Segundo, porque **poupar é uma forma de financiar o investimento** que se faz na economia portuguesa. Se não há poupança, o investimento em novos empreendimentos e na substituição de equipamentos degradados fica limitado, e o seu financiamento terá de vir do exterior, aumentando a já enorme dívida que a economia portuguesa tem. Actualmente Portugal investe, em termos relativos, pouco mais de metade do que países como a Suécia ou a Suíça, estando assim a hipotecar o seu futuro.

Terceiro, **tudo o que não é poupado é consumido**, e o consumo tem uma forte componente importada uma vez que Portugal não produz em quantidade suficiente muitos dos bens de que necessita, e que os portugueses têm preferência por outros bens e serviços produzidos no exterior.

O aumento das importações e o aumento do financiamento externo conduziram-nos a três bancarotas nos últimos 40 anos, com graves consequências negativas em termos de desemprego, aumento da pobreza e retrocesso no desenvolvimento.

A partir daqui torna-se evidente que é urgente incentivar a poupança de longo prazo, existindo diferentes maneiras de o fazer.

A primeira é **sensibilizar** as pessoas para a necessidade de pouparem aumentando a sua literacia financeira. Por exemplo, os jovens portugueses que queiram garantir a estabilidade de rendimento após a reforma devem poupar cerca de 10% do seu rendimento mensal desde o início da sua carreira. E a utilização de depósitos ou de outros produtos de curto e médio prazo não são boas formas de poupar porque a reforma ocorre a longo prazo e porque as taxas de juro que remuneram o capital são inferiores à inflação, representando uma diminuição real do nível de vida.

A segunda é **melhorar a informação** existente sobre os produtos de poupança, tonando-os mais transparentes e facilmente perceptíveis para quem realiza aplicações, eliminando custos de subscrição de poupança a longo prazo e simplificando as comissões cobradas.

A terceira é **diversificar as formas de acesso** a instrumentos de poupança, incentivando os empregadores a complementarem mais o esforço dos seus funcionários através de uma política de contribuição definida para fundos de pensões abertos, facilitando a retenção de trabalhadores qualificados, mantendo a estabilidade dos quadros de pessoal e contribuindo para uma relação de trabalho estável que promove a produtividade e a segurança.

A quarta é **alterar os incentivos** existentes para a poupança sem desequilibrar as contas públicas, quer autonomizando as deduções à colecta para a poupança de outras despesas como a saúde ou a educação, quer aumentando os limites de benefício fiscal com valores maiores para os mais jovens reduzindo as taxas de retenção ao longo da duração da poupança.

A quinta é **dinamizar o mercado de arrendamento** uma vez que o principal instrumento de poupança em Portugal é a compra de habitação. Habitualmente é dado por adquirido que o valor das casas nunca cairá, mas se considerarmos que existem 6 milhões de casas em Portugal e que a população residente pode baixar de 10,5 para 7,5 milhões de habitantes numa geração, a menor procura poderá levar a uma queda generalizada do valor das casas, pelo que o arrendamento pode ser uma fonte de rendimento alternativa para os reformados.

A urgência em poupar está demonstrada. O que espera, caro leitor?

Nota: o texto reflecte apenas a opinião do autor



Paulo Portas

EX VICE
PRIMEIRO-MINISTRO

BREXIT MEANS BREXIT?

Ao fim de três anos nem o Reino Unido saiu da UE nem os britânicos conseguiram entender-se sobre o que querem do Continente. Dos dois lados do canal são evidentes os sinais de cansaço; no cenário mais razoável os britânicos acabarão por sair sem glória e com uma negociação em aberto e permanente com Bruxelas nos próximos anos.

Haveria muitas lições a aprender de um processo tão oblíquo (e incompetente). Sublinho três.

Primeiro: é melhor pensar duas vezes antes de convocar referendos. Não por aristocrática indiferença pela democracia direta, mas por uma razão prosaica: questões complexas raramente cabem num boletim de voto que só oferece duas opções (sim ou não). Do voto resultou a vontade de sair, mas daí não se segue que alguém saiba com autoridade como se sai e em que novo ponto se fica. Os referendos – ao contrário das eleições parlamentares onde candidatos e programas respondem pelas consequências – não são sindicáveis. A melhor democracia parlamentar do Ocidente colapsou na busca incessante do que quer dizer ‘Brexit means Brexit’.

Segunda lição: é perigoso fazer o contrário do que pensamos. Uma das razões menos citadas (por pudor) deste fracasso da classe política do Reino Unido é que, para além da confrangedora mediocridade desta safra de dirigentes, nenhum dos líderes está a agir de acordo com o que pensa. A senhora May votou por ficar na UE; o senhor Corbyn votou – provavelmente – por sair da UE. Mas estranhamente a senhora May dirige o governo responsável por concretizar a saída e o senhor Corbyn lidera o Partido mais favorável à permanência. Não fazer o que se pensa dá nisto: já não saber o que se faz.

Terceira lição: Nações complexas não se desvinculam unilateralmente. Foram em grande medida os ingleses que quiseram o divórcio; por vontade de escoceses, irlandeses e galeses o Reino Unido ficaria na União. Na negociação com Bruxelas estas subtilezas tornaram-se gritantes: para o Reino Unido sair, a Irlanda do Norte tem de ficar, pelo menos em parte. E se o Reino Unido quer deixar a Europa, a Escócia arranhou bom argumento para ameaçar de novo deixar o Reino Unido: ser europeia. Com o Brexit a UE não se dividiu, mas já o Reino Unido está longe de poder dizer o mesmo...

Esquecemo-nos depressa que Londres era a única potência europeia com um regime bastante livre na UE: não estava no Euro nem em Schengen e usava o poder dos 28 no que mais lhe convinha e o poder do antigo Império no que lhe interessava. Em boa medida à inteligência estratégica da senhora Thatcher devem esse estatuto – *one feet in, one feet out*. Quiseram tudo e um par de botas e agora o Reino Unido – para manter o comércio que é a sua religião laica – terá provavelmente de aceitar liberdades alheias que não queria e jurisdições comuns que não tolerava. É pouco para o sonho de viver finalmente livre e só na era global (mas sem Império Britânico, detalhe que escapou aos eleitores do Brexit). Não é o fim do mundo, mas está longe de ser o princípio de uma vida nova.

academia
portuguesa de seguros



2019

CURSO DE QUALIFICAÇÃO DE AGENTE DE SEGUROS, CORRETOR DE SEGUROS, OU MEDIADOR DE RESSEGUROS

RAMOS “NÃO VIDA” E “VIDA”

RAMOS “NÃO VIDA”

RAMO “VIDA”

Este curso visa proporcionar ao formando a qualificação necessária para o exercício da atividade de Agente de Seguros, Corretor de Seguros ou Mediador de Resseguros: forma de funcionamento da atividade seguradora, o seu enquadramento jurídico, os conceitos gerais de seguros, o branqueamento de capitais, o resseguro, e o âmbito do funcionamento dos principais ramos e modalidades.

Curso reconhecido pela ASF - Autoridade de Supervisão de Seguros e Fundos de Pensões de acordo com o disposto no n.º 4 do artigo 13.º do regime jurídico de distribuição de seguros e de resseguros, aprovado em anexo à Lei n.º 7/2019, de 16 de janeiro, e no n.º 18.º da Norma Regulamentar n.º 17/2006-R, de 29 de dezembro.

MAIS INFORMAÇÕES EM APSEGUADORES.PT/ACADEMIA



aps ASSOCIAÇÃO
PORTUGUESA
DE SEGURADORES