



Seguros & Cidadania


E DEPOIS DA PANDEMIA...





 Siga-nos:
www.apseguradores.pt

 Para ver e fazer download desta revista online aceda às Publicações Periódicas, no site da APS.

 Publicação
Rua Rodrigo da Fonseca, 41
1250-190 Lisboa

Design e paginação
Zincodesign

Tiragem
online

Depósito Legal
440692/18

maio 2021

04. EDITORIAL - ALEXANDRA QUEIROZ, DIRETORA GERAL DA APS

01. INSTITUCIONAL

- 06. GRANDE INQUÉRITO AOS COLABORADORES DAS EMPRESAS SEGURADORAS ASSOCIADAS DA APS SOBRE O IMPACTO DA PANDEMIA – PRINCIPAIS CONSEQUÊNCIAS NA VIDA DOS COLABORADORES E AS SUAS PERSPETIVAS PARA OS PRÓXIMOS ANOS
- 16. O PERFIL DO COLABORADOR DAS SEGURADORAS – CONHEÇA AS CARACTERÍSTICAS DO COLABORADOR-TIPO DO SETOR SEGURADOR.

02. DESTAQUE

- 18. COMO A PANDEMIA VAI MUDAR A VIDA DAS PESSOAS NO FUTURO – OPINIÃO DE ÁLVARO COVÕES, CARLOS CARREIRAS, LÍVIA FRANCO, MARGARIDA BALSEIRO LOPES, PAULO PEREIRA DA SILVA E SEBASTIÃO BUGALHO.
- 25. COMO A PANDEMIA ACELEROU EXPONENCIALMENTE A TECNOLOGIA E A REVOLUÇÃO DO 5G E O IMPACTO A NÍVEL INTERNACIONAL NO SETOR PÓS PANDEMIA – EMANUEL AGOSTINHO (ACCENTURE), CRISTINA GAMITO (DELOITTE); CARLA SÁ PEREIRA (EY), NUNO ESTEVES (KPMG), RUI NEVES (MCKINSEY), CARLOS MAIA (PWC) E JOÃO CARDOSO (LOVYS).

03. SEGUROS EM NÚMEROS

- 42. EVOLUÇÃO DE MERCADO EM 2020. PRODUÇÃO EMITIDA DE SEGURO DIRETO.

04. LITERACIA FINANCEIRA

- 44. PROGRAMA “EU E A MINHA REFORMA” DA FACM COM RESULTADOS MUITO POSITIVOS.
- 46. ANÚNCIO DOS VENCEDORES DO DESAFIO “SEGUROS E CIDADANIA”, EM PARCERIA COM A FUNDAÇÃO DR. ANTÓNIO CUPERTINO DE MIRANDA (FACM).

05. NOTÍCIAS

- 48. ECSI PORTUGAL 2020 – ÍNDICE DE SATISFAÇÃO DO CLIENTE COLOCA OS SEGUROS EM 2.º LUGAR DO RANKING
- 49. APS LANÇA SIMULADOR DO CÁLCULO DE RECONSTRUÇÃO DE IMÓVEIS HABITACIONAIS
- 50. PRINCIPAIS ACONTECIMENTOS DO SETOR SEGURADOR
- 52. CRONOLOGIA COVID-19

06. OPINIÃO

- 54. O FUTURO DAS RELAÇÕES UE/EUA - POR GERMANO ALMEIDA

Seguros & Cidadania



“O futuro não é um lugar para onde estamos indo, mas um lugar que estamos criando. Os caminhos não são os encontrados, mas os construídos. E essa construção muda tanto o realizador quanto o destino...”

Esta citação é a tradução livre da versão inglesa de um texto atribuído a Antoine de Saint-Exupéry, autor de “O Príncipezinho”, mas, também, atribuída ao político e filósofo americano John Schaar: “The future is not some place we are going, but one we are creating. The paths are not to be found, but made. And the activity of making them changes both the maker and the destination.” A citação inspirou a preparação desta edição da revista.

Quisemos tentar saber que caminho estamos a percorrer, quer nos seguros quer na sociedade em geral, e que mudanças pressentimos que estão e vão ocorrer e como irão condicionar as nossas vidas.

Entendemos que, para isso, seria importante dar o protagonismo da edição a todas as pessoas que trabalham nas empresas de seguros. Daí termos desafiado os cerca de 10.000 trabalhadores de seguros a responder a um inquérito sobre a forma como a pandemia afetou as suas vidas e como perspetivam o futuro. Quisemos dar-lhes voz porque são eles que, em boa parte, ajudaram a construir o caminho percorrido e vão fazer acontecer o futuro no setor segurador.

Tivemos uma adesão de 3060 pessoas, que partilharam connosco o seu sentir e a sua vivência deste período extraordinário.

Muito obrigado a todos os que participaram.

Todas elas, tal como a generalidade da população, viram a sua vida familiar, social e profissional, cultural e no plano do lazer, afetada pela pandemia. Mas, apesar dessa perturbação, mostraram uma marcante capacidade de adaptação à nova realidade e aos desafios envolventes, o que permitiu que as seguradoras, mediante o uso de procedimentos e meios proporcionados pela inovação tecnológica e contando com a criatividade e capacidade de gestão dos seus líderes e o profissionalismo dos seus colaboradores, continuassem a prestar um serviço de muito bom nível aos clientes e aos beneficiários dos seguros.

Prova disso são os resultados do estudo ECSI (Índice Nacional de Satisfação do Cliente), que também divulgamos nesta edição. De entre os 10 setores analisados, o setor segurador surge em segundo lugar no índice de satisfação dos clientes. Num ano tão atípico, como o de 2020, foi, sem dúvida, um excelente resultado.

O futuro da atividade perfila-se como promissor, ainda que desafiante, na perspetiva das consultoras às quais também damos voz nesta edição.

Quisemos, ainda, conhecer a visão de futuro de um autarca, de uma deputada, de um gestor, de um comentador político, de uma Professora e de um agente cultural.

Nas perspetivas de cada um, seja qual for o ângulo pelo qual o futuro é encarado, o seguro perfila-se sempre presente. Alterações Climáticas, Previdência e Segurança, Saúde, Envelhecimento, Riscos Catastróficos, Mobilidade, Ciberriscos, são, entre outras, áreas que, como sabemos, não dispensam uma resposta do setor segurador.

Termino, com mais uma frase que já ouvi várias vezes: “Interessa-me o futuro porque é o lugar onde vou passar o resto de minha vida.”

Por isso, se também se interessa pelo futuro não deixe de ler esta edição.

Boa leitura!



**Alexandra
Queiroz**

DIRETORA GERAL DA APS



GRANDE INQUÉRITO APS: O RAIO-X AO SETOR DURANTE A PANDEMIA

Elogios às políticas de Saúde e Teletrabalho, preocupação com a Economia e pedidos para que Saúde e a literacia financeiras entrem na agenda do setor. 3060 colaboradores de 70 seguradoras apontam ausência de eventos culturais e desportivos, assumem que a pandemia impactou bastante na vida recreativa, ganharam o hábito de cozinhar e só pensam em viajar quando a situação pandémica terminar.



A Saúde e a regulação do Teletrabalho foram as aéreas que mereceram uma resposta mais positiva por parte das políticas levadas a cabo pelo governo português desde o início da pandemia, em março de 2020.

No campo diametralmente oposto estão a Economia e o setor da Cultura, um dos mais afetados durante os sucessivos períodos de confinamento social e Estados de Emergência decretados.

Esta é uma das principais conclusões do Grande Inquérito da Associação Portuguesa de Seguradores (APS) realizado junto de 70 associadas. A grande maioria dos 3060 colaboradores que responderam a este inquérito lamenta ainda a falta de Eventos Culturais e Desportivos durante o ano em que a Culinária ganhou mais adeptos e entrou nos hábitos de uma larga maioria de indivíduos.

A palavra "Viajar" sobressai para memória futura. Está no topo das prioridades dos inquiridos para a primeira ação a fazer quando a situação pandémica terminar.

ECONOMIA SUSCITA PREOCUPAÇÕES

O estado da economia portuguesa concentra as preocupações de uma vasta maioria dos inquiridos. Pessimistas, consideram pouco favoráveis ou muito pouco favoráveis

as perspetivas económicas para os próximos dois anos, período que marcará o arranque do Plano de Recuperação e Resiliência (2021-2016).

Durante o mesmo espaço temporal, a maioria dos 3060 inquiridos no Grande Inquérito da APS apontam o Emprego como a área a necessitar de maior intervenção política, económica e social.

Restringindo-se às respostas à crise por parte da indústria seguradora em 2021, elegem a Saúde como área a promover nos próximos anos. Responsabilidade Corporativa e Social e Inovação, Investigação e Desenvolvimento ocupam os vértices da pirâmide.

A necessidade de reforço da literacia financeira da população, política ausente durante o último ano, e fortalecimento dos instrumentos de poupança, caminham em paridade com os desejos da esmagadora maioria dos colaboradores do setor segurador. Reforma e Saúde devem ser o principal destino desses instrumentos de poupança.

VIAJAR, ABRAÇAR E CONVIVER. OS GESTOS DA PÓS-PANDEMIA

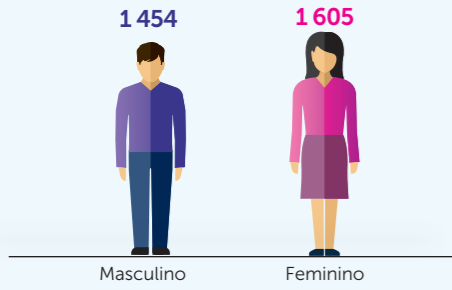
Os confinamentos decretados no seguimento dos Estados de Emergência, a imposição da telescola e a opção do teletrabalho, a restrição de convívios e de circulação, provocaram mudanças de hábitos e marcaram profundamente a vida e as relações humanas.

O impacto da pandemia do novo coronavírus no estilo de vida foi considerado "elevado" para a maioria dos inquiridos. No que diz respeito à Vida Recreativa, as consequências negativas são destacadas por uma esmagadora maioria dos colaboradores do setor dos seguros.

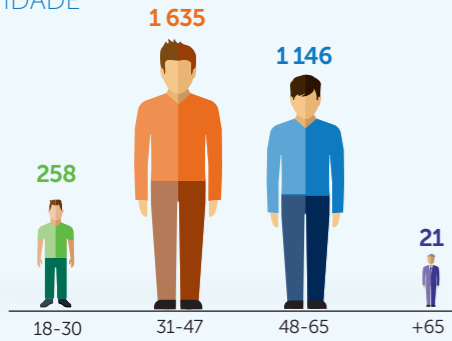
O sentimento de Menos Tempo para o Lazer e para as Tarefas Pessoais foi destacado pelos profissionais que responderam ao inquérito. Já no que diz respeito à parte Profissional, a classificação baixa para "moderado".

Nos relacionamentos com o "outro", uma larga maioria considera que a vivência durante a pandemia não aproximou as Gerações. No entanto, a preocupação das gerações mais jovens com as mais velhas saiu reforçada. Por fim, Viajar, Abraçar, Liberdade, Conviver/Socializar e Amigos são as palavras mais escolhidas pelos inquiridos no dia em que for decretado o fim da pandemia.

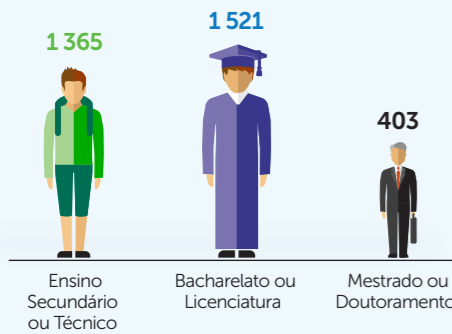
GÉNERO



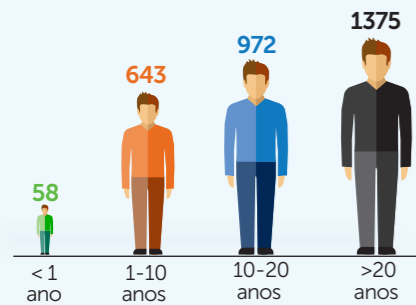
IDADE



HABILITAÇÕES LITERÁRIAS

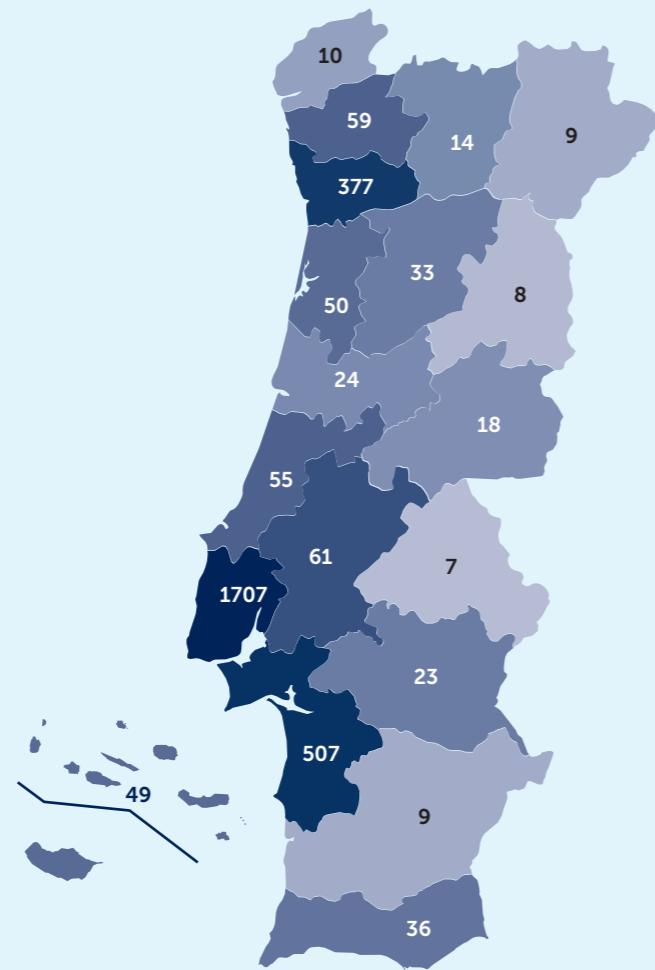


PERIODO DE COLABORAÇÃO

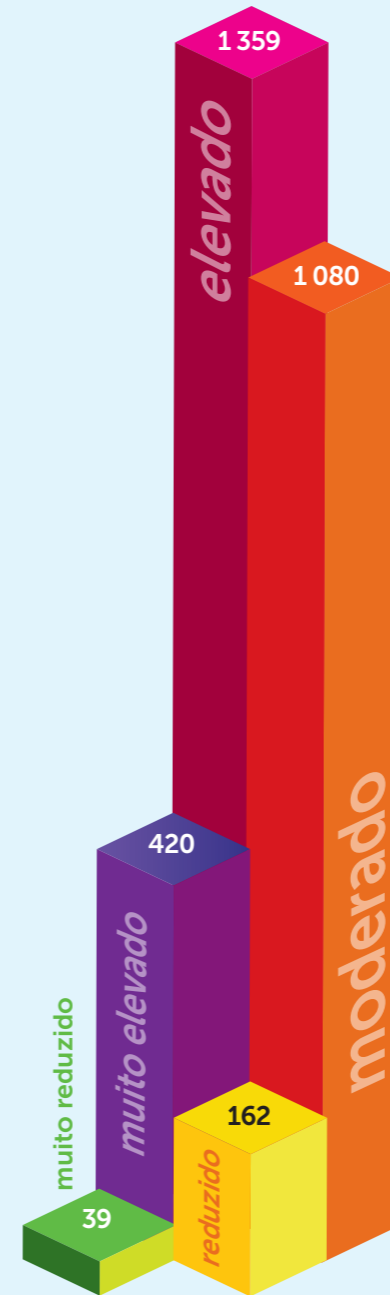


DISTRITO DE RESIDÊNCIA

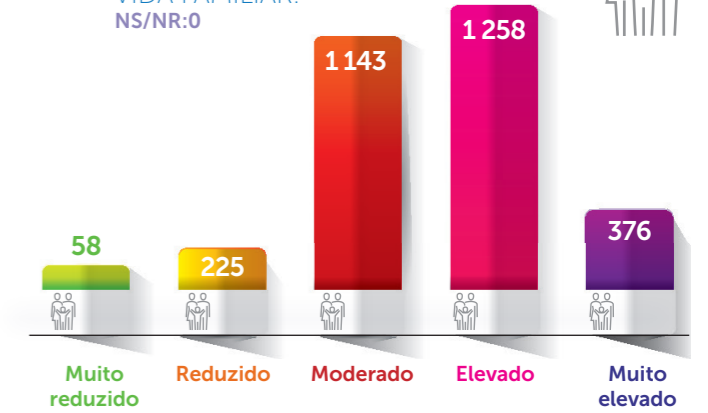
50	Aveiro	7	Portalegre
9	Beja	377	Porto
59	Braga	49	Regiões Autónomas Açores e Madeira
9	Bragança	61	Santarém
18	Castelo Branco	507	Setúbal
24	Coimbra	10	Viana do Castelo
23	Évora	14	Vila Real
36	Faro	33	Viseu
8	Guarda	4	NR
55	Leiria		
1707	Lisboa		



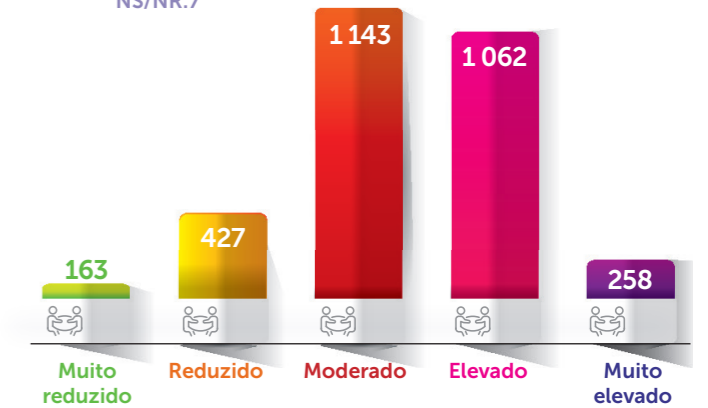
01 QUAL O GRAU DO IMPACTO DA PANDEMIA NO SEU ESTILO DE VIDA?



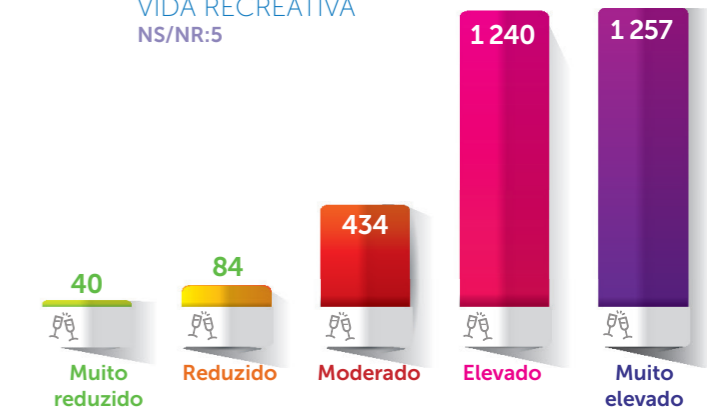
02 CLASSIFIQUE O IMPACTO DA PANDEMIA NA SUA VIDA FAMILIAR: NS/NR:0

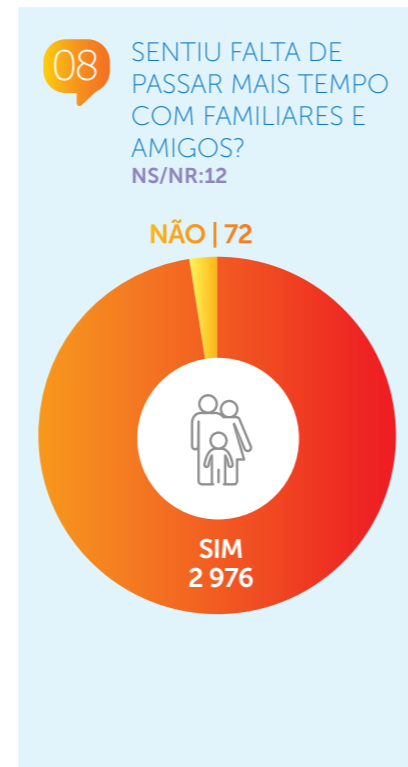
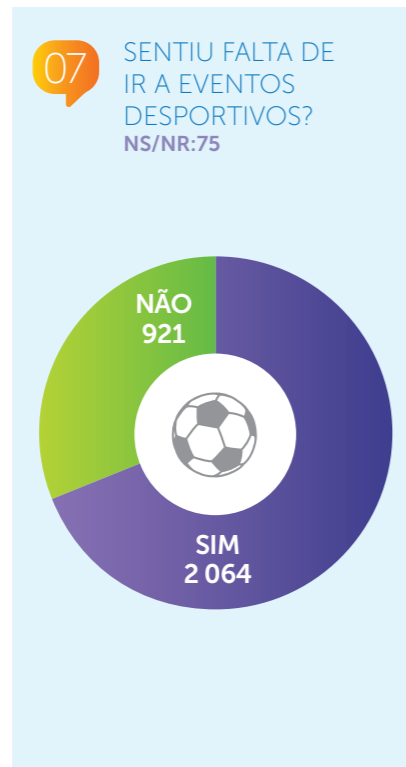
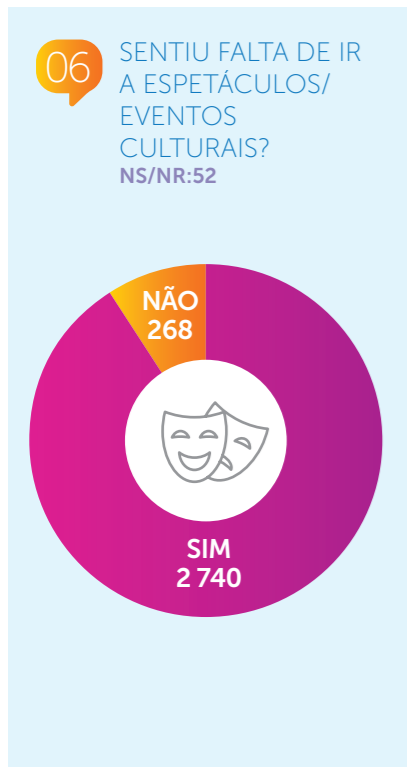


04 CLASSIFIQUE O IMPACTO DA PANDEMIA NA SUA VIDA PROFISSIONAL: NS/NR:7



05 CLASSIFIQUE O IMPACTO DA PANDEMIA NA SUA VIDA RECREATIVA NS/NR:5

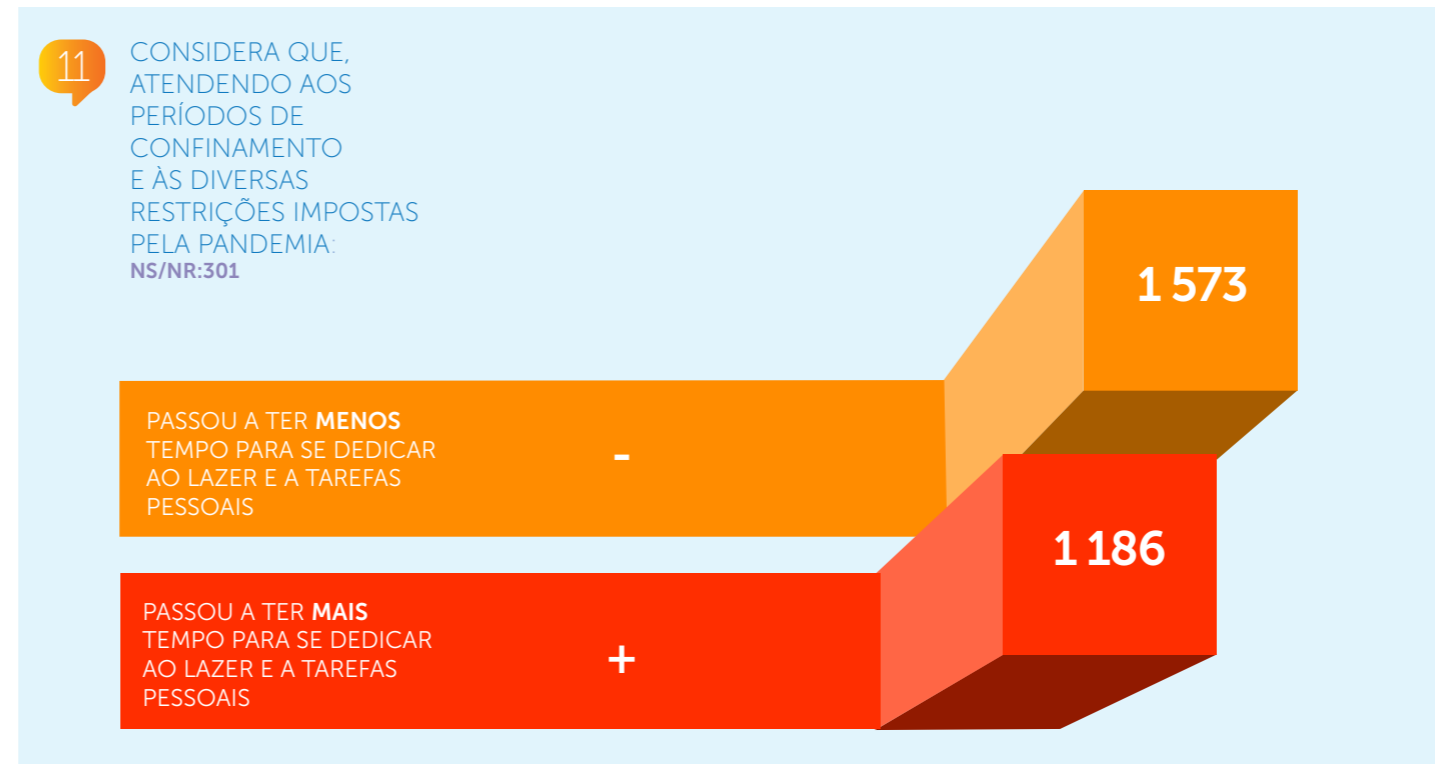
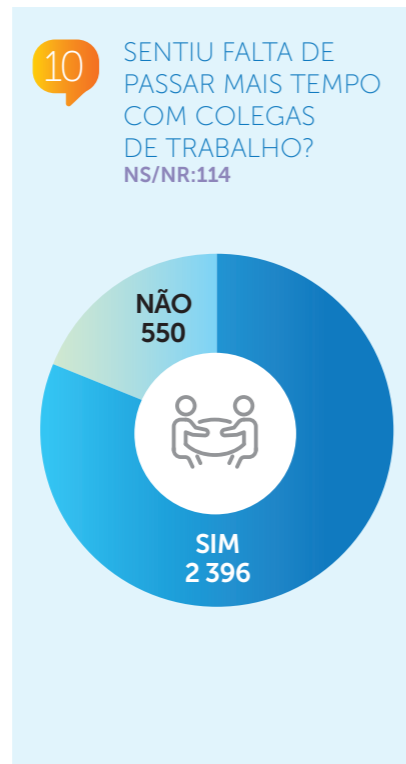
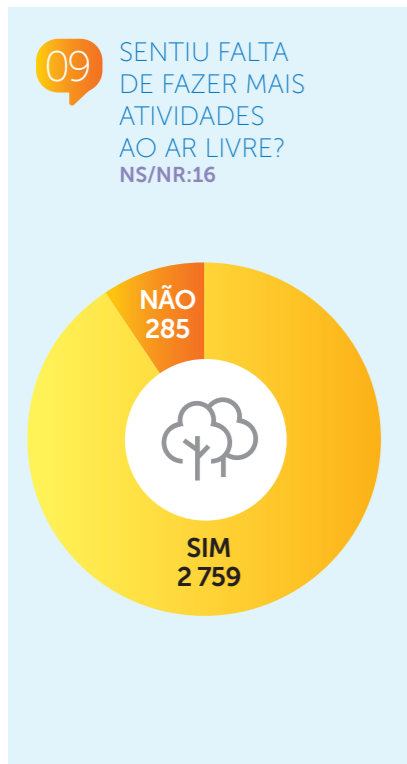
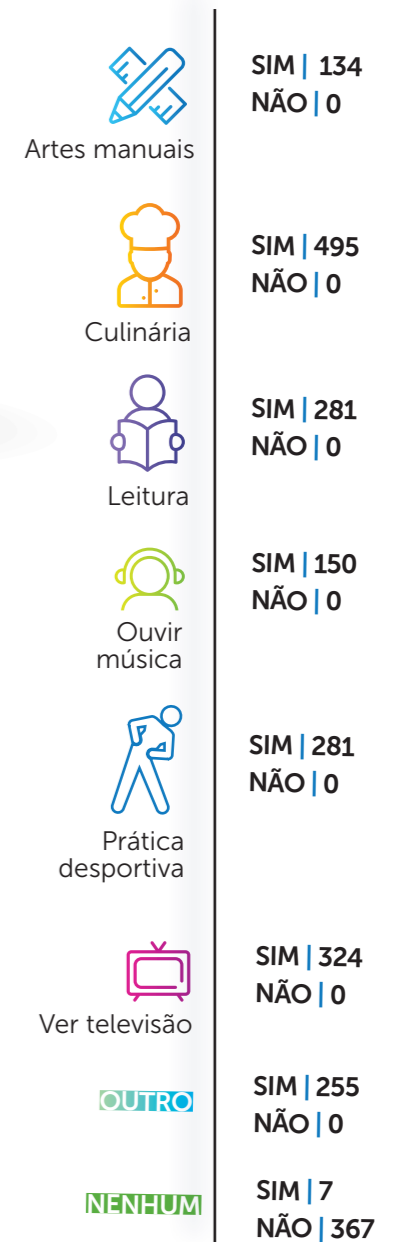


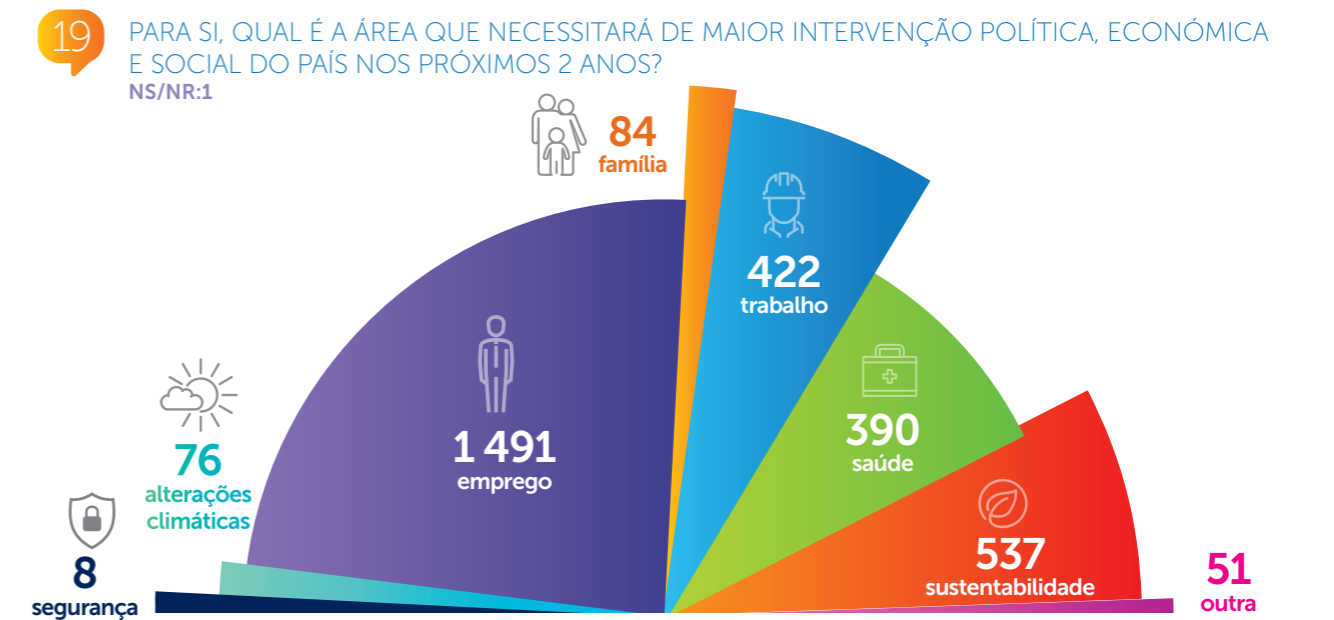
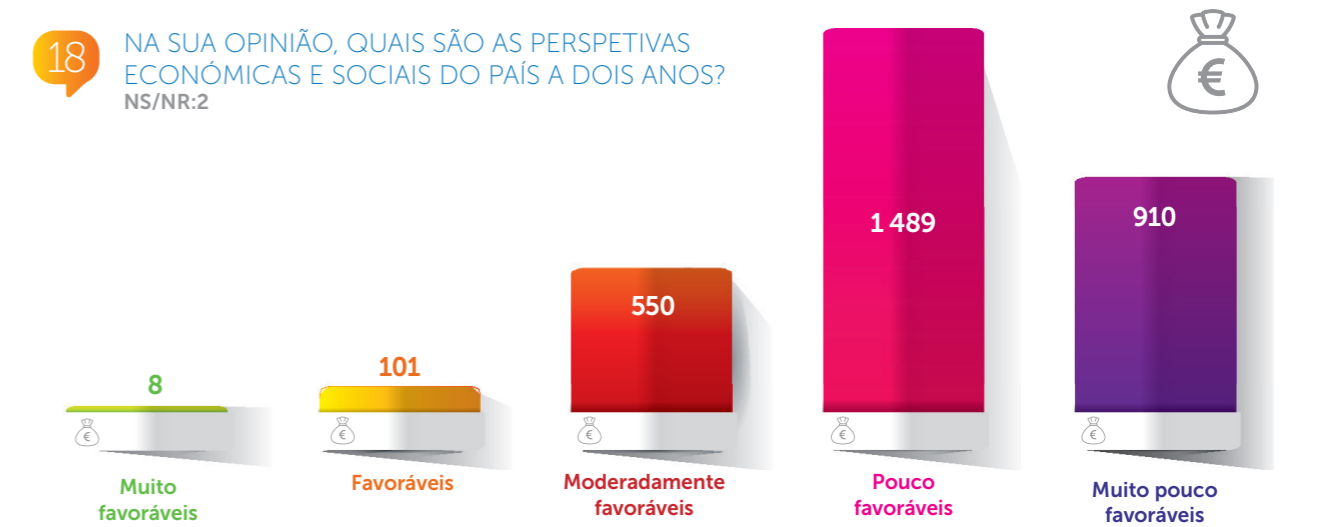


12 TENDO EM CONTA OS PERÍODOS DE CONFINAMENTO OBRIGATÓRIOS A QUE FOMOS SUJEITOS, GANHOU NOVOS HÁBITOS DE LAZER, EM CASA?
NS/NR:50



13 EM CASO AFIRMATIVO, DE ENTRE OS SEGUINTE HÁBITOS, QUAL AQUELE A QUE PASSOU A DEDICAR MAIS TEMPO?
NS/NR:673





20 NO QUE AO SETOR SEGURADOR DIZ RESPEITO, QUAL É A ÁREA QUE CONSIDERA QUE O SETOR MAIS DEVE PROMOVER EM 2021?
NS/NR:1

Boas práticas ambientais	135
Inovação e Investigação & Desenvolvimento	614
Literacia financeira	205
Poupança	334
Prevenção e Segurança	189
Responsabilidade Social e Corporativa	641
Saúde	836
Outra	105

21 QUÃO RELEVANTE É PARA SI QUE O SETOR SEGURADOR TENHA UMA RESPOSTA DIFERENCIADA EM PERÍODO DE PANDEMIA?
NS/NR:1

Muito relevante	1 167
Relevante	1 346
Razoavelmente relevante	425
Pouco relevante	70
Muito pouco relevante	51

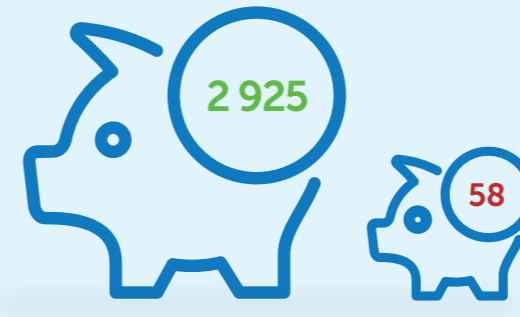
22 ACREDITA QUE A PANDEMIA, PELOS DESAFIOS QUE COLOCA AOS PORTUGUESES, DESENCADEOU A NECESSIDADE DE SE REFORÇAREM AS COMPETÊNCIAS E OS NÍVEIS DE LITERACIA FINANCEIRA ENTRE A POPULAÇÃO NACIONAL?
NS/NR:214



23 CONSIDERA QUE, NO ÚLTIMO ANO, OS PORTUGUESES REFORÇARAM AS SUAS COMPETÊNCIAS E OS NÍVEIS DE LITERACIA FINANCEIRA?
NS/NR:483



24 CONSIDERA QUE DEVEREM SER REFORÇADOS OS INSTRUMENTOS DE POUPANÇA?
NS/NR:77



SIM

NÃO

25 SE SIM, DESTINADOS A QUE FIM?
NS/NR:21



155 Educação



266 Habitação



1588 Poupança para a reforma



647 Saúde

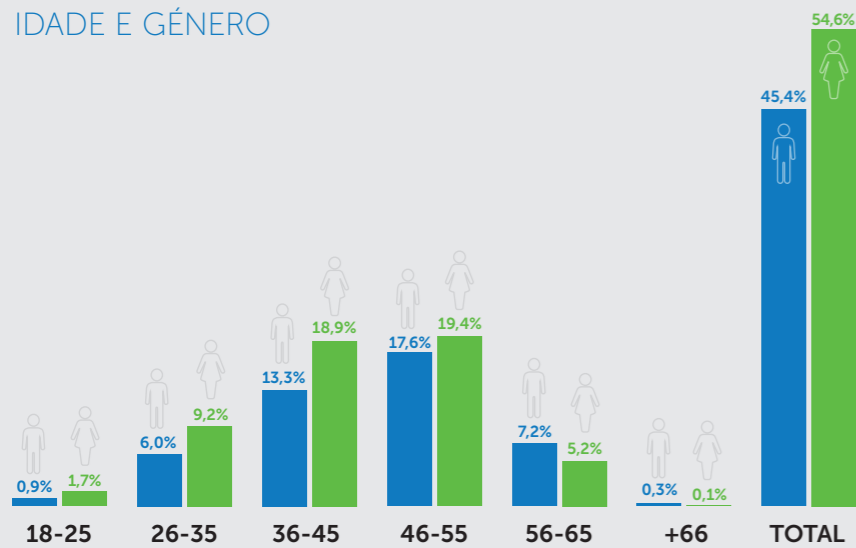
383 | Outro

26 QUE PALAVRA ESCOLHE PARA DESCREVER A PRIMEIRA COISA QUE GOSTARIA DE FAZER QUANDO A PANDEMIA ACABAR?
NS/NR:77

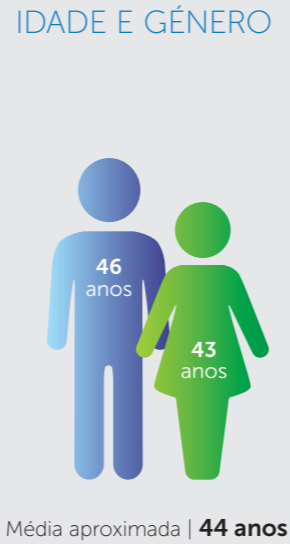


CARACTERIZAÇÃO DO PESSOAL DO SETOR SEGURADOR

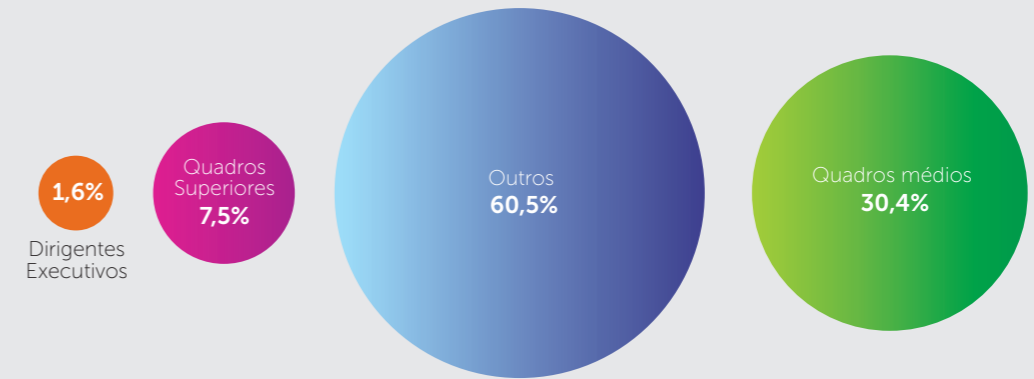
IDADE E GÉNERO



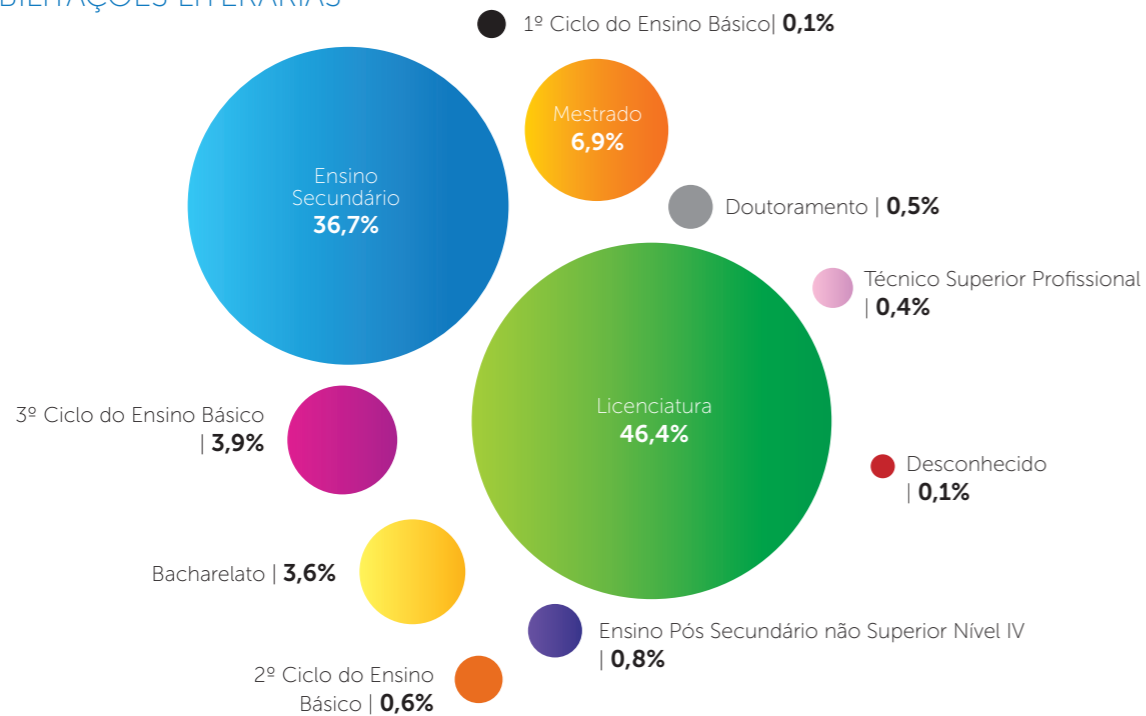
IDADE E GÉNERO



CLASSES PROFISSIONAIS



HABILITAÇÕES LITERÁRIAS



DISTRIBUIÇÃO GEOGRÁFICA

DISTRITO

- Ilha Terceira | 0,1%
- Aveiro | 1,0%
- Beja | 0,3%
- Braga | 1,5%
- Bragança | 0,3%
- Castelo Branco | 0,3%
- Coimbra | 1,0%
- Évora | 0,9%
- Faro | 1,0%
- Ilha das Flores | 0,0%
- Madeira | 0,4%
- Ilha Graciosa | 0,0%
- Guarda | 0,3%
- Ilha Do Faial | 0,0%
- Leiria | 1,0%
- Lisboa | 74,7%
- Ilha do Pico | 0,0%
- Ilha de São Miguel | 0,5%
- Portalegre | 0,1%
- Porto | 12,7%
- Santarém | 1,0%
- Setúbal | 1,0%
- Viana do Castelo | 0,4%
- Vila do Porto | 0,0%
- Vila Real | 0,4%
- Viseu | 0,8%

0,0% 74,7%



COMO A PANDEMIA VAI MUDAR A VIDA DAS PESSOAS NO FUTURO

Opinião de Álvaro Covões, Carlos Carreiras, Livia Franco, Margarida Balseiro Lopes, Paulo Pereira da Silva e Sebastião Bugalho.



Álvaro Covões

Diretor
Everything
is New

“JÁ ESTOU A PLANEAR 2023”

Álvaro Covões, diretor da Everything is New, acredita na realização de espetáculos em 2022, mas alerta para as dificuldades da logística. Da sua parte já está a trabalhar para o ano seguinte.

Álvaro Covões olha para os últimos 14 meses e antecipa os próximos tempos. “Estivemos numa prisão domiciliária. Quando sairmos vamos procurar a liberdade”, prevê. “O ser humano é animal de contacto. Gostamos de tocar e rir, ver a cara uns dos outros. Vamos dançar, sair para discotecas, concertos, restaurantes, centros comerciais e abraçar como nunca, aquilo que fomos privados, será o que mais iremos fazer”, assinala o diretor da Everything is New, empresa promotora de espetáculos.

“Será o ano da amizade e do amor”, garante, ao mesmo tempo que deseja que “a imunidade de grupo se consiga atingir este ano”, sustenta.

Deixa um aviso. “O mundo vai mudar. Ninguém sabe as consequências desta pandemia”, alerta. “Haverá empresas que vão desaparecer, profissionais que vão desaparecer. Quais os setores mais afetados quando atingirmos a dita imunidade de grupo, ninguém sabe”, deixa escapar o dirigente da Associação de Promotores de Espetáculos, Festivais e Eventos (APEFE).

“No mínimo é um impacto de dois anos”, diz sobre o setor que esteve na linha de frente das restrições.

No segundo semestre de 2020 e primeiros seis meses do presente ano a música andou arredada dos palcos. “Se me perguntarem se os eventos se vão realizar, claro que sim, vão. São pessoas, artistas, técnicos, empresas, todos querem trabalhar e estão a planear que as coisas aconteçam”, sublinha.

Mas nem tudo passa pela vontade pessoal. No panorama internacional, atesta “que está tudo a ser agendado para 2022”, diz. Mas “temos os efeitos colaterais. Ver se as companhias de aviação conseguem viagens da América para a Europa”, adverte.

E mais. O responsável por alguns dos mais icónicos festivais de verão (NOS Alive) e diversos concertos, prevê “dificuldades para os artistas” nos próximos

tempos. Por uma razão. Em 2022, não há salas, não há logísticas, não é só querer fazer espetáculos”, avisa.

Abre o livro da parte que lhe diz respeito enquanto promotor de espetáculos. “Cancelámos, creio, quatro concertos. Adiámos muitos. E muitos foram adiados sem chegarem a ser anunciados”, desvenda. “Já estou a planear 2023”, informa



QUE CIDADE DEPOIS DA COVID-19?

A “Seguros e Cidadania” lançou-me o desafio em forma de pergunta: como é que serão as cidades no pós-pandemia? Tenho uma resposta honesta para dar ao leitor: não sei. O que eu sei - ou pelo menos intuo - é que conjunto de valores serão mais determinantes para o sucesso ou o fracasso dos territórios.

Com base na experiência de Cascais, identifiquei aqueles que me parecem os cinco valores essenciais para um futuro de prosperidade coletiva a partir da *pólis*.

Abertura. Os municípios são, hoje, os principais motores da inovação e da ciência, da educação e da cultura, do combate ao terrorismo e às alterações climáticas. São o músculo económico e o farol dos direitos e liberdades das nações. O século XXI consagrará a cidade como unidade política mais decisiva, da mesma forma que o século XX foi o tempo do Estado Nação e o século XIX a era dos impérios. Para que as cidades mantenham esta vantagem sobre todas as outras formas de organização política, importa restaurar a sua alma de abertura, tolerância e interdependência. Muitos dos que alinharam em derivas nacionalistas não o fizeram por radicalismo político. Pelo contrário. São apenas pessoas que sentem que o bem comum global deixou de funcionar para si. Para estes, o regresso ao soberanismo é uma inevitabilidade. Com as suas redes que não conhecem fronteiras, com as suas mini-sociedades de nações dentro de bairros ou freguesias, com as suas empresas, universidades e agentes culturais, as cidades são o melhor



Carlos Carreiras

Presidente da Câmara
Municipal de Cascais

antídoto para essa crescente tendência isolacionista. Uma predisposição de abertura ao mundo que nos confere uma vantagem incalculável.

“Figital”. O termo remete para a fusão do meio físico e digital nas nossas sociedades. O que os últimos meses mostram é que este é um caminho que não tem retorno. Na educação, na cultura, nos serviços, no consumo, tudo será uma mistura entre vivência no mundo físico e no mundo digital – ainda que a glorificação do teletrabalho seja claramente exagerada e esteja à nossa espera uma fatura demasiado alta a pagar (mas esse é outro debate). A cidade do futuro tem de criar a infraestrutura de suporte a esta nova realidade – decisiva para a afirmação internacional dos territórios – e ao mesmo tempo garantir que a tecnologia é motor de criação de oportunidades e da inclusão do maior número.

Resiliência. Como estão no nível de decisão mais próximo dos cidadãos, as cidades não podem fechar os olhos perante os problemas porque eles acabam invariavelmente por lhe bater à porta. Deste ponto de vista, há três níveis onde a resiliência é crítica: a resiliência social, no sentido de ter comunidades fortes, livres, independentes e não condicionáveis pelos poderes instituídos; a resiliência económica, tanto do ponto de vista da força e da diversificação do tecido económico, como do lado do Governo, com finanças saudáveis e contas certas; e, por último, a resiliência das instituições públicas.

Solidariedade. Com a pressão sobre os orçamentos nacionais a escalar, cada vez mais estarão nas cidades as respostas sociais que os Governos Centrais serão incapazes de oferecer com tempo, qualidade e constância. Qualquer autarquia de olhos postos no futuro tem de se equipar com as competências, com o talento e com os recursos para, sozinha ou com parceiros privados, do sector social e com organismos do estado central, criar soluções para os problemas das pessoas.

Sustentabilidade. A pandemia e os confinamentos obrigaram-nos a repensar o valor que damos aos espaços públicos e ao ambiente. A autarquia com maior horizonte de prosperidade é a que tiver mais e melhores espaços verdes públicos, as populações mais engajadas nas políticas ambientais e os agentes económicos mais socialmente responsáveis.

A covid-19 mudou as cidades. E mudou também as nações. A propósito da pergunta inicial deste texto,

convinha também refletir sobre o Estado que queremos no pós-pandemia.

Qual é o horizonte estratégico de Portugal? Onde queremos estar daqui por dez anos? Em que setores de atividade económica queremos ser melhores do que os melhores? E, sabendo que não pode fazer tudo para todos, quais são as funções das quais o Estado não pode demitir-se? Qual o nível de fiscalidade que estamos dispostos a suportar para ter esses serviços? E quais desses serviços podem ser deixados à iniciativa privada garantindo que ninguém é excluído?

Estas e outras questões deveriam ser objeto de profunda reflexão nacional. Não encontraremos respostas a todas estas perguntas nas autarquias. Mas, tal como no combate à covid-19, por terem dimensão laboratorial, as autarquias podem ensaiar soluções mais tarde aplicáveis no todo nacional.

Não sei como serão as cidades no pós-pandemia. Mas sei que as autarquias podem e devem ser o motor para a, coletivamente, acelerarmos na saída da crise.



O MESMO MUNDO, NO ENTANTO DIFERENTE

No que à política internacional diz respeito, o mundo pós-covid 19 será em grande parte igual a sempre. O interesse nacional, o dilema da segurança, a luta pelos equilíbrios regionais, a competição tecnológica e comercial entre as grandes potências e as vagas migratórias vão continuar a dominar o xadrez estratégico internacional. Todos estes elementos continuarão a ser enquadrados pela fenómeno que marca a nossa época – a globalização – e o desafio maior que lhe está associado: conseguir responder simultaneamente aos estrangimentos e ao potencial da interdependência. Neste âmbito, a rivalidade sino-americana é o principal factor a ter em conta.

E, porém, muita coisa está mudar também. Grande parte dessas mudanças já estavam, aliás, em curso antes da pandemia ter chegado. Só que, por causa dela, aceleraram e estão a transformar o modo como as nossas comunidades políticas se organizam e interagem entre si. O sinal mais evidente dessa alteração é o lugar prioritário que as dinâmicas associadas da digitalização económica e da resposta às alterações climáticas assumiram, sem exceção, nas agendas dos países. Outro sinal visível é o impacto extraordinário da cooperação no domínio do conhecimento científico e a sua rápida aplicação na indústria da biotecnologia. Só esta partilha aberta explica o facto de, um ano depois da erupção global do novo coronavírus, existirem várias vacinas para o seu combate, situação nunca antes vista na história da humanidade.

Há, portanto, boas razões para acreditar que, contrariamente ao que muitos anunciaram no início da crise sanitária, esta não desencadeou um processo de desglobalização. Antes, parece ter originado um movimento de globalização diferente do que experimentámos até agora: tudo indica que, se a experiência dos últimos meses continuar a ser levada a sério, a globalização tenderá a ser ambientalmente mais consciente, industrialmente mais prudente e socialmente mais respeitadora. Parafraseando o nosso Miguel Torga, é preciso recomeçar, nesse caminho duro do futuro, sem angustias e sem pressas (*Sísifo*, 1977).

Livia Franco

Professora e Investigadora,
IEP-Católica



**Margarida
Balseiro Lopes**

Deputada à Assembleia da
República

A OPORTUNIDADE

Mais de um ano volvido desde o início da pandemia, os impactos económicos e sociais são já brutais, quando ainda não é possível antecipar o dia em que acordaremos livres da ameaça do novo coronavírus. Da profunda alteração à nossa normalidade, a que fomos obrigados, a forma como vivemos como sociedade, provavelmente, não ficará igual.

Por essa razão, importa saber aproveitar as oportunidades que se subsumem ao mar de adversidades que estamos a enfrentar. Há duas áreas que são paradigmáticas: o mercado de trabalho e a Educação.

Os sucessivos isolamentos e confinamentos a que fomos sujeitos estão longe de nos entusiasmar, por ora, com a ideia de consagrar o teletrabalho como opção em definitivo, sobretudo nos casos em que há no agregado familiar dependentes em idade escolar. Mas a reabertura das escolas e o regresso à normalidade das nossas interações sociais poderão tornar mais apetecível esta modalidade de trabalho, na perspetiva até de promover uma melhor conciliação entre a vida familiar, pessoal e profissional e de aumentar a qualidade de vida de pessoas e famílias.



Mas é na Educação onde as mudanças podem verdadeiramente impactar. A Escola analógica teve, por força das circunstâncias, de se tornar tecnológica em apenas alguns dias. Esta emergência tornou clara a desigualdade de oportunidades que grassa no nosso país, com crianças sem acesso a computadores e a internet, fatalidade que nalguns casos ainda não foi superada. Se é verdade que é imperioso o regresso presencial às salas de aula, também o é a necessidade de doravante aproveitar as potencialidades das novas tecnologias nos processos de ensino e aprendizagem. É essencial que o regresso à normalidade na Educação não signifique que a Escola volte a ser exatamente o que era antes da pandemia. O acesso a conteúdos pedagógicos digitais, o aproveitamento de plataformas complementares ao ensino presencial e as potencialidades que as novas tecnologias representam para tornar a Escola e o Ensino mais atrativo são realidades que se devem consolidar no nosso sistema educativo. Esta é a oportunidade que, garantidamente, não podemos perder.

UMA MARCA GERACIONAL E UM ACELERADOR DE DECISÕES

“A pandemia vai deixar marcas profundas porque será a experiência de uma geração”. O diagnóstico surge pela voz de Paulo Pereira da Silva, CEO da Renova. “Os meus avós falavam das guerras, marcou-os muito. A minha geração, e a dos meus pais, não tinha, até agora, nada que marcasse as nossas vidas. Vai ficar nas memórias”, antecipa o gestor para quem as restrições impostas pela COVID-19 levaram à descoberta da “importância dos afetos nas relações pessoais. Tocar faz-nos falta”, assume.

As marcas que a pandemia deixará dependerão muito da forma como afetou a vida de cada um. “Uma criança vai achar que teve aulas no computador em casa, com mais liberdade e com pais a trabalharem ao seu lado, como pode ser algo horrível para quem ficou sem emprego”, discorre.

De forma abstrata e sem priorizar qual a mais importante, acrescenta outras duas consequências extraídas da crise sanitária.

“A aceleração na área do mundo digital, a todos os níveis, nas empresas, no comércio, na vida, aulas e viagens veio para ficar”, frisa Pereira da Silva. “O mundo acelerou muito, mais do que se tivesse sido de outra maneira, saltámos muitos anos”, sublinhou, um salto com “consequências boas e más”, salienta.

Hoje, “somos obrigados a tomar decisões com mais rapidez”, acrescenta o presidente da Renova. “Da ciência aos governos, as empresas, nós, na nossa vida, somos obrigados a tomar decisões em cima da hora, por vezes, sem saber as consequências”, atira.

A aceleração que, no entanto, pré-existe ao momento atual, “tem muito a ver com o facto de começarmos a gerir fenómenos complexos”, uma complexidade em crescendo. “As coisas não são pretas e brancas e teremos que tomar decisões antes de estarem totalmente estudadas”, aponta. “Temos de aprender a gerir fenómenos complexos e isso implica decisões muito rápidas. Temos que ver isso com tranquilidade, habituarmo-nos sem ser um drama”, recomenda.

As mudanças bruscas podem “criar um maior fosso entre quem se consegue ou não adaptar”, reconhece, mas terá de ser olhado como uma oportunidade. “Exigirá gente flexível e fluidez nas decisões, pessoas com mais formação e com capacidade dentro das empresas, para gerir a informação, a big data”, anota.

Engenheiro físico de formação académica, Paulo Pereira da Silva destaca ainda a importância da Ciência. “Uma coisa é a Ciência, apurar os factos. Não tem de tomar decisões políticas. Isso cabe aos políticos”, delimita. “Se calhar, há pessoas na ciência que gostam de tomar decisões e entram na política e há pessoas na política que usam a ciência como desculpa. São coisas distintas”, atesta. “Uma coisa é analisar factos. São estes os riscos que sabemos neste momento. E depois os políticos e as democracias têm de tomar as decisões para o bem de todos. Mas separando as duas coisas”, observa.



Paulo Pereira da Silva

CEO Renova





**Sebastião
Bugalho**

Comentador político

UM NOVO REGIME

Nem sempre os homens decidem ou entendem o tempo da mudança que vivem.

O mundo depois da pandemia será dono de uma perceção mais acertada daquilo que mudou — e vem mudando — durante esta.

Na economia, na tecnologia, nos equilíbrios de poder entre nações, muito foi acelerado, mais do que transformado, no último ano. Já todos intuíamos que o século XXI seria dominado pelo embate entre os Estados Unidos da América e a República Popular da China. A mudança de presidente norte-americano e a crise sanitária global do coronavírus não vieram alterar essa noção; vieram confirmá-la em força.

É também assim naquilo que é português e europeu.

A União Europeia permanece indecisa entre ter uma voz na arena internacional — a Comissão Leyen anunciou-se como “mais geopolítica” — e manter as pontes comerciais e empresariais dos seus Estados-membros. Pensemos na proximidade alemã a Pequim e, do ponto de vista energético, a Moscovo, para entender que essa indecisão não vai a lado nenhum. Continuaremos, do ponto de vista continental, ao sabor do vento. E o fracasso em torno do processo de vacinação na Europa foi disso prova.

Por cá, pouco mudou, mas muito se confirmou.

Se olharmos para a política partidária, vemos como os blocos à esquerda e à direita, mesmo que hoje mais fragmentados, continuam a somar valores semelhantes aos de 2015, antes de tudo isto. A estratégia orçamental tem sido a mesma na última década, independentemente de quem governa: eliminação do défice, redução da dívida, captação de investimento. A saturação eleitoral dos partidos de poder tem que ver com essa continuidade programática, bem mais real do que os folclores ideológicos de parte a parte.

Então, afinal, o que vai mudar?

Tudo o que não depende de nós.

A Europa tornará banal o debate sobre modelos de perdão de dívida. O mundo tornará comum a discussão sobre acionistas estrangeiros em empresas antes nacionais. A península tornará inevitável a possibilidade de o Estado por dinheiro na banca.

Se estas mudanças de conversa afetarão a nossa política de modo a transformar o regime a que chamamos Terceira República?

Não é impossível.

COMO A PANDEMIA ACELEROU EXPONENCIALMENTE A TECNOLOGIA E A REVOLUÇÃO DO 5G E O IMPACTO A NÍVEL INTERNACIONAL NO SETOR PÓS PANDEMIA

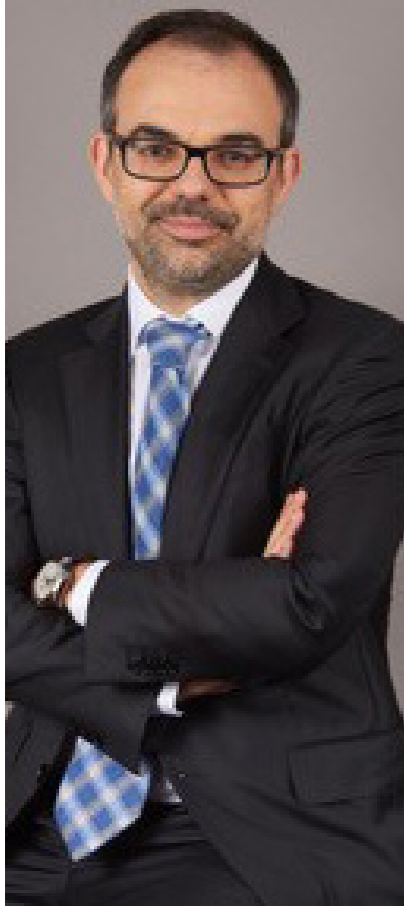
**Emanuel Agostinho (Accenture),
Cristina Gamito (Deloitte)
Carla Sá Pereira (EY),
Nuno Esteves (KPMG)
Rui Neves (McKinsey)
Carlos Maia (PwC)
João Cardoso (Lovys)**

A tecnologia do 5G e o pós pandemia trazem novas tendências e abrem novas oportunidades ao setor segurador. Seis consultoras analisam o futuro da indústria e uma start-up fala sobre o processo de digitalização em curso.

Que impacto pode a tecnologia do 5G trazer às seguradoras e que tipo de transformações, oportunidades e riscos acarreta essa transformação digital? Que tendências no pós pandemia no setor nas áreas da saúde, mobilidade e trabalho poderemos esperar? Qual a relação com o cliente e a distribuição e que futuro para o negócio?

Accenture, EY, Deloitte, KPMG, McKinsey e PwC deixam o seu testemunho à Seguros&Cidadania.

Por fim, a Lovys, uma startup portuguesa, operou a partir de França, uma revolução na subscrição dos produtos. Uma netflix criada por esta insurtech.



A PANDEMIA TEVE UM IMPACTO TÃO GRANDE NAS NOSSAS VIDAS, QUE A INDÚSTRIA SEGURADORA RAPIDAMENTE SE ADAPTOU ÀS EXPECTATIVAS QUE OS CONSUMIDORES TINHAM SOBRE O SEU PAPEL

Emanuel Agostinho | Accenture

Director na área de Strategy & Consulting, Accenture Portugal

Emanuel Agostinho, Accenture Portugal, numa curta entrevista à Revista Seguros & Cidadania analisa o impacto da pandemia da covid-19 e do 5G e a digitalização no setor segurador. Destaca as alterações de comportamento do consumidor e as oportunidades da atividade, em áreas como a saúde, teletrabalho e mobilidade.

QUAL O IMPACTO QUE O 5G PODE TRAZER ÀS SEGURADORAS E QUE TIPO DE TRANSFORMAÇÕES OU ALAVANCAGEM PODE SER FEITO A PARTIR DESSA TRANSFORMAÇÃO DIGITAL?

O advento do 5G vem trazer a conectividade de forma ubíqua, não apenas às pessoas, mas fundamentalmente às "coisas". Penso que seja a internet das coisas (IoT -Internet of Things) finalmente a acontecer de forma fácil e com economias de escala. Para as seguradoras, creio que teremos os modelos de seguros conectados a funcionar de forma massiva e o pagamento por utilização, mas também a partilha de informação em troca de benefícios por parte dos utilizadores.

QUE OPORTUNIDADES E RISCOS SE ANTECIPAM E QUAIS OS MAIORES DESAFIOS?

A massificação dos equipamentos conectados, inserida num contexto profissional, permite um conjunto de possibilidades a quem produz equipamentos e, nesta perspetiva, cria concorrência. Mas também irá direcionar para colaborações mais próximas entre as seguradoras e outros setores criando um novo canal de distribuição. Há oportunidades e desafios para quem for proativo e com capacidade de imaginação.

NO PÓS-PANDEMIA, QUE SETOR PODEREMOS ESPERAR E QUE TENDÊNCIAS PODEREMOS OBSERVAR?

A pandemia levou-nos para um contexto que nasceu através de uma crise de saúde pública, com uma origem e consequências inicialmente desconhecidas, sendo que era de esperar que a procura por seguros de saúde aumentasse consideravelmente. Por outro lado, a segurança e a salubridade financeira foram também necessidades bastante valorizadas pelos consumidores individuais. É aqui que incide uma maior procura de seguros.

SERÃO ALTERAÇÕES MOMENTÂNEAS DE RESPOSTA OU ADAPTAÇÃO A UMA SITUAÇÃO OU, AO INVÉS, SERÃO UM NOVO PADRÃO QUE VINGARÁ, A PARTIR DE ENTÃO?

Terão o seu quê de momentâneo. Acreditamos que as tendências que irão prevalecer são as que já vem de trás com uma maior sustentabilidade e que estão relacionadas com a digitalização, maior utilização de dados e de modelos de negócio de ecossistemas (ligações entre várias empresas de serviços).

“A segurança e a salubridade financeira foram também necessidades bastante valorizadas pelos consumidores individuais. É aqui que incide uma maior procura de seguros”.

DE QUE FORMA ALTERA O PADRÃO DE COMPORTAMENTO DO CONSUMIDOR?

Os nossos estudos de comportamento do consumidor indicam que a pandemia está a acentuar comportamentos que já antes estavam latentes. No mercado dos seguros, ressalvo a importância na proteção das nossas vulnerabilidades adicionais neste mundo digital. Por exemplo, a rápida mudança para o teletrabalho a partir de casa originou uma preocupação acrescida com temas de cibersegurança.

COMO VÊ O FUTURO DA INDÚSTRIA SEGURADORA AO NÍVEL DO NEGÓCIO, DA DISTRIBUIÇÃO, DAS PRÓPRIAS ORGANIZAÇÕES, DA RELAÇÃO COM O CLIENTE?

A rápida digitalização, transversal a inúmeros setores, fez com que os consumidores fizessem uma transposição da sua vida para o ambiente online, com um período de tempo no ecrã muito maior do que alguma vez foi reportado.

A pandemia teve um impacto tão grande nas nossas vidas, que a indústria seguradora rapidamente se adaptou às expectativas que os consumidores tinham sobre o seu

papel enquanto aliado nas novas vulnerabilidades deste mundo digital. Daqui ressalvo os modelos de distribuição mais digitais, uma maior abertura à cocriação e a modelos de distribuição entre as várias empresas com outros setores, bem como a utilização de inteligência artificial para comunicar com os clientes.

ÁREAS COMO A DA SAÚDE, DA MOBILIDADE, DO TRABALHO PODEM SER OPORTUNIDADES PARA A ATIVIDADE SEGURADORA?

Claramente. Todos estes temas correspondem a necessidades que acontecem diariamente. Não só a evolução demográfica está a tornar alguns destes mercados mais apetecíveis, como também a pandemia criou um alerta maior nos consumidores para os temas relacionados com o teletrabalho, ecologia e mobilidade. Observo uma procura cada vez maior relacionada com temas como a saúde e bem-estar, mas também uma consciência de salubridade e resiliência financeira e ecológica, aumentando a procura por seguros de proteção à propriedade com uma lógica de preocupações cada vez mais presentes.

“No mercado dos seguros, ressalvo a importância na proteção das nossas vulnerabilidades adicionais neste mundo digital.... A rápida mudança para o teletrabalho originou uma preocupação acrescida com temas de cibersegurança”.



ESTUDO

THREE WAYS COVID-19 IS CHANGING INSURANCE INSURANCE CONSUMER STUDY PREVIEW: THE COVID-19 REPORT

Três pontos

- Com a pandemia Covid-19, a casa tornou-se um ponto fulcral da vida de quase todos. Trabalha-se de casa, estuda-se de casa, fazem-se compras a partir de casa. O aumento do tráfego e do uso do ambiente de computação doméstico está a fazer com que a segurança digital e a proteção de dados pessoais sejam já uma das principais preocupações dos consumidores. Aproximadamente três em cada quatro (76%) afirmam que gostariam de receber apoio para lidar com ameaças de cibersegurança. Mas, a maioria acrescenta que quer ser recompensada pelo bom comportamento, ou seja, mais de metade (53%) dos inquiridos estariam interessados num seguro de cibersegurança residencial no qual os prémios estivessem vinculados ao uso dos mais recentes softwares antivírus. Os Millennials e os consumidores mais jovens mostram-se particularmente interessados neste tipo de soluções.

- O valor atribuído ao custo financeiro de um serviço subiu de um quarto lugar em 2018 para o topo, sobretudo, através da percepção de consumidores desempregados e daqueles que experimentaram uma queda significativa nos seus rendimentos nos últimos tempos.

Este facto diz-nos que os consumidores estão cada vez mais sensíveis ao preço, tendo classificado o custo como o fator mais importante ao lidar com bancos e seguradoras. No entanto, os efeitos das mudanças climática e de alterações sociopolíticas estão a afetar os preços e os riscos na área dos seguros. Por exemplo, os preços da cobertura de propriedade podem aumentar em locais de maior risco e as seguradoras têm que estar prontas para explicar esse movimento de preços ascendente aos consumidores.

- Historicamente, os consumidores tendem a escolher uma seguradora e a ficar com ela ao longo do tempo. As taxas de retenção em toda a indústria permaneceram bastante estáveis, oscilando em torno de 85%. No geral, apenas 13% dos consumidores dizem que pretendem trocar de seguradora principal nos próximos 12 meses. Mas é importante reter que uma minoria significativa (12%) dos respondentes do nosso inquérito global afirmou que a sua seguradora não lhe forneceu o suporte de que precisava durante o COVID-19. E quase um em cada cinco (18%) afirma que a sua seguradora não comunicou de forma clara e eficaz a sua resposta à pandemia, mostrando-se descontentes com a mesma. Ou seja, as seguradoras não podem sentir-se demasiado confortáveis, pois quando comparados com grupos de consumidores mais velhos, os Millennials e outros consumidores mais jovens, dizem que pretendem mudar de seguradora nos próximos 12 meses. A preferência desta geração por canais digitais também os torna um segmento-alvo atraente para concorrentes com maior experiência no online.

“Os consumidores estão cada vez mais sensíveis ao preço”



O SETOR DOS SEGUROS NO PÓS-PANDEMIA SERÁ, CERTAMENTE, MAIS DIGITAL, MAIS ÁGIL E RÁPIDO, E, ACIMA DE TUDO, MAIS ABRANGENTE E RELEVANTE NA OFERTA DE PRODUTOS E SERVIÇOS

Cristina Gamito | Deloitte

Partner da Deloitte, Líder da indústria de Insurance

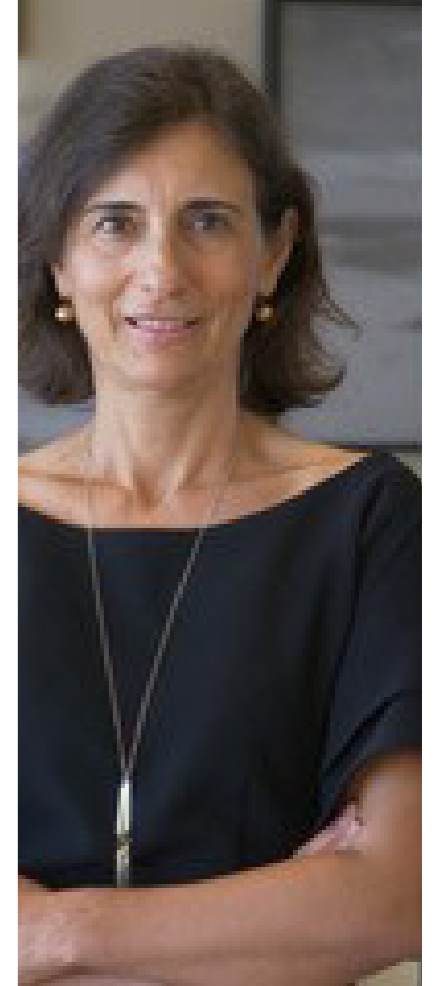
O 5G pode revolucionar a relação das seguradoras com o cliente e constituir-se como uma oportunidade de negócio. O pós-pandemia trouxe a digitalização, agilidade nas respostas e criação de ecossistemas, na opinião de Cristina Gamito, Partner da Deloitte.

QUAL O IMPACTO QUE O 5G PODE TRAZER ÀS SEGURADORAS E QUE TIPO DE TRANSFORMAÇÕES OU ALAVANCAGEM PODER SER FEITO A PARTIR DESSA TRANSFORMAÇÃO DIGITAL?

O impacto do 5G será transversal a todos os setores da economia portuguesa, e no que se refere ao setor segurador o potencial de disrupção é enorme, pois irá suportar uma transformação profunda em duas grandes dimensões: produtos e serviços disponibilizados e revolução da experiência de cliente.

No primeiro ponto, gostaríamos de sublinhar que quando falamos no impacto nos produtos e serviços desta tecnologia estamos a referir-nos a uma forte aposta na telemática, que irá impactar os mais diversos ramos de atividade, através de wearables, drones, sensores, entre outros. Este tipo de soluções irá permitir a hiperpersonalização da oferta das seguradoras, através da incorporação do estilo de vida dos clientes nos produtos, na aposta em soluções de pay-per-use e na criação de serviços que complementem a oferta tradicional. É, ainda, expectável que haja uma utilização do vídeo cada vez maior e, como tal, a telemedicina poderá ser uma das grandes beneficiadas, mas também, a foto partagem poderá ver o seu processo de digitalização acelerado.

Quanto à experiência de cliente existem tradicionalmente apenas dois pontos de contacto entre a seguradora e o cliente: o momento do pagamento da apólice e quando há um sinistro. Esta é uma das limitações típicas do negócio e, embora a indústria tenha feito um esforço elevado para melhorar a jornada do cliente, acreditamos que o 5G poderá ser um catalisador de uma grande revolução na gestão do cliente. Importa ainda salientar que, hoje em dia, o grau de satisfação dos consumidores é definido pelas experiências nos diferentes setores e, como tal, é normal compararem o seu grau de satisfação com a seguradora com o que têm com um banco ou com empresas como Amazon ou Netflix. Neste sentido, o 5G poderá munir o setor segurador das capacidades tecnológicas necessárias para poder revolucionar a experiência de cliente, através de uma alteração profunda do processo de subscrição e de resolução de sinistros, de acompanhamento do envolvimento do cliente com a seguradora, e também através de programas sofisticados de gamificação e de fidelização. Obviamente que todo o potencial descrito acarreta riscos de negócio e de cibersegurança que as companhias terão que gerir na sua atividade. É expectável que o próprio modelo de gestão das companhias tenha



“Acreditamos que o 5G poderá ser um catalisador de uma grande revolução na gestão do cliente”.

que evoluir para poder acompanhar os novos paradigmas de mercado.

Na Deloitte acreditamos que o impacto do 5G deve ser visto como uma oportunidade de negócio muito relevante para o setor segurador, uma vez que as empresas e os clientes procuram ecossistemas cada vez mais digitais, e isso significa que irão surgir novas oportunidades de desenvolvimento de negócio capazes de antecipar a resposta a riscos que tradicionalmente não coríamos e para os quais a oferta das seguradoras se deve redirecionar.

“É expectável que o próprio modelo de gestão das companhias tenha que evoluir para poder acompanhar os novos paradigmas de mercado”.

QUE SETOR PODEREMOS ESPERAR NO PÓS-PANDEMIA E QUE TENDÊNCIAS PODEREMOS OBSERVAR? SERÃO ALTERAÇÕES MOMENTÂNEAS DE RESPOSTA/ADAPTAÇÃO A UMA SITUAÇÃO OU, AO INVÉS, SERÃO UM NOVO PADRÃO QUE VINGARÁ, A PARTIR DE ENTÃO?

Como em quase todos os setores da vida económica e social, há um antes e um depois da pandemia. Na indústria dos seguros há, claramente, um conjunto de tendências que refletem novos padrões no setor.

A primeira tendência que identificamos é a emergência dos **canais digitais**. O que tinham sido evoluções tímidas e incrementais durante o período pré-pandemia, quer da parte das seguradoras quer ao nível da adesão dos distribuidores e clientes a estas plataformas, sofreu uma forte disrupção. A plataforma digital deixou de ser considerada como apenas um canal complementar focado na eficiência de processos. É necessário delegar mais capacidade e funcionalidades para gestão do ciclo de vida das apólices, e garantir soluções que permitam à rede de agentes utilizar os canais digitais como plataforma de vendas. Temos observado investimentos significativos na digitalização dos agentes, no lançamento de processos remotos e na criação de ecossistemas digitais que combinem funcionalidades relacionadas com

o seguro e com outros serviços.

A segunda tendência verifica-se na **forte agilidade** na resposta ao contexto de pandémico. As seguradoras lançaram, num curto espaço de tempo, processos inovadores na gestão de sinistros remotos (soluções de teleperitagem, pagamento imediato, etc.), na gestão da rede de agentes (programas de comunicação virtuais, revisão dos modelos de incentivos) e lançaram produtos e serviços novos (soluções de telemedicina, seguros com coberturas específicas para a pandemia). Num setor com empresas de grande dimensão e com elevado peso regulamentar, o aumento verificado de forma transversal na agilidade e rapidez de resposta é uma mudança de paradigma com efeitos no longo prazo.

E, por último, a terceira tendência, que já estava a acontecer no setor, mas que foi acelerada pela pandemia: a **criação de ecossistemas**. Esta surgiu quer através de parcerias com players de outros setores, quer através de investimento próprio das seguradoras. O desenvolvimento dos ecossistemas acontece não apenas como uma fonte de receita adicional, mas principalmente porque permite endereçar de forma mais abrangente as necessidades dos clientes, aumentar a captação de dados e conhecimento sobre os clientes, e aumentar a relevância das plataformas digitais. Como exemplos desta tendência, temos visto no mercado o lançamento de plataformas de serviços para casa, como canalização, serviços domésticos e a criação de propostas de valor para o segmento sénior combinando soluções de saúde, financeiras e de assistência ao domicílio.

O setor dos seguros no pós-pandemia será, certamente, mais digital, mais ágil e rápido, e, acima de tudo, mais abrangente e relevante na oferta de produtos e serviços. Os nossos estudos de comportamento do consumidor indicam que a pandemia está a acentuar comportamentos que já antes estavam latentes.

“Há um antes e um depois da pandemia. Na indústria dos seguros há, claramente, um conjunto de tendências que refletem novos padrões no setor”.

A TECNOLOGIA 5G PODE SER VISTA COMO UMA GRANDE OPORTUNIDADE PARA O MERCADO SEGURADOR

Carla Sá Pereira | Ernst & Young, S.A.

Partner Financial Services Consulting

Impacto no ramo Automóvel, revolução na Saúde e oportunidades no “novo normal” do modelo híbrido de trabalho são as previsões de Carla Sá Pereira, da EY.

QUAL O IMPACTO QUE O 5G PODE TRAZER ÀS SEGURADORAS E QUE TIPO DE TRANSFORMAÇÕES OU ALAVANCAGEM PODE SER FEITO A PARTIR DESSA TRANSFORMAÇÃO DIGITAL?

A tecnologia 5G irá permitir uma maior e mais rápida transferência de dados, e uma conectividade entre dispositivos sem precedentes, impulsionando o desenvolvimento e proliferação da internet of things (IoT). O desenvolvimento e proliferação do 5G e IoT irá seguramente, impactar a indústria seguradora. A disponibilidade de dados massivos, em tempo real, através de uma variedade de dispositivos conectados entre si irá proporcionar uma maior facilidade na quantificação da exposição ao risco e das taxas de seguro, originando transações e aprovações mais rápidas.

Do lado dos segurados, a instalação de sensores nas várias componentes de carros ou nos eletrodomésticos de casa, e a informação que estes transmitem em tempo real, tornam possível a emissão de alertas, permitindo-lhes uma atuação atempada e prevenindo que os problemas se agravem, contribuindo assim, também, para prémios de seguro mais reduzidos. Será de esperar, a título de exemplo:

- Fruto da alta velocidade de transferência de dados e da baixa latência, um forte impacto ao nível do seguro automóvel, abrindo a porta à incorporação de novas tecnologias nos veículos, baseadas em sensores e inteligência artificial. Estas inovações irão reduzir o número de sinistros, bem como promover novos modelos de tarifação de apólices, com base na utilização. A informação mais detalhada sobre o estilo de vida dos segurados – nomeadamente padrões de condução (mais agressivos ou defensivos) –, ao ser transmitida para a seguradora, permite a criação de planos mais personalizados para cada segurado.

Por outro lado, a transição para cidades inteligentes e a adoção de veículos autónomos ganharão ritmo graças à capacidade de partilhar dados em tempo real entre vários dispositivos. Consequentemente, verificar-se-á uma mudança das responsabilidades dos seguros dos proprietários para os fabricantes de dispositivos ou veículos.

- As indústrias produtoras e de transporte serão capazes de implementar mais sensores e dispositivos conectados - incluindo robôs mais pequenos, rápidos e inteligentes, controlados através de aplicações de realidade aumentada. Estas inovações, por sua vez, têm o potencial de alterar fundamentalmente



“saúde será revolucionada pelo 5G, que permitirá uma monitorização contínua de doentes e cuidadores, tornando os cuidados de saúde remotos e o procedimento cirúrgico uma realidade”

“Uma vez que, mesmo com o desconfinamento, se espera que o trabalho híbrido passe a ser o “novo normal” para muitos trabalhadores, as seguradoras devem desenvolver produtos adequados a esta nova realidade”

o perfil de vários riscos comerciais e criar oportunidades para se concentrarem na prevenção de riscos graças a uma quantidade sem precedentes de dados disponíveis.

- Também a saúde será revolucionada pelo 5G, que permitirá uma monitorização contínua de doentes e cuidadores, tornando os cuidados de saúde remotos e o procedimento cirúrgico uma realidade. Isto permitirá às seguradoras explorar propostas de valor baseadas em resultados, fornecendo estímulos comportamentais em tempo real para garantir que os indivíduos tomam decisões informadas e saudáveis e têm acesso às melhores opções de cuidados de saúde, onde quer que estejam.

- Finalmente, o uso e controlo de drones comerciais de longo alcance, para além da linha de visão visual (BVLOS, Beyond Visual Line of Sight), irá ter progressos significativos, permitindo alargar os casos de utilização de drones para a indústria seguradora para supervisionar propriedades ou equipamentos seguros, monitorização em tempo real de sinais vitais, e avaliação de sinistros. Por sua vez, isto irá simplificar o processo de subscrição e de regularização de sinistros, nomeadamente para as linhas comerciais.

Em todo o caso, esta evolução será, naturalmente, acompanhada de um conjunto de desafios. As seguradoras não poderão deixar de endereçar os temas da privacidade e cibersegurança - a mais rápida e maior transmissão de informação aumenta o risco de crimes cibernéticos, bem como o risco de ameaças de privacidade e segurança da informação.

Por outro lado, a proliferação dos serviços 5G pode também resultar num maior risco de desintermediação de operadores de seguros. Em particular no que respeita ao seguro automóvel, é esperado que o 5G impulse o desenvolvimento dos carros autónomos, e isso pode criar uma tendência para os construtores automóveis serem os seguradores dos seus próprios veículos (muitos já têm as suas próprias cativas), o que, dado que o seguro automóvel representa 1/3 dos prémios de seguros Não Vida, pode representar uma nova dinâmica de mercado. Em suma, a introdução da tecnologia 5G pode ser vista como uma grande oportunidade para o mercado segurador, na criação de novas fontes de receitas e experiências para os clientes, mas também com significativas ameaças, dependendo do poder de inovação e adaptação de cada seguradora e do grau de inovação regulamentar de cada mercado

QUE SETOR PODEREMOS ESPERAR NO PÓS-PANDEMIA E QUE TENDÊNCIAS PODEREMOS OBSERVAR?

No final de 2020 conduzimos mais um inquérito a nível global, envolvendo mais de 2700 consumidores e de 1200 pequenos empresários, para compreender como a pandemia da COVID-19 impactou as nossas vidas.

O mesmo revelou um conjunto de insights que representam necessidades de adaptação do setor segurador, baseadas nas prioridades em mudança destes consumidores e clientes.

No que respeita aos seguros de vida e aos planos de reforma, os consumidores inquiridos demonstraram que as suas maiores preocupações estão centradas nos impactos que a pandemia teve na sua saúde e nas suas finanças, onde o medo de perder um ente querido é, de longe, a maior preocupação, seguida do bem-estar financeiro.



Neste sentido, o estudo diz-nos que os consumidores estão mais interessados em produtos que cubram a perda de rendimentos, encargos com cartões de crédito e outros compromissos financeiros que têm nas suas vidas.

A pandemia levou a que os consumidores passem mais tempo em casa, criando novos riscos onde as preocupações com a fraude cibernética, como resultado do aumento do tempo online, passou a ser uma preocupação central, logo seguida do pagamento do seguro do carro, que está a ser menos utilizado. Os consumidores demonstram ainda maior interesse em seguros baseados na utilização e em produtos de proteção no domicílio.

Uma vez que, mesmo com o desconfinamento, se espera que o trabalho híbrido passe a ser o “novo normal” para muitos trabalhadores, as seguradoras devem desenvolver produtos adequados a esta nova realidade, indo ao encontro do interesse dos consumidores.

O inquérito mostra-nos também de forma clara uma oportunidade para envolver, educar e oferecer soluções de proteção para os mais necessitados. Aqueles que sofreram o maior impacto financeiro estão mais motivados a planear baseados na incerteza financeira futura e estão mais inclinados a desenvolver um plano de emergência, a falar com um consultor financeiro, a aumentar as contribuições para fundos de pensões e planos de reforma e a adquirir novas formas de seguro.

Existe uma oportunidade clara de criação de valor mútuo para as seguradoras que se ligarem de forma proativa com estes clientes, comunicando o valor do seguro e oferecendo soluções de proteção num momento de necessidade, ajudando este segmento a recuperar ao mesmo tempo que criam com eles a base para relações de longo prazo. O ambiente apresenta assim oportunidades únicas para as

seguradoras se envolverem com os clientes e os apoiarem em tempo de necessidade, demonstrando compreender e entender os seus momentos de vida e fazerem-no com um propósito de preocupação corporativa e social. O desafio para as seguradoras é fornecer produtos e soluções verdadeiramente centrados no cliente, adaptados à evolução das suas necessidades e orçamentos. Os produtos devem também ser entregues através de canais que reflitam a mudança para o digital.

Ao nível da experiência oferecida a agentes e clientes os desafios são grandes, principalmente em seguradoras com modelos de negócio baseados na proximidade e contato pessoal, algo que a pandemia veio travar. É expectável que algumas seguradoras venham a repensar as ferramentas digitais que disponibilizam, suporte operacional e canais, para conseguirem criar relações mais fortes.

Em suma, a pandemia fala-nos do próprio propósito dos seguros: proteger pessoas, famílias, empresas e comunidades contra desastres e imprevistos. As seguradoras devem ser arrojadas e dinâmicas na vivência do seu propósito e demonstrar valor tangível a partir dos seus produtos e soluções. Acreditamos que as seguradoras que estão a mudar as suas estratégias durante e após esta crise, alinhadas com as mudanças de comportamento e necessidades dos consumidores, surgirão como as vencedoras.

“a pandemia fala-nos do próprio propósito dos seguros: proteger pessoas, famílias, empresas e comunidades contra desastres e imprevistos. As seguradoras devem ser arrojadas e dinâmicas na vivência do seu propósito e demonstrar valor tangível a partir dos seus produtos e soluções”



A TRANSFORMAÇÃO DA PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS NA ÁREA DA SAÚDE É UMA DAS QUE MAIS POTENCIAL APRESENTA

Nuno Esteves | KPMG

Advisory Partner

Mais informação pode constituir uma ameaça à indústria seguradora, sustenta Nuno Esteves, advisory da KPMG. A mobilidade e os novos modelos de trabalho abrem um leque de oportunidades às seguradoras que pode tirar partido de todo o potencial dos avanços comportamentais e tecnológicos.

COMO VÊ O FUTURO DA INDÚSTRIA SEGURADORA AO NÍVEL DO NEGÓCIO, DA DISTRIBUIÇÃO, DAS PRÓPRIAS ORGANIZAÇÕES E DA RELAÇÃO COM O CLIENTE?

Depois das significativas alterações que a internet móvel, os smartphones e o 4G provocaram na forma de consumir e operar, é unânime que o desenvolvimento do 5G permitirá avanços significativos, a nível de largura de banda, capacidade, fiabilidade e conectividade. Este maior potencial tecnológico é, igualmente, potenciado pelas mudanças de comportamentos induzidos pela pandemia, tanto na valorização do seguro como da confiança dos consumidores para modelos de interação não presenciais.

A adopção do 5G e as alterações comportamentais provocadas pela pandemia representam, sem dúvida, oportunidades para o setor, mas também potenciais ameaças, quer na forma de relacionamento e modelos de negócio, quer na relação com parceiros e na gestão das operações.

- **Cliente:** Adopção de novos produtos e serviços suportados em modelos de negócio inovadores

A nível da relação com o cliente e na adoção de novos modelos de negócio, uma das áreas em que se espera maior crescimento é na adoção de modelos baseados na utilização (UBI – Usage Based Insurance). Não sendo um tema novo, até à data, a oferta existente está mais focada em alguns segmentos

“Esta maior disponibilidade de informação é também uma ameaça, principalmente a nível do potencial surgimento de novos players que alavancando a relação com o cliente e melhor informação disponível, venham a crescer na cadeia de valor e a retirar parte do negócio hoje suportado pela indústria seguradora (ex: modelos de self insurance)”.

de mercado e clientes, como o seguro automóvel para clientes mais jovens. A maior capacidade para ligar vários tipos de dispositivos (IoT – Internet of Things) a custos mais baixos irá impulsionar o desenvolvimento de novas estratégias de pricing e colaboração, aumentando a perceção de valor dos seguros. Outra das áreas de oportunidade está relacionada com o reforço de programas de fidelização que atribuam benefícios através de comportamentos menos arriscados, como uma condução mais segura ou um estilo de vida mais saudável. Esta maior disponibilidade de informação é também uma ameaça, principalmente a nível do potencial surgimento de novos players que alavancando a relação com o cliente e melhor informação disponível, venham a crescer na cadeia de valor e a retirar parte do negócio hoje suportado pela indústria seguradora (ex: modelos de self insurance).

- **Parceiros:** Novas formas de interação

A nível de parcerias, a tecnologia 5G irá potenciar novas formas de interação e melhor informação. A nível da distribuição, destacamos a maior quantidade e qualidade de informação disponibilizada no contexto 5G, a qual permitirá, quando conjugada com maior customização de produtos, o aumento da venda de seguros e a conjugação com outros serviços complementares (ecossistemas). A nível das redes de parceiros, a maior conectividade permitirá, por exemplo, a monitorização e a prestação de serviços de reparação ou assistência à distância, melhorando a eficiência e a qualidade do serviço prestado.

- **Operações:** Maior eficiência e informação

Num contexto interno, o principal fator que tem acelerado o processo de transformação está relacionado com a pandemia. A necessidade de resolver, remotamente, problemas que antes tinham de ser tratados presencialmente, tem acelerado o processo de desmaterialização e digitalização dos processos.

Nos processos de gestão de risco, a principal oportunidade está relacionada com a capacidade de gerar conhecimento de maior volumes de informação disponibilizados pelo 5G, principalmente nos processos de subscrição. Esta oportunidade poderá ser condicionada por questões de confiança e incentivos na partilha de informação pessoal e comportamental. Neste contexto, é crítico a adoção de estratégias de discriminação positiva, que permitam a obtenção de benefícios caso se obtenham certos resultados, e não a penalização resultante do processamento da informação recebida.

Outra das áreas na qual se espera maior impacto é na ges-

tão dos sinistros. A maior partilha de informação permite uma atuação mais proactiva, uma maior partilha de informação ao longo do processo e uma decisão mais rápida e fundamentada. A título de exemplo, a utilização de sensores em casas, escritórios ou fábricas irá potenciar uma melhor qualidade de serviço e a melhor deteção e prevenção de sinistros.

ÁREAS COMO A DA SAÚDE, DA MOBILIDADE, DO TRABALHO PODEM SER OPORTUNIDADES PARA A ATIVIDADE SEGURADORA?

Saúde

A transformação da prestação de serviços na área da saúde é uma das que mais potencial apresenta atualmente. Se a telemedicina começa já hoje a ser uma realidade na prestação de cuidados de saúde, a possibilidade de medição e transmissão real time de indicadores corporais potenciada pelo 5G (como a tensão arterial, pulsação, nível de oxigénio,...) pode transformar, significativamente, a forma como são hoje prestados cuidados de saúde, com potencial redução de custos e melhoria do serviço através por exemplo da redução dos tempos de espera.



“A utilização de sensores em casas, escritórios ou fábricas irá potenciar uma melhor qualidade de serviço e a melhor deteção e prevenção de sinistros”.

“Os novos modelos colaborativos híbridos, ou totalmente à distância, alteram também os fatores de risco e podem tornar atrativos novos seguros, como é o caso do proteção para riscos de cyber. Esta será, sem dúvida, mais uma oportunidade para o setor evoluir e tirar partido de todo o potencial que os avanços comportamentais e tecnológicos permitem”.

Mobilidade

A nível de mobilidade, a pandemia provocou alterações significativas, algumas delas conjunturais, que tenderão a desaparecer com o final da pandemia, mas outras potencialmente mais estruturais. Estes fatores representam para a indústria seguradora significativas oportunidades, mas também potenciais ameaças, nomeadamente a redução da mobilidade ou a alteração de fatores de risco que representam hoje importantes fontes de rendimento, como por exemplo a redução da sinistralidade automóvel induzida pela adoção de veículos auto pilotados (self-driving vehicles). Por outro lado, o surgimento de novas formas de mobilidade potencia a diversificação de produtos de seguros, mais orientados às necessidades dos clientes.

Trabalho

No contexto laboral, a maior conectividade e disponibilidade de informação permitirá uma melhor tarificação do risco e, conseqüentemente, uma maior diferenciação no mercado. Adicionalmente, os novos modelos colaborativos híbridos, ou totalmente à distância, alteram também os fatores de risco e podem tornar atrativos novos seguros, como é o caso do proteção para riscos de cyber. Esta será, sem dúvida, mais uma oportunidade para o setor evoluir e tirar partido de todo o potencial que os avanços comportamentais e tecnológicos permitem.



Rui Neves | McKinsey & Company

Senior Partner

QUAL O IMPACTO QUE O 5 G PODE TRAZER ÀS SEGURADORAS, OPORTUNIDADES E RISCOS DESTA TRANSFORMAÇÃO DIGITAL?

Por um lado, o 5G será um importante enabler do “autonomous driving” dadas as suas características de baixa latência e possibilidade de processamento na rede. Com a massificação do “autonomous driving” é esperada uma baixa significativa da sinistralidade e uma crescente diminuição do mercado de particulares automóvel com migração progressiva das apólices para os OEMs, para as companhias de leasing/aluguer, ou plataformas de mobilidade - o risco de acidente deixa de estar nas mãos do cliente e passa a residir na qualidade dos algoritmos e sensores que virão com o automóvel/serviço de mobilidade.

Por outro lado, o 5G potenciará o uso massivo de sensores e telemática - por exemplo com a proliferação das smarthomes ou a proliferação de outras aplicações do tipo IoT nas empresas (eg sensores para prevenir pragas em culturas agrícolas). Tal significará para as seguradoras uma oportunidade para aferir de forma muito mais precisa e em tempo real os diferentes perfis de risco e ajustar de forma muito mais fina os seus perfis de preço e subscrição para melhoria da rentabilidade.

Estes impactos serão provavelmente bastante graduais (e não disruptivos) porque dependem fortemente da curva de adopção do 5G - quer a nível tecnológico/introdução de equipamentos, quer a nível da adaptação (por vezes profunda) dos processos de negócio das diferentes indústrias para incorporação desta tecnologia.

QUE SETOR PODEREMOS ESPERAR NO PÓS-PANDEMIA E QUE TENDÊNCIAS PODEREMOS OBSERVAR. SERÃO ALTERAÇÕES MONOMENTÂNEAS DE RESPOSTA/ADAPTAÇÃO A UMA SITUAÇÃO OU, AO INVÉS, SERÃO UM NOVO PADRÃO QUE VINGARÁ, A PARTIR DE ENTÃO?

Entendemos que uma grande parte das tendências que se verificam na indústria irão manter-se. Na nossa perspetiva são seis as tendências chave: (1) **digital** - tanto no processo de compra, renovação, serviço mas também nos processos internos das companhias; (2) **eficiência** - desenvolver modelos operativos baseados em inteligência artificial, processos automatizados e sem duplicidades; (3) **novas capacidades** - talento digital e analítico; (4) **inovação** - desenvolvimento de produtos e serviços para responder às reais necessidades dos clientes; (5) **M&A** - consolidação para obter escala e capacidades; e; (6) **propósito** - desenvolver um motivo de ser para todas as organizações. A crise do Covid veio acelerar muito estas tendências.





SERÁ IMPORTANTE QUE AS SEGURADORAS SE MANTENHAM FOCADAS NA GESTÃO DO CAPITAL A LONGO PRAZO

Carlos Maia | PwC

Partner

Oportunidades em áreas como os produtos “usaged-based”, no setor da mobilidade, proteção ao desemprego e disrupções de negócio causadas por eventos pandémicos, cobertura de riscos cibernéticos, maior integração de “mobile apps”, websites e call centers, no processo de distribuição de produtos junto dos tomadores de seguros são algumas das oportunidades para o setor de acordo com Carlos Maia.

QUE SETOR PODEREMOS ESPERAR NO PÓS-PANDEMIA E QUE TENDÊNCIAS PODEREMOS OBSERVAR. SERÃO ALTERAÇÕES MOMENTÂNEAS DE RESPOSTA/ADAPTAÇÃO A UMA SITUAÇÃO OU, AO INVÉS, SERÃO UM NOVO PADRÃO QUE VINGARÁ, A PARTIR DE ENTÃO?

O pós-pandemia deverá mostrar um setor sólido, com saúde financeira, fruto da resiliência que as seguradoras têm demonstrado ao longo dos últimos anos. Nos últimos 12 meses o setor segurador, como os demais, tem vindo a adaptar-se a uma nova realidade, de teletrabalho. A situação pandémica acelerou irreversivelmente este processo, intrinsecamente relacionado com o processo da transformação digital ao longo da cadeia de valor. Esta transformação implica um “upskilling” do capital humano das seguradoras, dada a necessidade de se operar num mundo tecnológico, cada vez mais exigente. O upskilling obriga a endereçar matérias como a definição do nível de conhecimentos pretendido dentro da organização, o investimento e promoção de um espírito de formação e aprendizagem constantes e a avaliação dos impactos da mudança e a determinação, de forma sistemática, do retorno do investimento feito. O que estará em causa, é uma forma de atuar mais eficiente, digital, permitindo a obtenção de ganhos de produtividade - o desafio intemporal das organizações. No caso do teletrabalho, estima-se que as seguradoras, como outras entidades em outras indústrias, possam ter ganhos significativos com tal, por via, essencialmente, da redução dos gastos com infraestruturas, logo, do custo de prestação de serviços.

No que respeita ao negócio e especificamente à oferta de produtos, no cenário pós pandemia, perspectiva-se que as seguradoras, utilizando o manancial de informação disponível (big data) e os avanços tecnológicos, invistam em serviços de cariz mais preventivo do que reativo (exemplo: ramo de saúde), na distribuição de produtos por via digital, de forma a proporcionarem uma melhor experiência aos tomadores de seguros e na identificação de novas fontes de rédito / negócio (exemplos: cyber risk, seguros relativos à mobilidade, tendo por base a utilização temporária de veículos, participação em ecossistemas de negócios, seguros ligados a “wellness” (bem estar: saúde e finanças)).

Ultrapassada a crise pandémica e a pressão conjuntural vivida em termos do capital de solvência, decorrente da volatilidade dos mercados, será importante que as seguradoras se mantenham focadas na gestão do capital a longo

“No cenário pós pandemia, perspectiva-se que as seguradoras...invistam em serviços de cariz mais preventivo do que reativo (exemplo: ramo de saúde), na distribuição de produtos por via digital, de forma a proporcionarem uma melhor experiência aos tomadores de seguros e na identificação de novas fontes de rédito / negócio”

prazo, considerando um cenário de baixas taxas de juro, de aumento de volatilidade nos mercados financeiros e de potencial aumento de situações de incumprimento de emitentes de instrumentos financeiros.

ÁREAS COMO A DA SAÚDE, MOBILIDADE, TRABALHO PODEM SER OPORTUNIDADES PARA A ATIVIDADE SEGURADORA

A pandemia / crise de saúde pública, não obstante os impactos nefastos, criou a oportunidade para as organizações, no caso, para as seguradoras, se reinventarem e diferenciarem. Num setor e mercado tão competitivos, essas oportunidades poderão ser materializadas através de uma clara diferenciação estratégica e otimização, quer da gestão de capital, quer da estrutura de custos.

Ao nível da estratégia para a oferta e a distribuição, antecipam-se oportunidades em áreas como os produtos “usaged-based”, no setor da mobilidade, seguros de proteção ao desemprego para trabalhadores independentes (“gig workers”), a inclusão de coberturas nos produtos para proteção contra disrupções de negócio causadas por eventos pandémicos, na sequência do problema económico decorrente da não cobertura atual, na maior parte dos casos, de perdas por interrupção de negócio provocadas por

pandemias, coberturas para riscos cibernéticos no contexto de uma maior propensão para trabalho remoto, maior integração de “mobile apps”, websites e call centers, no processo de distribuição de produtos junto dos tomadores de seguros e, não constituindo oportunidades novas, criadas pela pandemia, mas antecipando-se, agora, mais relevantes, na sequência desta, a necessidade de oferta ao nível da poupança, para complemento das reformas da segurança social (sabendo-se que os níveis de poupança aumentaram durante a pandemia e não obstante as taxas de juro continuarem baixas) e o incremento dos seguros de saúde, tendo em consideração o envelhecimento da população portuguesa e em muitos mercados, maduros, mundiais. Serão também, estratégicos, para incrementar as fontes de rédito, a participação das Seguradoras em ecossistemas de negócios e a comercialização de seguros ligados a “wellness” (bem estar ao nível da saúde e financeiro).

Estas oportunidades, que na prática implicarão uma busca por uma maior quota de mercado, num mercado que encolheu, devido à pandemia, em termos locais e mundiais, obrigarão, também, ao reforço das ações de retenção por parte das seguradoras, não comprometendo a rentabilidade gerada / a sustentabilidade dos seus negócios.

“será importante que as seguradoras se mantenham focadas na gestão do capital a longo prazo, considerando um cenário de baixas taxas de juro, de aumento de volatilidade nos mercados financeiros e de potencial aumento de situações de incumprimento de emitentes de instrumentos financeiros”



LOVYS: A NETFLIX DOS SEGUROS

João Cardoso | Lovys

Chief Executive Officer

A ideia nasceu em Portugal, mas cresceu em França. A Lovys, startup pensada por João Cardoso, revolucionou a forma de subscrever seguros: de um contrato anual para uma só subscrição mensal que reúne quatro apólices. Tal como as plataformas de streaming. .

Por norma, a subscrição de uma apólice abrange um determinado seguro específico e individual, seja referente à habitação ou automóvel, e obriga à fidelização por parte do cliente por um determinado período.

Não foi esse, no entanto, o caminho adotado pela Lovys, insurtech pensada em Portugal e desenvolvida em França.

A ideia foi “simples”, recorda João Cardoso, CEO e fundador da startup. “Por que não criar uma neo seguradora que seja *all in one*”, questionou-se. “Uma única subscrição mensal para todas as necessidades de proteção e que essa mesma subscrição seja personalizável e flexível”, acrescenta.

Foi com base neste pensamento que nasceu em setembro de 2017 a “netflix dos seguros”, um nome de batismo dado em França. “O cliente tem uma única subscrição para todas as necessidades de seguros”, reforça João Cardoso, subscrição que pode ser cancelada a qualquer momento. Tudo 100% digital.

“Estamos a traduzir o setor para uma realidade e uma linguagem que os consumidores estão habituados com a spotify ou netflix”, esclarece. “Numa seguradora, a lógica é criar um produto e tentar descobrir como vender esse produto ao maior número de pessoas possível”, informa. “O nosso pensamento é o inverso. Tenho este cliente e vou ver as suas necessidades. É essa a nossa evolução”, adianta.

“Temos uma boa base de dados que lê as necessidades dos nossos clientes”, especifica. “Todos têm smartphones”, sorri. Por isso, os seguros de telemóveis é um dos quatro que compõem a oferta desta empresa tecnológica. Outros três são “casa, carro e pet (animais domésticos)”, enumera. Mas quer mais: “queremos lançar mais produtos”, assegura.

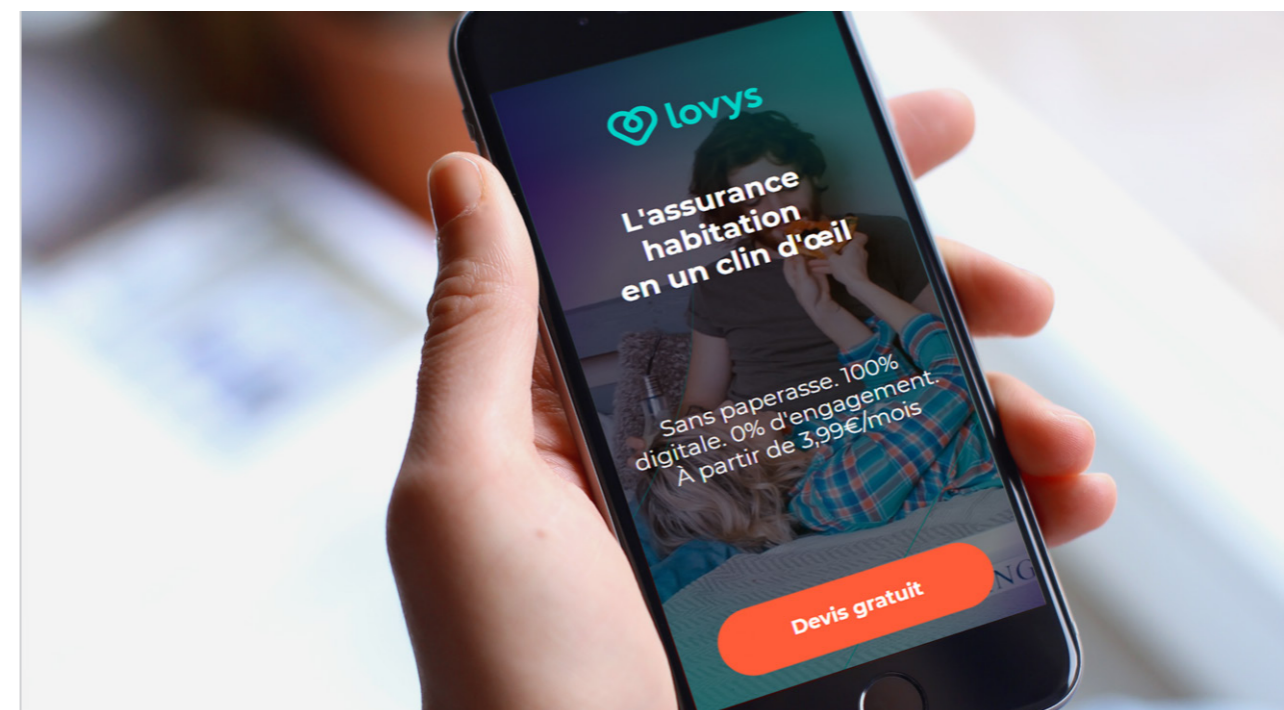
À PROCURA DA LIDERANÇA

A operar em França e Portugal (Lisboa, Porto e Leiria) é composta por uma equipa de “70 pessoas de 15 nacionalidades”. A Lovys cresceu desde o lançamento, em agosto de 2019, “numa base de três mil clientes por mês”. O número cifra-se nos “20 mil”, refere. “60% dos clientes tem até 35 anos. 80%, até 45 anos”, discrimina.

O seguro da habitação, “o primeiro” da seguradora e o “produto principal” reúne “80 %” das subscrições. “De uma forma natural a curva seguro da casa foi muito rápida, mas acreditamos que no automóvel teremos uma curva

semelhante”, prevê o CEO da empresa que já levantou “20 milhões de euros” (ver caixa).

O crescimento e a liderança estão nos objetivos de João Cardoso. “Há um paralelo com mercado bancário. Os líderes tornam-se líderes por serem mais rápidos a lançar produtos. Se queremos ser empresa líder teremos que ser muito ágeis”, conclui.



17 MILHÕES DE EUROS LEVANTADOS E UM SALTO

João Cardoso, 38 anos, nasceu em Leiria. Após o curso de Economia na Universidade Nova, trabalhou seis anos na banca de investimento, em Londres. Em 2011, rumou ao Brasil e criou “o primeiro site comparador de seguros”, relembra.

Idealizada em Portugal, a startup começou a dar os passos sólidos de crescimento em França. “Para jogar este jogo temos que ser ambiciosos”, defende.

Pensada para “melhorar e revolucionar a parte da distribuição e o produto”, a Lovys conseguiu levantar até à data 20 milhões de euros nas rondas de investimento. “Numa 1ª fase, conseguimos 400 mil euros, depois do seed road em julho de 2019, no qual conseguimos três milhões e depois o salto (17 milhões)”, recorda.

“Na altura, os fundos tinham dúvidas sobre a taxa de adoção. Com o crescimento espetacular, o mercado olhou e assume que esta proposta de valor faz sentido”, resume. “Temos oito fundos no capital, incluindo a Portugal Ventures”, descreve.



EVOLUÇÃO DO MERCADO EM 2020

O surto de COVID-19 marcou decisivamente a evolução da economia portuguesa em 2020, com uma crise sanitária profunda que conduziu, de acordo com as mais recentes projeções, a uma contração do Produto Interno Bruto (PIB) em torno dos 8%, ou seja, em 2020 o PIB português deverá registar a sua maior queda desde o pós-guerra.

O setor segurador dificilmente passaria incólume a tal conjuntura económica e financeira. Efetivamente, no que respeita à produção de Seguro Direto, a informação à disposição da APS confirma que a crise decorrente da eclosão da pandemia teve fortes impactos no setor. A produção de Seguro Direto em Portugal cifrou-se, em 2020, um pouco abaixo dos 10 mil milhões de euros – o que representa um decréscimo homólogo de -18,7% – embora assistindo-se a comportamentos muito distintos no segmento Vida e no segmento Não Vida.

O segmento Não Vida, aquele cuja evolução se encontra mais correlacionada com os desenvolvimentos observados na atividade económica, é o segmento que mais diretamente sentiu os impactos da pandemia, sendo também aquele que foi mais impactado pela implementação de mecanismos extraordinários de moratórias e ajustamentos a prémios de seguros, sejam eles de natureza legal (DL 20-F/2020), sejam eles decorrentes de iniciativas diretas de apoio aos seus clientes por parte das empresas de seguros.

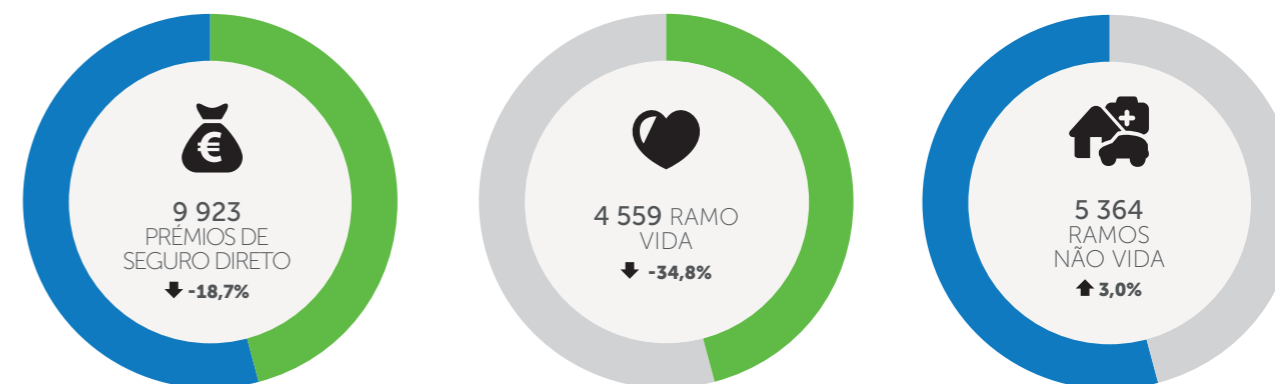
Embora o volume de prémios Não Vida tenha registado um crescimento homólogo de cerca de 3,0% (para perto de 5,4 mil milhões de euros), a verdade é que até final de fevereiro este segmento registava um crescimento de 7,3%, valor mais alinhado com o observado no final de

2019 (+7,9%) e com as expectativas existentes à data.

Já o segmento Vida, em paralelo com os desafios associados à pandemia, continua a enfrentar fortes constrangimentos ao desenvolvimento do seu negócio, em particular nos produtos financeiros, muito por força do ambiente prolongado de baixas taxas de juro. Os reflexos de todas estas limitações fazem-se sentir na substancial quebra de produção registada em final de 2020 (-34,8%). No entanto, mais do que efeitos diretos da pandemia, esta evolução confirma a tendência negativa já observada em finais de 2019 (-13,9%) e que continuava a ser registada em finais de fevereiro de 2020, altura em que a variação homóloga (-40,7%) era superior à que acabou por ser registada no final do ano.

Sem surpresa face à conjuntura económico-financeira, este decréscimo na produção Vida é particularmente marcado pela evolução negativa ao nível dos produtos financeiros e de poupança. Neste particular um destaque para a quebra muito significativa (-72%) nas entregas para produtos "PPR Não Ligados a Fundos de Investimento". Apesar deste contexto, uma nota positiva para os produtos "Ligados a Fundos de investimento (exceto PPR)", os únicos produtos do segmento Vida que testemunharam um crescimento da sua produção (+23%), invertendo uma tendência de descida que começou em 2017.

A quebra da produção registada em 2020 fez com que a taxa de penetração (rácio Produção/PIB), mesmo num ano em que se assistiu a uma contração histórica do PIB, descesse até aos 4,8%, algo que não era observado desde 2002. De igual forma, o indicador Prémio Per Capita sofreu também uma redução significativa, baixando os 1.000€/habitante pela primeira vez desde 2004: encontra-se agora nos 965€/habitante.



Milhões de Euros

PRODUÇÃO EMITIDA DE SEGURO DIRETO

PRODUÇÃO ACUMULADA DESDE JANEIRO 2021	Milhares de Euros		Variação homóloga		Estrutura da Produção	
	2020.03	2021.03	Nominal	Real	2020.03	2021.09
VIDA	1 166 110	1 277 314	9,5%	9,1%	44,0%	45,7%
Risco	280 054	276 313	-1,3%	-1,7%	10,6%	9,9%
Produtos Capitalização	599 212	678 027	13,2%	12,7%	22,6%	24,3%
PPR	286 844	322 974	12,6%	12,1%	10,8%	11,6%
Operações de capitalização	0	0				
NÃO VIDA	1 481 373	1 516 951	2,4%	2,0%	56,0%	54,3%
Acidentes e Doença	623 516	642 597	3,1%	2,6%	23,6%	23,0%
Acidentes de Trabalho	278 925	278 568	-0,1%	-0,5%	10,5%	10,0%
Doença	302 019	324 360	7,4%	7,0%	11,4%	11,6%
Incêndio e Outros Danos de Coisas	255 831	271 374	6,1%	5,6%	9,7%	9,7%
Habituação e Condomínios	141 342	147 547	4,4%	4,0%	5,3%	5,3%
Comércio e Indústria	91 535	99 345	8,5%	8,1%	3,5%	3,6%
Automóvel	518 033	515 224	-0,5%	-1,0%	19,6%	18,4%
Transportes	13 678	15 003	9,7%	9,2%	0,5%	0,5%
Responsabilidade Civil Geral	40 205	43 124	7,3%	6,8%	1,5%	1,5%
Diversos	30 109	29 629	-1,6%	-2,0%	1,1%	1,1%
TOTAL	2 647 483	2 794 265	5,5%	5,1%	100,0%	100,0%

U: Milhares de Euros

RESULTADOS DO PROGRAMA “EU E A MINHA REFORMA” SÃO MUITO POSITIVOS

A Fundação Dr. António Cupertino de Miranda (FACM) arrancou em setembro de 2020 com um projeto inovador, “Eu e a Minha Reforma”, para combater o défice de literacia financeira e digital de pessoas com mais de 55 anos.

Este programa integra-se no âmbito de uma candidatura apresentada pela FACM ao Programa de Parcerias para o Impacto da Portugal Inovação Social, consistindo numa solução diferenciada, fundamentada e inovadora para a problemática da exclusão social da população sénior, designadamente a nível financeiro e digital e conta com o apoio da APS – Associação Portuguesa de Seguradores, como investidora social e como parceira dinamizadora das sessões sobre a temática dos seguros.

O impacto social do programa “Eu e a Minha Reforma” está a ser objeto de avaliação por parte da Aplixar, uma *spin-off* da Universidade do Porto, especializada em consultoria científica e técnica nos domínios do desenvolvimento de projetos, da sua monitorização e medição de impacto.

São já conhecidos os resultados de implementação do programa durante 2020, que inclui a realização da 1.ª Edição dos Laboratórios de Educação Financeira, que decorreram online e contaram com a participação de grupos de participantes residentes nos municípios de Vila Nova de Gaia, Matosinhos, Porto, Maia, Santo Tirso e Valongo, e ainda um Senior Tax Websummit.

Assim, segundo o Relatório do Estudo de Medição de Impacto Social, os resultados até agora obtidos são claramente positivos. Os participantes mostraram-se muito satisfeitos com o programa “Eu e a Minha Reforma” e consideraram, na globalidade, que melhoraram as suas competências digitais e que aumentaram a sua literacia financeira, tendo adquirido um maior conhecimento sobre todas as temáticas abordadas, com **especial destaque para os conceitos** de “Taxa de Esforço”, “Fundo de Emergência”, “Seguros Obrigatórios”, “Sobre-endividamento”, “Papel do Fiador e respetivas responsabilidades” e “Juros de Mora”.

De uma maneira geral, alguns dos participantes já tinham hábitos de poupança e gestão de dinheiro, no entanto, após a participação no “Eu e a Minha Reforma”, passaram a recorrer a estratégias de poupança e gestão com mais frequência, o que contribuiu largamente para uma gestão mais eficaz e eficiente do seu dinheiro. Da mesma forma, consideram ainda que aumentaram o seu grau de conhecimento sobre as temáticas abordadas, considerando provável vir a aplicar os conhecimentos adquiridos, principalmente no âmbito dos “Seguros”, “Direitos e Deveres dos Consumidores”, “Poupança” e “Planeamento e Gestão do Orçamento Familiar”.

De uma maneira geral, os participantes mostram-se muito satisfeitos/as com as diferentes temáticas abordadas no Programa do “Eu e a Minha Reforma”. O tema “Seguros”, é aquele com o qual se mostram mais satisfeitos.

HÁBITO DE POUPANÇA É UMA REALIDADE PARA OS SENIORES

Questionados sobre quais os principais motivos pelos quais têm por hábito poupar dinheiro, a necessidade de “fazer face a despesas imprevistas (ex. substituição de eletrodoméstico, avaria do carro)” foi referida por 60,3% dos participantes, sendo que as “despesas não regulares (ex. férias, pagamento do seguro do carro)” foram mencionadas por 44,4%.

Quanto às estratégias mais utilizadas pelos seniores para poupar dinheiro, estas consistem em “deixar sempre algum dinheiro na conta à ordem” ou “colocar o dinheiro numa conta poupança”. Já os participantes que indicaram não ter por hábito poupar explicaram que não o fazem porque o seu rendimento não o permite.

Por outro lado, quase 1/3 dos participantes (30,2%) indicou conhecer alguém que já foi vítima de uma situação de fraude financeira, sendo que 16,1% referiram que eles próprios já foram vítimas de uma situação desta natureza. Neste âmbito, antes da participação no programa “Eu e a Minha Reforma”, os seniores consideravam, de uma maneira geral, ter pouco conhecimento sobre os diferentes tipos de fraude financeira (ex. pagamentos com notas falsas, recolha e utilização indevida de dados pessoais) e sentiam-se moderadamente preparados para as evitar. Após a sua participação, indicam ter mais conhecimento sobre esta temática, sentindo-se mais preparados para evitar este tipo de fraude.

Eu e a Minha Reforma
Projeto de Educação Financeira

Fundação Dr. António Cupertino de Miranda
Museu do Papel Moeda

O QUE É A DECLARAÇÃO AMIGÁVEL DE ACIDENTE AUTOMÓVEL (DAAA)?

- A DAAA é um documento-tipo utilizado para a participação de sinistros automóvel, de forma a facilitar a abertura e análise de um processo de sinistro. Neste caso a sua própria seguradora o indemniza se não tiver sido responsável.

E SE LEVAR O MEU CARRO PARA O ESTRANGEIRO?

- A Carta Verde válida assegura que o seu seguro automóvel de responsabilidade civil cumpre a obrigação de seguro existente em cada um dos países por onde passar.
- Assegure-se que nenhum dos países que tenciona visitar está “cortado” na sua “carta Verde”.

O SEGURO AUTOMÓVEL DOS PARTICULARES

POSSO SUSPENDER O MEU SEGURO OBRIGATÓRIO?

Sim. Se resolver entregar o seu carro para troca, pode pedir a suspensão do contrato até 180, dias enquanto aguarda a entrega de novo carro.

6

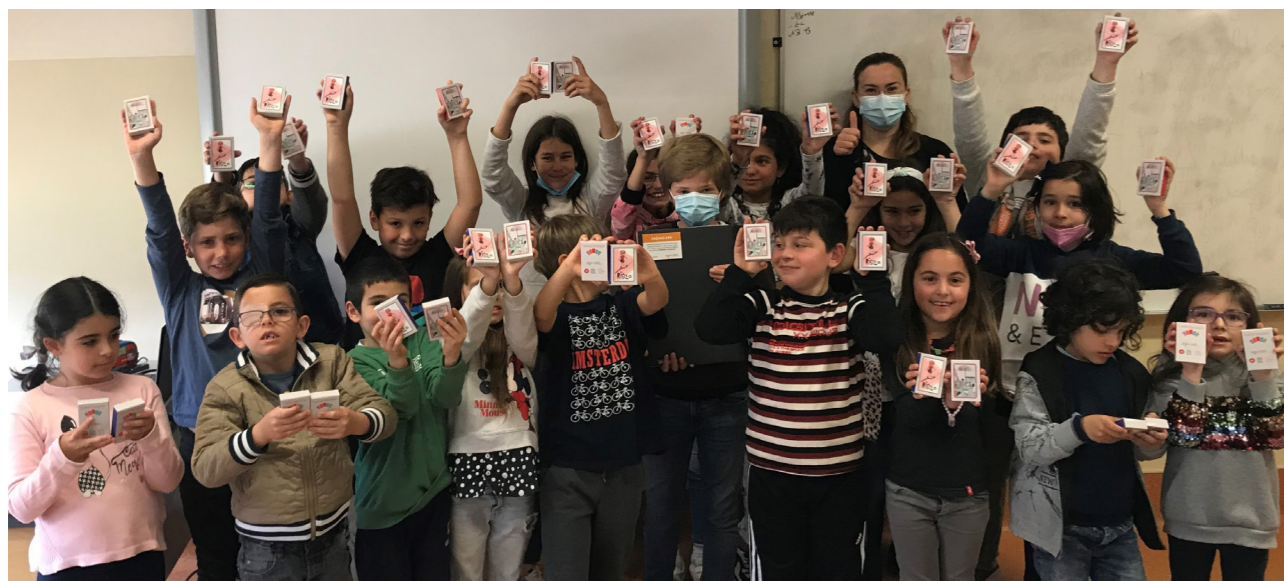
PARTICIPAÇÃO NO PROGRAMA CONTRIBUI PARA CRIAR “SENTIDO DE PROPÓSITO”

Para além do aumento da literacia financeira e da melhoria das competências digitais, os participantes consideraram que a participação nas sessões dos Laboratórios lhes trouxe outros contributos, designadamente, passaram a acreditar mais nas suas capacidades e competências, tornaram-se mais ativos no dia-a-dia e sentiram-se melhor consigo mesmos e mais autônomos para gerir a sua vida. A participação no programa “Eu e a minha Reforma” também aumentou a sua curiosidade para saber mais sobre assuntos financeiros, bem como para explorar mais a área da informática e realizar outros “cursos à distância”.

Um outro aspeto a salientar, e que é particularmente relevante atendendo ao contexto de confinamento resultante da pandemia, prende-se com o facto do “Eu e a Minha Reforma” permitir a algumas destas pessoas partilharem dúvidas e “conviver à distância”, criarem uma “rotina” e um “sentido de propósito”.

DESAFIO SEGUROS E CIDADANIA NO ÂMBITO DO PROGRAMA "NO POUPAR ESTÁ O GANHO"

APS e Fundação Dr. António Cupertino de Miranda premiaram quatro escolas a norte. 11ª edição "No Poupar Está o Ganho" entrega 1 computador a cada instituição de ensino vencedora



A Escola Básica (EB) de Monserrate (4ºC), de Viana do Castelo, a EB Júlio Brandão, em Vila Nova de Famalicão (5º 6), EB da Costa (2º e 4ºC), Santo Tirso e a Escola Básica e Secundária Santos Simões (7ªA), de Guimarães são vencedoras da 11.ª edição do Desafio Seguros e Cidadania, uma iniciativa conjunta entre a Associação Portuguesa de Seguradores (APS) e a Fundação Dr. António Cupertino de Miranda, no âmbito do programa "No Poupar Está o Ganho", da Fundação.

O anúncio das escolas vencedoras realizou-se no passado dia 15 de março de 2021, através de uma transmissão por vídeo, que está disponível no Canal YouTube da APS.

Numa primeira leitura, Isabel Alçada destacou a "qualidade de trabalhos com o recurso ao digital", enquanto a sua parceira de escrita, Ana Maria Magalhães

enalteceu a participação de alunos e professores num "esforço que não é vão", sublinhou.

Tendo por base a história "O misterioso caso do cofre arrombado", o trabalho "Mais vale jogar pelo seguro! E tu? Estás seguro disso", "obrigou os alunos (EB Monserrate) a escreverem, contar histórias, criar personagens e inventar slogans", de acordo com a escritora Ana Maria Magalhães.

A Escola Básica Júlio Brandão foi anunciada por Isabel Alçada. "Foi um trabalho de turma em que a participação individual ficou expressa num vídeo em que todos os alunos são apresentadores do trabalho que fizeram", descreveu, destacando o slogan. "Nos imprevistos das viagens, escolha um imprevisto SEGURO".

Maria Amélia Cupertino Miranda, presidente da Fundação

Dr. António Cupertino de Miranda elogiou o "design e o texto claro e simples, assertivo e que chama a atenção para os diversos tipos de seguros" do trabalho "Seguro: para que te quero?" executado pelos alunos do 2º e 4ºC da EB da Costa.

O tema "Riscos e perigos da internet" garantiu a vitória do 7ºA da EBS Santos Simões.

"Todas as escolas e bibliotecas recebem como prémio um computador portátil", anunciou José Galamba de Oliveira, presidente da APS.

Por fim, Menção Honrosa para a EB Francisco Torrinha (5ºH), Porto que desenvolveu o trabalho: "Os desastres não se podem evitar, construa seguro".

A parceria de educação financeira com o foco na atividade seguradora já envolveu 39 mil alunos da Área Metropolitana do Porto, Comunidades Intermunicipais do Douro, Cávado, Ave, Alto Minho e Alto Tâmega. responsabilidades" e "Juros de Mora".

OS VENCEDORES E A MENÇÃO HONROSA

EB de Monserrate (4ºC), Viana do Castelo
Trabalho: "Mais vale jogar pelo seguro! E tu? estás seguro disso"
Professora: Jacinta Silva

EB Júlio Brandão (5º 6), VN de Famalicão
Trabalho: Nos imprevistos das viagens, escolha um imprevisto SEGURO
Professor: Carlos Castro

EB da Costa (2º e 4ºC), Santo Tirso
Trabalho: "Seguro: para que te quero?"
Professora: Helena Martins

EBS Santos Simões (7ªA), Guimarães
Trabalho: "Riscos e perigos da internet"
Professores: Carla Rocha e Francisco Pinho

Menção Honrosa:
EB Francisco Torrinha (5ºH), Porto
Trabalho: "Os desastres não se podem evitar, construa seguro"
Professora: Marta Lima



CLIENTES CONFIAM NAS SEGURADORAS, INDICA ESTUDO DE SATISFAÇÃO

Setor segurador em segundo lugar do ranking nacional da satisfação. Lidera índice financeiro. Raio-X a 11 seguradoras destacam atendimento e imagem.

O setor segurador lidera o ranking de Índice de Satisfação do Cliente no segmento financeiro, de acordo com o estudo European Customer Satisfaction Index (ECSI – Portugal 2020).

O mesmo documento revela ainda que os seguros ocupam a vice-liderança no posicionamento nacional, com um índice médio de satisfação de 7,68 pontos.

De entre os dezasseis setores e subsectores analisados, a classificação é liderada pelos Combustíveis, evidencia o estudo elaborado pelo Instituto Português da Qualidade, a Associação Portuguesa para a Qualidade e o Instituto Superior de Estatística e Gestão de Informação da Universidade Nova de Lisboa.

Num ano marcado pela pandemia, “o setor dos seguros apresenta um desempenho positivo na generalidade das variáveis” quando comparado com período homólogo, “uma evolução que revela a capacidade de resiliência e de adaptação das empresas seguradoras num contexto atípico”, sublinhou a Associação Portuguesa de Seguradores (APS) a propósito das conclusões deste estudo.

ATENDIMENTO COMO PONTO FORTE

Analisadas 11 companhias de seguro, nos Ramos Vida e Não Vida, e entrevistados mais de 2700 consumidores, os índices de “Qualidade apercebida” (8,14 pontos, numa escala de 1 a 10) e “Imagem” (8,07 pontos), lideram o ranking, apresentando níveis superiores ao registado em 2019.

No âmbito da “Qualidade apercebida” destaque para as avaliações positivas atribuídas ao “Atendimento e capacidade de aconselhamento”, à “Qualidade das agências sucursais/balcões e à qualidade do atendimento telefónico”. Os indicadores em causa obtiveram uma pontuação média de 8,3.

No segmento “Imagem”, os clientes consideram-na como “É estável e está perfeitamente implantada no mercado” (8,7), “É uma seguradora de confiança no que diz e no que faz” (8,2) e que “Contribui positivamente para a sociedade” (8,0). vado grau de confiança e que acreditam na estabilidade das empresas seguradoras com as quais contratualizaram produtos e serviços.



ASPETOS METODOLÓGICOS

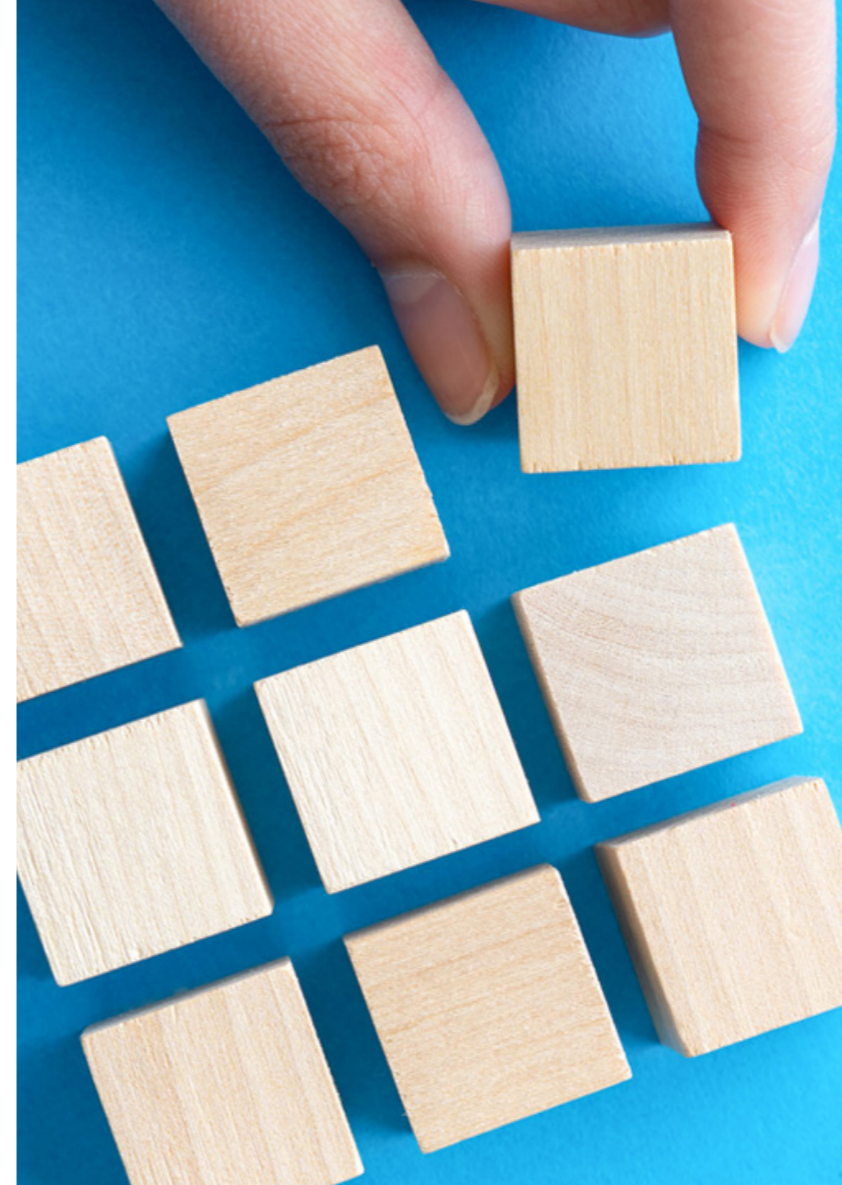
O European Customer Satisfaction Index (ECSI – Portugal 2020) mede a qualidade dos bens e serviços disponíveis no mercado nacional, por via da satisfação do cliente.

Numa escala de 1 a 10 avalia a Imagem, Expectativas, Qualidade Apercebida, Valor Apercebido, Satisfação, Resolução das Reclamações, Confiança e Lealdade.

Estudo elaborado pelo Instituto Português da Qualidade, a Associação Portuguesa para a Qualidade e o Instituto Superior de Estatística e Gestão de Informação da Universidade Nova de Lisboa.

Amostra de 2.742 entrevistas a maiores de 18 anos, clientes de 11 empresas seguradoras a operar em Portugal.

Inquérito entre os meses de julho a setembro de 2020.



SCRIM: UM SIMULADOR PARA HABITAÇÃO

SCRIM é um serviço digital gratuito que simula o valor de referência para a reconstrução do imóvel. Tomador define valor do capital a segurar nas apólices para habitação. Ferramenta desenvolvida pela APS e a FUNDEC, associação ligada ao Instituto Superior Técnico.

Um simulador para calcular os custos de reconstrução de imóveis e cujo objetivo é apoiar os tomadores de seguro na determinação do capital a segurar nas apólices relativas a Incêndio e Elementos da Natureza e de Multirriscos de habitação.

É este o propósito do SCRIM (<https://scrim.apseguradores.pt/>), ferramenta digital, gratuita, disponibilizada pela Associação Portuguesa de Seguradores (APS).

De fácil utilização e transparente, após o preenchimento de elementos caracterizantes do imóvel, tipo, área, localização e estrutura, é apurado um valor de referência do custo de reconstrução da habitação.

“O valor obtido poderá e deverá ser sempre objeto de ajustamento por parte do tomador do seguro no caso da fração ou imóvel apresentar características específicas face a uma habitação padrão equivalente”, explica a APS em comunicado.

Projetando o valor de reconstrução do imóvel, isto é, o valor do capital seguro, os resultados obtidos “são meramente indicativos”, não sendo vinculativa a sua aceitação. Cabe, por isso, aos tomadores “a responsabilidade de indicar o valor, em concreto, pelo qual pretendem segurar o seu imóvel”, acrescenta a associação.

José Galamba de Oliveira, presidente da Associação Portuguesa de Seguradores, chama a atenção para este último dado. “Um valor desfasado do valor de reconstrução, poderá resultar numa indemnização insuficiente para a recuperação do imóvel”, alertou.

Galamba de Oliveira recorda ainda que “o fim da publicação anual das Portarias com o valor de construção para o cálculo da renda condicionada, as quais serviam de referência, ainda que não vinculativa, para o cálculo do capital a segurar nas apólices de seguros de Incêndio e Elementos da Natureza e de Multirriscos de habitação, tornou premente a criação de um instrumento que servisse de referência para o referido cálculo”.

O SCRIM foi desenvolvido em estreita colaboração com a FUNDEC, Associação para a Formação e o Desenvolvimento em Engenharia Civil e Arquitetura, ligada ao Instituto Superior Técnico. Carlos Oliveira Cruz e Fernando Branco, professores do Instituto Superior Técnico são os autores desta metodologia de simulação, merecedora de “reconhecimento internacional”, salientaram.

PRINCIPAIS ACONTECIMENTOS DO SETOR SEGURADOR

23/12/2020	Aprovação do Decreto Lei n.º 106/2020, de 23 de dezembro, que estabelece um regime transitório aplicável à prestação de serviços financeiros por entidades com sede no Reino Unido no período pós-Brexit.
31/12/2020	O Orçamento do Estado para 2021 prorroga, até 30 de setembro de 2021, o regime extraordinário de reembolso de valores aplicados em planos de poupança-reforma (PPR) por motivos relacionado com o surto de COVID-19. Publicação do Decreto-Lei n.º 109/2020 que estabelece isenção de Imposto do Selo sobre Apólices de Seguros de Crédito à Exportação e de Caução na ordem interna.
01/01/2021	Início da Presidência Portuguesa da União Europeia. Entrada em vigor do regime associado à nova declaração mensal do Imposto do Selo (DMIS).
09/02/2021	Publicação do Decreto-Lei n.º 12/2021, que assegura a execução na ordem jurídica interna do Regulamento (UE) 910/2014, relativo à identificação eletrónica e aos serviços de confiança para as transações eletrónicas no mercado interno.
10/03/2021	Entrada em vigor o regulamento relativo à divulgação de informações relacionadas com a sustentabilidade no setor dos serviços financeiros (SFDR).
11/03/2021	Liberty Seguros assume novo modelo de trabalho remoto.
15/03/2021	Tribunal Constitucional dita a inconstitucionalidade da Lei sobre a despenalização da morte medicamente assistida. APS disponibiliza Simulador do Custo de Reconstrução de Imóveis habitacionais.
17/03/2021	Aprovada a alteração da Estrutura acionista da Popular Seguros – Companhia de Seguros, S.A. na sequência da aquisição, pela Mapfre Seguros Gerais, S.A., de uma participação qualificada direta correspondente a 50,01% das ações representativas do capital social e dos direitos de voto da Popular Seguros – Companhia de Seguros, S.A., mantendo a Santander Totta Seguros – Companhia de Seguros de Vida, S.A., a propriedade do capital social remanescente.
22/03/2021	Comissão Europeia publica normas técnicas de regulamentação para o Produto Individual de Reforma Pan-Europeu (PEPP). Comercialização dos PEPP pode iniciar-se no prazo de 12 meses a partir desta data.
21/04/2021	Comissão Europeia adota pacote de medidas sobre Finanças Sustentáveis

27/05/2020	Confederações patronais pedem operacionalização das garantias para seguros de crédito.
04/06/2020	Portaria 137/2020, de 4 de junho - define o montante do risco coberto pelo seguro obrigatório de responsabilidade civil profissional a que estão sujeitos os administradores judiciais.
06/06/2020	Resolução do Conselho de Ministros n.º 41/2020, de 6 de junho - aprova o Programa de Estabilização Económica e Social.
09/07/2020	COVID-19 – Fundo Solidário do setor segurador: Seguradoras alargam o âmbito para a atribuição das compensações.
31/08/2020	Lei n.º 58/2020, de 31 de agosto - Transpõe a Diretiva (UE) 2018/843 do Parlamento Europeu e do Conselho, de 30 de maio de 2018, que altera a Diretiva (UE) 2015/849 relativa à prevenção da utilização do sistema financeiro para efeitos de branqueamento de capitais ou de financiamento do terrorismo e a Diretiva (UE) 2018/1673 do Parlamento Europeu e do Conselho, de 23 de outubro de 2018, relativa ao combate ao branqueamento de capitais através do direito penal, alterando diversas leis.
22/09/2020	17.ª Assembleia Geral e XXIV Conferência da ASEL.
15/03/2021	Assinalados os 40 anos do Fundo de Garantia Automóvel.
25/09/2020	Aprovada a alteração da Estrutura acionista da Popular Seguros – Companhia de Seguros, S.A. na sequência da aquisição, pela Mapfre Seguros Gerais, S.A., de uma participação qualificada direta correspondente a 50,01% das ações representativas do capital social e dos direitos de voto da Popular Seguros – Companhia de Seguros, S.A., mantendo a Santander Totta Seguros – Companhia de Seguros de Vida, S.A., a propriedade do capital social remanescente.
06/10/2020	Estudo Europeu de Pensões - Mais de metade dos portugueses não consegue poupar para a reforma
08/10/2020	Portaria 234/2020, de 8 de outubro - estabelece as características dos dísticos relativos ao contrato de seguro obrigatório e à isenção da obrigação de seguro, previstos do Decreto-Lei n.º 291/2007, de 21 de agosto.
09/10/2020	Setor segurador aplaude dístico a preto e branco
14/10/2020	Aprovada a alteração da Estrutura acionista da Popular Seguros – Companhia de Seguros, S.A. na sequência da aquisição, pela Mapfre Seguros Gerais, S.A., de uma participação qualificada direta correspondente a 50,01% das ações representativas do capital social e dos direitos de voto da Popular Seguros – Companhia de Seguros, S.A., mantendo a Santander Totta Seguros – Companhia de Seguros de Vida, S.A., a propriedade do capital social remanescente.
15/10/2020	Apresentação à Comissão Europeia do Plano de Recuperação e Resiliência de Portugal
09/10/2020	Início da Semana da Formação Financeira 2020.



COVID-19: O ESTRANHO ANO DE 2020. SEGUNDA PARTE DE UMA CRONOLOGIA DEDICADA A UM VÍRUS.

21 DE NOVEMBRO

Obrigatório o uso de máscara nos locais de trabalho. Circulação entre concelhos proibida nos fins de semana prolongados, e restrições no comércio e restauração para o mesmo período.

02 DE DEZEMBRO

Ministra da Saúde anuncia a compra de mais de 22 milhões de doses de vacinas contra a COVID-19.

03 DE DEZEMBRO

Apresentado Plano de Vacinação coordenado por Francisco Ramos.

05 DE DEZEMBRO

A circulação entre concelhos permitida entre 23 e 26 de dezembro, e na véspera e no dia de Natal poderá circular-se na via pública até às 02:00.

07 DE DEZEMBRO

Portugal ultrapassa as 5 mil mortes devido à pandemia da COVID-19.

17 DE DEZEMBRO

Celebrações do Ano Novo cortadas, mas mantém-se os horários da restauração no Natal.

21 DE DEZEMBRO

A Agência Europeia do Medicamento (EMA) aprova a utilização da vacina da Pfizer-BionNTech contra a COVID-19.

22 DE DEZEMBRO

O parlamento aprova o diploma do PSD que renova por mais três meses o uso obrigatório de máscara em espaços públicos.

27 DE DEZEMBRO

Plano Nacional de Vacinação contra a COVID-19 arranca no Hospital de São João, no Porto.

01 DE JANEIRO

Pela quarta vez, Portugal assume, em 1 de janeiro, a Presidência do Conselho da UE.

06 DE JANEIRO

EMA aprova a vacina Moderna.

13 DE JANEIRO

País regressa ao dever de recolhimento domiciliário em moldes idênticos aos de março e abril de 2020.

18 DE JANEIRO

Portugal é o país do mundo com maior número de novos casos de infeção. Encerramento das universidades seniores, centros de dia e de convívio, proibição de circular entre concelhos nos fins de semana, e o fim de vendas ao postigo na restauração.

21 DE JANEIRO

Encerramento das escolas de todos os níveis de ensino por 15 dias. Tribunais, Lojas do Cidadão, creches e os ateliers de tempos livres voltam a encerrar. A Conferência Episcopal Portugal (CEP) suspende as missas e outras atividades pastorais.

23 DE JANEIRO

Portugal supera as 10 mil mortes.

24 DE JANEIRO

Eleições presidenciais.

27 DE JANEIRO

Governo suspende voos de e para o Brasil, devido à deteção de uma nova estirpe de COVID-19 no país.

28 DE JANEIRO

Repосто o controlo das fronteiras terrestres. Aulas recomeçam a 8 de fevereiro em regime não presencial. Portugal tem, em 24 horas, mais 303 mortes relacionadas com a COVID-19 e 16.432 casos de infeção. É o máximo alguma vez registado.

29 DE JANEIRO

A EMA aprova a utilização da vacina da farmacêutica AstraZeneca.

03 DE FEVEREIRO

Chega a Portugal uma equipa clínica alemã, formada por 26 profissionais, para ajudar a conter a pandemia. Demite-se o coordenador da "task force" para o plano de vacinação, Francisco Ramos, substituído pelo vice-almirante Henrique Gouveia e Melo.

23 DE FEVEREIRO

A DGS divulga que perto de 250 mil portugueses já receberam as duas doses da vacina para a COVID-19, o que corresponde a 03% da população.

24 DE FEVEREIRO

O Presidente da República defende que o futuro desconfinamento deve ser planeado por fases.

27 DE FEVEREIRO

Primeiro jogo profissional com público nas bancadas em 2021. 924 espetadores no Santa Clara-Paços de Ferreira da 21.ª jornada da I Liga de futebol, no Estádio de São Miguel, em Ponta Delgada, nos Açores.

02 DE MARÇO

Um ano após os dois primeiros casos de infetados com o novo coronavírus.

04 DE MARÇO

Apresentado desconfinamento a conta-gotas.

13 DE MARÇO

O Fundo Monetário Internacional (FMI) prevê neste dia uma queda de 10% do PIB português, em 2020.

15 DE MARÇO

Abertura de creches, pré-escolar e do 1º ciclo do ensino básico. Reinício da atividade dos estabelecimentos de bens não essenciais, abertura de Comércio ao postigo, cabeleiros, comércio automóvel, imobiliárias e parques.

21 DE MARÇO

Comissão Europeia autorizou o uso da vacina contra COVID-19 da Johnson & Johnson.

29 DE MARÇO

Portugal prorroga suspensão de voos do Brasil e do Reino Unido até 15 de abril. 1,2 milhões de pessoas vacinadas com a primeira dose de uma vacina contra a COVID-19 e 500 mil já receberam a segunda dose.

05 DE ABRIL

Regresso das escolas.

17 DE ABRIL

Mais de 3 milhões de mortes por coronavírus a nível mundial.

19 DE ABRIL

Reabertura dos cinemas.

26 DE ABRIL

Portugal não registou nenhuma morte por COVID-19. Não ocorria desde 3 de agosto do ano passado.

27 DE ABRIL

Segundo o MAI, as 979 detenções por desobediência entre 19 de março de 2020 e 15 de abril deste ano. PSP e a GNR encerrou 3980 estabelecimentos comerciais. Portugal ultrapassa os três milhões de vacinas administradas.

01 DE MAIO

Fronteira terrestre de 1200 km de Portugal com a Espanha reaberta.

03 DE MAIO

Abertura de restaurantes, pastelarias, ginásios, retomadas todas as modalidades desportivas e Casamentos e batizados com 50% de lotação.



Germano Almeida

Jornalista e Editor

O REGRESSO DA DECÊNCIA

Biden na Casa Branca: afinal, depois de Trump, ainda deu para eleger um moderado

A mais velho Presidente da História americana sabe que não tem tempo a perder: o sentimento maioritário de “seguir em frente” depois dos últimos dias de ataque de Trump à democracia, culminado pela invasão de 6 de janeiro no Capitólio, até pode ajudar.

Com Joe Biden voltou a haver na Casa Branca alguém decente e em quem se pode confiar.

A mudança de Donald Trump para Joe Biden foi clara, rápida e redentora. O Presidente tomou a liderança, ao assinar várias ordens executivas e anunciar intenções de propostas legislativas que posicionam o que pretende para os primeiros meses. A fase iniciada a 20 de janeiro de 2021 é de concretização e execução.

Donald Trump sabia mobilizar, mas era incapaz de governar. Joe Biden dá prioridade à eficácia na concretização – mesmo que não gere grandes paixões. As diferenças entre o 45.º e o 46.º Presidentes dos EUA são tão grandes que até é estranho ver como chegaram ao mesmo cargo.

O Presidente Biden tem conseguido baixar a temperatura e está a construir “maioria de bom senso” capaz de ultrapassar a profunda fratura política, ideológica e, mais do que isso, identitária.

Pacificar a sociedade americana pode ser objetivo impossível, mas o sucessor de Trump tem conseguido marcar pontos na sua agenda.

Prepara-se para rever as leis de porte de arma na América, rumo a uma via mais prudente no acesso. Outras frentes de preocupação legislativa desta Administração são a Saúde e a igualdade racial no acesso a oportunidades.

Trump, perito em mobilizar eleitores zangados e furiosos com “o sistema” e “os democratas” e “a herança de Obama”, nunca foi capaz, nos quatro anos na Casa Branca, de mostrar igual eficácia na concretização de objetivos. Numa frase: Trump mobilizava bem, mas governava mal.

Joe Biden quer acabar com “o ciclo da desigualdade racial” na América. E avançou com ordem executiva destinadas a combater a fome e a proteger trabalhadores de classe média-baixa, onde se incluem medidas de apoio a famílias cujos empregos foram destruídos pela pandemia.

O Plano Biden de estímulos económicos de 1,9 biliões de dólares ficará como resposta robusta e abrangente desta administração democrata à maior pandemia num século e às consequências transversais que teve na sociedade americana. Passou mesmo no Senado, embora com algumas alterações, sobretudo o recuo no aumento do salário mínimo para 15 dólares/hora.

Os primeiros 100 dias da Administração Biden mereceram sólida aprovação popular. Uma sondagem Pew Research Center, feita entre 5 e 11 de abril, dava 59% de aprovação ao Presidente, um valor cinco pontos percentuais acima de março. A aprovação de Biden (59%) coloca-o como o terceiro Presidente mais popular ao mês de abril do primeiro ano de mandato das últimas quatro décadas.

Só Ronald Reagan (67%) e Barack Obama (61%) tinham mais em fase homóloga. George Bush pai tinha perto dos 59% de Biden: 58%. Bush filho tinha 55%, Bill Clinton 49%. Donald Trump era o que tinha menos apoio popular: apenas 39%. Mais: 72% dos norte-americanos dizem que Joe Biden tem feito um trabalho “bom ou muito bom” na gestão e distribuição das vacinas contra a COVID-19.

O Plano Biden de estímulos económicos de 1,9 biliões de dólares ficará como resposta robusta e abrangente desta administração democrata à maior pandemia num século...

aps ASSOCIAÇÃO
PORTUGUESA
DE SEGURADORES