

Seguros & Cidadania

XVIII ENCONTRO INTERNACIONAL
DE RESSEGUROS



XVIII
ENCONTRO
DE RESSEGUROS
REINSURANCE MEETING



Siga-nos:
www.apseguradores.pt



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



Publicação
Rua Rodrigo da Fonseca, 41
1250-190 Lisboa

Design e paginação
Zincodesign

Tiragem
online

Produção
Tutti-Frutti

Depósito Legal
440692/18

junho 2022

04. EDITORIAL - ALEXANDRA QUEIROZ, DIRETORA GERAL DA APS

01. INSTITUCIONAL

- 06. ENTREVISTA A JOSÉ GALAMBA DE OLIVEIRA, PRESIDENTE DA ASSOCIAÇÃO PORTUGUESA DE SEGURADORES
"O SETOR SEGURADOR TEM NO SEU ADN A CAPACIDADE DE GESTÃO DE CRISES"
- 12. GUERRA NA UCRÂNIA: APOIO DAS SEGURADORAS ESTÁ NO TERRENO
- 14. APS E SEGURADORAS PORTUGUESAS JUNTAM-SE PARA OFERECER SEGUROS DE RESPONSABILIDADE CIVIL AUTOMÓVEL A REFUGIADOS UCRANIANOS
- 16. CONSELHO GERAL DE ASSOCIADOS DA APS 2022: OS GRANDES DESAFIOS DA EUROPA NO NOVO CENÁRIO GEOPOLÍTICO E ECONÓMICO
- 20. ENTREVISTA A ISABEL CASTELO BRANCO, CEO BPI VIDA E PENSÕES
"AS PESSOAS VÃO CONTINUAR A CONSCIENCIALIZAR-SE MAIS SOBRE A NECESSIDADE DE PROTEÇÃO"

02. DESTAQUE

- 26. O SETOR FINANCEIRO EM ANÁLISE NO PRIMEIRO DIA DO XVIII ENCONTRO DE RESSEGUROS, ORGANIZADO PELA APS
- 32. ARTIGO DE OPINIÃO DE JEROME JEAN HAEGELI, GROUP CHIEF ECONOMIST, SWISS RE INSTITUTE
"THE IMPORTANCE OF SUPPORTING RESILIENCE IN CHALLENGING TIMES"
- 34. A INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL E OS CIBER RISCOS: TEMAS-CHAVE DO SEGUNDO DIA DO XVIII ENCONTRO DE RESSEGUROS, DA APS
- 38. ARTIGO DE OPINIÃO DE MARTIN KREUZER, SENIOR RISK MANAGER, MUNICH RE
"CYBER RISK – BETWEEN THREAT AND OPPORTUNITY"
- 40. ENTREVISTA A JAVIER MORA RUBIO, HEAD OF INFRASTRUCTURE & IT GOVERNANCE DA MAPFRE RE
AS LIÇÕES DO CIBERATAQUE À MAPFRE ESPANHA: "ALÉM DE FOCO ESTRATÉGICO, A SEGURANÇA TEM DE FAZER PARTE DO DIA-A-DIA DAS ORGANIZAÇÕES"

03. SEGUROS EM NÚMEROS

- 44. EVOLUÇÃO DO MERCADO EM 2021

04. LITERACIA FINANCEIRA

- 46. LUZES, CÂMARA, AÇÃO: ESTUDANTES VISITAM O ESTÚDIO DA APS E ENTREVISTAM ANA MARIA MAGALHÃES E ISABEL ALÇADA, AS AUTORAS DA COLEÇÃO "SEGUROS E CIDADANIA", PROMOVIDA PELA APS

05. NOTÍCIAS

- 48. ASSEMBLEIA GERAL DA APS ELEGU NOVOS ÓRGÃOS SOCIAIS PARA O TRIÉNIO 2022-2024
- 50. LACUNAS NA PROTEÇÃO DOS SISTEMAS DE PENSÕES, DAS CATÁSTROFES NATURAIS E DOS CIBER-RISCOS NECESSITAM DE RESPOSTA CONCERTADA
- 52. SEGURADORAS EUROPEIAS PAGARAM €2,8 MIL MILHÕES POR DIA EM 2020
- 54. BREVES E PRINCIPAIS ACONTECIMENTOS NO SETOR SEGURADOR

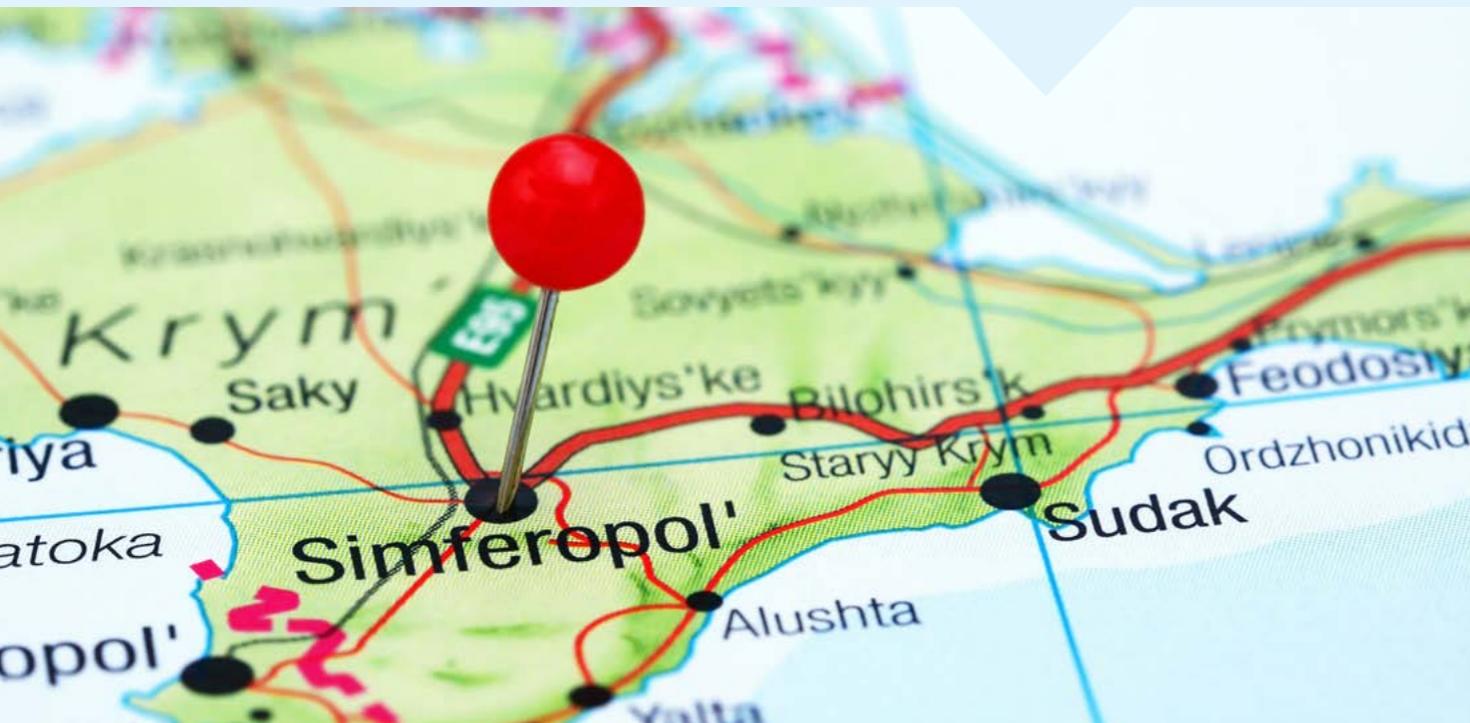
06. ANÁLISE

- 56. ARTIGO DE OPINIÃO DE MARIA JOÃO VALENTE ROSA, DEMÓGRAFA E PROFESSORA UNIVERSITÁRIA
"O VALOR SOCIAL DE NASCER"
- 60. ENTREVISTA A ANA DRAGO, RELATORA DO PARECER DO CONSELHO ECONÓMICO E SOCIAL SOBRE OS DESAFIOS DA NATALIDADE EM PORTUGAL
"A BAIXA NATALIDADE DÁ-NOS A PERCEÇÃO QUE TEMOS UMA SOCIEDADE CONTRAÍDA, COM MEDO DO FUTURO, QUE NÃO CUMPRE OS SEUS SONHOS"
- 66. "O PRODUTO INDIVIDUAL DE REFORMA PAN-EUROPEU (PEPP)", ANÁLISE DA APS

07. OPINIÃO

- 68. A IMPORTÂNCIA DOS SEGUROS PARA O SETOR DAS AGÊNCIAS DE VIAGEM E DE TURISMO, SEGUNDO PEDRO COSTA FERREIRA
"OS SEGUROS DE VIAGEM TÊM SIDO UM VERDADEIRO PILAR DA ATIVIDADE DAS AGÊNCIAS DO PONTO DE VISTA DA GESTÃO DO RISCO"

Seguros & Cidadania



"The war with Russia began in Ukraine in March 2014" Sir Richard Shirref, General inglês

Antes do irromper da Primavera e do começo do degelo no hemisfério Norte, com a pandemia – parece não querer deixar-nos – e os seus efeitos adversos ainda em desenvolvimento, a Europa e o Mundo foram confrontados, na última semana de fevereiro deste ano, com uma nova invasão da Ucrânia pelas forças armadas da Rússia.

Embora, por ora circunscrita no plano militar ao território da Ucrânia, a guerra é já, na realidade, pelos seus efeitos, como está bem à vista, uma "guerra" que atinge todos

os países e povos, mesmo os que desejam viver em paz, mas não têm poder para fazer respeitar as regras de direito internacional.

Mas será que a guerra começou mesmo em fevereiro de 2022?

Ao percorrer os livros que tenho em casa, chamou-me a atenção um livro editado e comprado em 2017, da autoria do General inglês Sir Richard Shirref, que exercera

até 2016 funções de *Deputy Supreme Allied Commander at Nato Europe*, cujo título é *"2017 War with Russia – an urgente warning from senior military command General Sir Richard Shirreff"*.

No prefácio, o Autor começa com a seguinte frase: **"The war with Russia began in Ukraine in March 2014"**. Foi nesse ano que se deu a invasão e anexação da Crimeia. Antes, em 2008, já a Geórgia, também um país soberano, sofrera uma invasão e amputação de uma parte do seu território, devido à intervenção de forças da Rússia.

O livro, narrando estes e outros acontecimentos, expressa o desencanto do autor pelo facto da classe política do denominado Ocidente (União Europeia, então incluindo ainda o Reino Unido, e os Estados Unidos, em particular) não se ter disposto a enfrentar, com firmeza, a agressão de então e por, em geral, tender a considerar que o risco de guerras e conflitos, entre países soberanos na Europa, eram "coisas" do passado, o que levou os dirigentes a, apesar dos avisos, desvalorizar os perigos futuros, com reflexo no desinvestimento em meios e medidas de segurança.

Não se ter feito, apesar dos avisos, uma adequada avaliação dos riscos, antecipando, de algum modo, o que anos mais tarde se viria a concretizar, conduziu à situação em que nos encontramos. E esta atitude de não (querer) ver o óbvio, de esconder a cabeça na areia, de desvalorizar ou ignorar os riscos, ainda que potenciais, de gerir e refletir numa perspetiva e lógica de mero curto prazo, conduz, em quase todas as áreas da vida, em regra, a evoluções e resultados indesejáveis.

Não é por acaso que na atividade seguradora se considera fundamental e imprescindível a uma boa gestão, a correta e atempada identificação e avaliação dos riscos, ajustando as políticas de subscrição.

Nesta edição da revista, para além de darmos nota dos apoios do setor segurador aos refugiados ucranianos, é feita uma análise dos efeitos da guerra do ponto de vista económico e do ponto de vista geopolítico, por dois conceituados professores da nossa academia. Já sabemos que pessoas e empresas vão ser afetadas e o próprio país como um todo vai sofrer os efeitos desta guerra, mas nem todos o serão em igual medida, sendo de admitir que, alguns destes, pese o contexto geral de adversidade, possam vir a ser, num balanço final, menos atingidos ou até beneficiados. O otimismo moderado e a esperança devem sempre acompanhar-nos.

Abordamos, igualmente, outros problemas sérios com que, na atualidade, como sociedade e como cidadãos, nos confrontamos e que, se não forem devidamente enfrentados, com adoção de medidas aptas a superá-los ou a mitigá-los, nos conduzirão a novas crises, ainda que de natureza diversa: é o caso dos desafios da natalidade e dos associados ao envelhecimento da população e ao desequilíbrio demográfico. É o caso dos ciberriscos, agora particularmente atual. Se é certo que, um e outro, já existiam antes da guerra, esta vem evidenciar mais a sua dimensão e relevância.

Convidámos o BPI Vida e Pensões a partilhar com os leitores as perspetivas, as dificuldades e as oportunidades que se abrem a quem gere uma Com-

panhia Vida, no contexto particularmente desafiante que vivemos.

Pedimos, também, ao Presidente da APS, recém-eleito para mais um mandato de três anos, para falar do setor, da APS, e dos temas mais relevantes que estão na agenda da atividade.

Fizémos, ainda, a cobertura do Encontro de Resseguros, que decorreu nos dias 26 e 27 de maio.

Finalmente, damos notícia das atividades de literacia em seguros, que persistentemente a APS promove, e recolhemos o testemunho sobre a importância dos seguros na atividade das agências de viagens.

A todos desejo uma boa leitura!



Alexandra Queiroz

Diretora Geral da APS



**José Galamba
de Oliveira**

Presidente
da Associação
Portuguesa
de Seguradores

ENTREVISTA

“O SETOR SEGURADOR TEM NO SEU ADN A CAPACIDADE DE GESTÃO DE CRISES”

José Galamba de Oliveira iniciou em março o terceiro mandato à frente da Associação Portuguesa de Seguradores (APS). O primeiro foi marcado pelos incêndios, o segundo pela pandemia, e o presente pela guerra na Ucrânia. Assegura que o setor segurador sempre soube gerir crises e tem saído sempre mais forte. Em entrevista, admite que a pressão inflacionista poderá provocar aumento de prémios (Automóvel e Saúde), considera o Produto Individual de Reforma Pan-Europeu (PEPP) uma urgência nacional e a Lei sobre o esquecimento uma das prioridades. Espera que seja aprovado um novo sistema de proteção dos riscos catastróficos e antecipa uma nova abordagem às novas tendências – teletrabalho ou mobilidade urbana – cujo (novos) riscos ainda não estão completamente pensados. Veja o vídeo da entrevista ao Presidente da APS, na íntegra, [aqui](#).

O SÉCULO TEM SIDO FÉRTIL EM CRISES. OLHEMOS PARA AS MAIS RECENTES: A PANDEMIA E A GUERRA NA UCRÂNIA. COMO É QUE AS SEGURADORAS TÊM REAGIDO?

O setor segurador tem no seu ADN a capacidade de gestão de crises e gestão de ambientes de grande incerteza. Ao longo dessas crises, e dos anos, em especial neste século, tem ultrapassado esses períodos, estando muito perto dos seus clientes, das empresas, das famílias, com as respostas necessárias, mostrando uma resiliência ímpar. Em todas estas crises, diria, o setor tem saído até mais forte, passando a mensagem de que tem um papel muito importante na gestão do risco e na transferência de riscos da sociedade em geral.

O PREÇO DAS MATÉRIAS-PRIMAS ESTÁ A AUMENTAR, ASSIM COMO O DA ENERGIA, DOS COMBUSTÍVEIS. A INFLAÇÃO DISPAROU. HÁ PRESSÃO PARA UM MAIS QUE PROVÁVEL AUMENTO DE PRÉMIOS DOS SEGUROS?

No plano conceptual temos, de facto, uma situação que pode induzir um aumento de preços. Mas o setor tem sempre uma preocupação de tentar absorver o máximo destas flutuações de preços. Pela sua massa crítica, tem uma grande capacidade negocial junto dos seus prestadores de serviços e tenta, de alguma forma, negociar preços mais amigáveis, mais interessantes e absorver, na medida do possível, estes aumentos. Mas, obviamente, se tivermos uma situação em que a inflação perdure, mais cedo ou mais tarde, vai impactar nos prémios dos seguros.

QUE SEGUROS SÃO MAIS SUSCETÍVEIS A ESSE AUMENTO: AUTOMÓVEL? SAÚDE?

Em princípio, todos os ramos Não Vida. Obviamente, Automóvel, Saúde, mas também Multiriscos e até Acidentes de Trabalho. Se tivermos de identificar, provavelmente, o Automóvel e a Saúde são aqueles onde poderemos ver a pressão inflacionária mais evidente.

O TELETRABALHO FOI UM DOS TEMAS INTRODUZIDOS PELA PANDEMIA. O QUE SE MANTEVE E O QUE REGRESSOU?

O setor estava preparado e fê-lo [a passagem para o regime de teletrabalho] muito rapidamente. Colocou, logo no início da pandemia, todos os seus colaboradores em teletrabalho. Tinha feito grandes investimentos do lado das tecnologias que facilitaram esta transição dos escritórios para as casas de cada um de nós. Passados dois anos e com a pandemia, de alguma forma, mais controlada, vemos que a tendência veio para ficar.

Provavelmente, vamos estar num regime híbrido, a trabalhar dois, três dias no escritório, e dois, três dias em casa. Demonstrámos que não causa nenhuma disrupção na atividade e dá mais qualidade de vida às pessoas que conseguem conciliar de forma mais evidente a vida pessoal e profissional.

VAMOS ENTRAR NUMA PARTE MAIS LEGISLATIVA: PRODUTO INDIVIDUAL DE REFORMA PAN-EUROPEU (PEPP), DESTINADO A FOMENTAR A POUPANÇA DE LONGO PRAZO DOS CIDADÃOS EUROPEUS. PORTUGAL AINDA NÃO APROVOU REGULAMENTAÇÃO NACIONAL SOBRE A MATÉRIA, DESIGNADAMENTE DE NATUREZA FISCAL. QUE MEDIDAS ESPERA QUE VENHAM A SER ADOTADAS?

Foi um produto aprovado na Europa no ano passado. A regulamentação ainda está em curso, nas mãos do Governo, e sofreu algum atraso devido às eleições antecipadas. Temos uma grande expectativa relativamente a este produto. Pode ser uma nova alavanca para trazer o tema da poupança para a agenda da sociedade, a importância que é a poupança de longo prazo, para a reforma. Temos defendido junto das autoridades que, se houver os incentivos fiscais no momento da subscrição deste produto, podemos ter o mesmo o sucesso a que assistimos nos PPRs [Planos Poupança Reforma], há muitos anos atrás, e, nesse sentido, contribuirmos todos para aumentar a poupança em Portugal, que é uma área que, nos últimos 20 ou 30 anos, tem sofrido bastante.

“Demonstrámos que o teletrabalho não causa nenhuma disrupção na atividade e dá mais qualidade de vida às pessoas que conseguem conciliar de forma mais evidente a vida pessoal e profissional.”

“Temos uma grande expectativa relativamente ao PEPP, cuja regulamentação ainda está em curso. Pode ser uma nova alavanca para trazer o tema da poupança para a agenda da sociedade, a importância que é a poupança de longo prazo, para a reforma.”

PORTANTO, SÃO EXPECTATIVAS NO PAPEL SOCIAL E ECONÓMICO?

Exatamente. Há aqui uma perspetiva obviamente económica, porque as pessoas têm de ter incentivo para poupar em vez de consumir. Se assim for, criam-se condições para, numa perspetiva social, as famílias, no momento da reforma, terem melhor qualidade de vida.

OUTRA DIRETIVA: ALTERAÇÕES DE ALGUNS ASPETOS DO REGIME DE SEGURO DE RESPONSABILIDADE AUTOMÓVEL. PODEMOS OU NÃO FALAR DA CRIAÇÃO DE UM SEGURO DE CONDUTOR?

Esta é uma diretiva europeia que tem dois anos para ser transposta nos vários países. Traz algumas novidades, como, por exemplo, o tema da harmonização dos capitais a nível europeu, a padronização do registo dos sinistros, a definição do veículo. Ou seja, um conjunto de conceitos que, numa lógica europeia, são importantes para que haja alguma coerência. Há latitude para que cada país introduza as suas especificidades nesta lei. Esperamos introduzir a cobertura do condutor no seguro, uma cobertura obrigatória. Em 60% dos casos, os condutores são vítimas de acidentes. Quando a responsabilidade é sua, por exemplo, num despiste, não têm nenhuma proteção. Pensamos ser altura de olhar para este tema e introduzir a obrigatoriedade do seguro do condutor, além de outros temas.

QUE TEMAS?

Por exemplo, coisas tão simples como acabar com a vinheta do seguro no para-brisas. Já se acabou para o IUC [Imposto Único de Circulação], para a Inspeção Automóvel, pelo que já não faz sentido mantê-la quando há outros meios de verificar a existência do seguro.

É A UTILIZAÇÃO DA DIGITALIZAÇÃO...

Sim. E poupa-se dinheiro em imprimir para pô-la no vidro.

ORGPDE A PROTEÇÃO DE DADOS: NA CIRCUNSTÂNCIA, A APS DEFENDEU A NECESSIDADE DE APROVAÇÃO DE REGULAMENTAÇÃO ESPECÍFICA PARA O TRATAMENTO DE DADOS SENSÍVEIS? HOUVE ALGUMA EVOLUÇÃO DESDE ENTÃO SOBRE ESSE TEMA?

Na altura em que a lei foi discutida e debatida, a nossa posição foi a que deveria ir um pouco mais além no tratamento de dados de saúde. O setor segurador tem especificidades muito próprias e era importante para o tratamento de dados sensíveis da saúde que pudesse haver algum acautelar da legalidade desse manuseamento de dados. A lei foi aprovada sem essa ressalva. Continuamos a defender que é importante.

E A NECESSIDADE CONTINUA ATUAL?

Continua muito atual. Temos dialogado com o nosso supervisor sobre essa temática, que preparou uma proposta de revisão à lei. Está nas mãos do Governo e temos a expectativa de que possamos também avançar nesse sentido, como, aliás, fizeram outros países.

O QUE FALTA FAZER NO ÂMBITO DA LEI SOBRE O ESQUECIMENTO RELATIVO A CERTOS DADOS DE SAÚDE ASSOCIADOS À CONTRATAÇÃO DE SEGUROS DE VIDA, CRÉDITO À HABITAÇÃO E AO CONSUMO?

Está em falta a regulamentação. A lei foi aprovada e entrou formalmente em vigor no dia 1 de janeiro, mas prevê a existência de um acordo nacional de acesso ao crédito, a ser promovido ou dinamizado pelo Estado, com a participação das associações do setor financeiro e dos associados das associações representativas de doentes. A verdade é que ainda não se deu início a esse debate e não chegámos a um acordo – acordo esse muito importante para definir exatamente que doenças estão abrangidas pela lei, prazos de ação e que informação as seguradoras podem ou devem pedir para certificar essas situações.

SEGUNDO CONSTA TEM HAVIDO DIVERSAS INTERPRETAÇÕES?

Como não está regulamentado, dá azo a interpretações

diversas. Os operadores acabam por interpretar à sua maneira e isso cria diferenças de tratamento. O cliente, que vai à seguradora A, se calhar, tem um tratamento diferente se fosse à seguradora B. Não é bom para ninguém.

E O QUE FALTA FAZER?

Falta criar as condições para iniciar essa discussão. Para chegarmos rapidamente ao tal acordo.

NO QUE DIZ RESPEITO AOS FENÓMENOS DE NATUREZA CATASTRÓFICA, ACREDITA NA CRIAÇÃO DE UMA SOLUÇÃO NACIONAL DE PROTEÇÃO DESSES FENÓMENOS, NUMA LÓGICA DE PARCERIA PÚBLICO-PRIVADA?

Não só acredito, como estou mais otimista de estarmos mais perto disso. Desde 2009 que se fala deste tema. Já tivemos avanços e recuos. É um tema muito urgente, em especial para alguns dos riscos, onde não temos proteção, ou temos muito pouca. O risco sísmico é o mais evidente. Recentemente, o Governo aprovou uma Estratégia Nacional de Proteção Civil Preventiva, onde fala na criação de um sistema de deteção de riscos catastróficos, incluindo o risco sísmico. Pensamos que possam estar criadas as condições para que, finalmente, seja uma realidade em Portugal.

“Recentemente, o Governo aprovou uma Estratégia Nacional de Proteção Civil Preventiva, onde fala na criação de um sistema de deteção de riscos catastróficos, incluindo o risco sísmico. Pensamos que possam estar criadas as condições para que, finalmente, seja uma realidade em Portugal.”

EM PORTUGAL, AS FAMÍLIAS E AS EMPRESAS CONTINUAM A REVELAR UMA BAIXA PROPENSÃO PARA SE PROTEGER CONTRA OS RISCOS DO QUOTIDIANO, SENDO O GAP ENTRE A EXPOSIÇÃO A ESSES RISCOS E AS PROTEÇÕES CONTRATADAS MUITO EXPRESSIVO. QUE AÇÕES LHE PARECE DEVEREM SER DESENVOLVIDAS PARA COMBATER ESSE DENOMINADO PROTECTION GAP?

Acima de tudo, significa muita literacia. E podemos falar disto a vários níveis. Por um lado, junto dos jovens, para quando chegarem à idade adulta percebam o que é o risco e que há formas de o mitigar através da contratação de seguros, mas também, por exemplo, junto das empresas, fazendo ações de sensibilização, com as associações empresariais, patronais, sobre a importância da existência de determinados seguros para mitigar riscos no dia-a-dia das empresas. Obviamente, o Governo tem um papel muito importante. Mas temos de deixar de falar do Estado paternalista.

E QUAL É O PAPEL DO GOVERNO?

É criar condições para que quem contrata alguns destes seguros tenha algumas vantagens, alguns incentivos para que não estejam dependentes de ajudas públicas no momento em que acontecem situações mais ou menos catastróficas.

O RISCO SÍSMICO ESTÁ NA ORDEM DO DIA. TIVEMOS DURANTE DOIS MESES A FALAR DE UM EVENTUAL RISCO SÍSMICO NOS AÇORES. PRETENDE A APS TORNAR OBRIGATÓRIA CONTRATAÇÃO DA COBERTURA DE SEGURO DE RISCO SÍSMICO?

Naquele modelo de riscos catastróficos em que o risco sísmico é um dos pilares, preconizamos que a obrigatoriedade da cobertura sísmica nas habitações possa ser feita de uma forma faseada. Temos de ter consciência que só 16% das habitações em Portugal têm cobertura de risco sísmico. Portanto, preconizamos, numa primeira fase, tornar obrigatória a cobertura de risco sísmico para aquelas habitações que já hoje têm como obrigatória a cobertura de risco de incêndio. Podia alargar, se calhar dos 16% para os 30%, 40% ou 50%. E, obviamente, o prémio associado a esta nova cobertura iria para um fundo, que seria gerido em parceria com o Estado, e serviria para contratar resseguro. Os estudos que temos, dizem que conseguiríamos garantir uma capacidade de até 8 mil milhões de euros de indemnizações no caso de uma catástrofe. E, por outro, criando-se o tal fundo, ele, todos os anos, iria acumulando valor para que, na eventualidade de uma catástrofe, estar ali um montante que ajudasse logo as famílias a recuperar as suas habitações.

ESTÁ A INICIAR O TERCEIRO MANDATO. FAÇAMOS UM FLASHBACK. QUE BALANÇO FAZ DOS OUTROS DOIS MANDATOS? O QUE FICOU POR FAZER E O QUE FOI FEITO?

Os mandatos, curiosamente, acabaram por ser marcados por eventos que condicionaram um pouco a atividade da própria Associação. O primeiro mandato foi muito marcado pelos grandes incêndios de outubro, de Pedrogão. 2017 foi um ano muito complicado para o setor segurador, mas mostramos uma grande capacidade de resposta aos desafios enfrentados na altura. O segundo mandato foi marcado pela pandemia. Estivemos todos fechados em casa, a trabalhar à distância durante praticamente dois anos. E estamos a começar este mandato com a guerra da Ucrânia. Portanto, há, de facto, eventos que acabam por condicionar todos os meus mandatos.

E EM RELAÇÃO AOS DESAFIOS?

Um dos grandes objetivos da Associação é, obviamente, a representação nacional do setor e tentar abri-lo um pouco à sociedade. Tem sido conseguido. Para muitas pessoas, que estão no outro lado, o setor segurador é, muitas vezes, uma caixa negra. Historicamente, só se sabe dos seguros quando se precisa deles. Temos um papel social muito importante, muitas vezes mal compreendido pela sociedade.

PAPEL QUE SOBRESSAIU DURANTE A PANDEMIA?

Isso é inequívoco.

E QUE ATRATIVIDADE DO SETOR DESTACARIA?

Conheci o setor quando entrei para a APS. Em 2016, tive a oportunidade de ver uma grande mudança transformacional pelo impacto da digitalização. Estavam a ser feitos grandes investimentos no mundo digital pelos operadores. Mudou muito a forma de trabalhar, de operar, a forma de se relacionar com os clientes. E tem sido interessante ver este desenvolvimento, este esforço de mudança, que, de resto, mostra ser perceptível do lado dos consumidores, que, através de alguns inquéritos realizados, dizem reconhecer o papel do setor na vida de todos nós.

PARA OS PRÓXIMOS TRÊS ANOS DE MANDATO, TRÊS ÁREAS DE DESTAQUE?

Estamos a viver um tempo de grandes incertezas. Aumento dos preços; uma pressão inflacionária grande; previsivelmente o aumento de taxas de juro de muito curto prazo. São situações que não conhecíamos há 10 e 15 anos. Acarreta, no curto e médio prazo, um fator

de incerteza, apesar de estar otimista na capacidade de reação do setor. Mas tem de se ser muito ágil a analisar a situação e tomar as medidas concretas para dar resposta às necessidades, ansiedades dos consumidores, empresas e famílias. Há algumas tendências estruturantes importantes para o setor: primeiro, o envelhecimento da população e a demografia adversa. A taxa de natalidade muito baixa coloca desafios tremendos nas carteiras atuais, mas também a necessidade de dar resposta com uma oferta clara, diferente da que temos hoje. O segundo tema são as alterações climáticas. Sentimos muito em Portugal nos últimos anos e temos de estar preparados, perceber o que é que se pode fazer mais para dar resposta. O terceiro: todo este esforço de digitalização vai continuar. Ouvimos falar de inteligência artificial, esta vai agilizar, continuar a revolucionar a forma como operamos e como nos relacionamos com os nossos clientes. São desafios interessantes.

“Um dos grandes objetivos da APS é tentar abrir o setor à sociedade. Tem sido conseguido. Para muitas pessoas, que estão no outro lado, o setor segurador é, muitas vezes, uma caixa negra. Historicamente, só sabe dos seguros quando precisa deles. Temos um papel social muito importante.”

MAIS ALGUM TEMA A DESTACAR, PARTICULAR INTERNAMENTE?

Se calhar indicava o desafio da sustentabilidade, tema que está na agenda. Tem uma parte regulatória e uma parte que é do interesse de todos conhecer – os critérios, o ambiente social e de *governance*. E queremos, obviamente, desenvolver competências e apoiar os nossos associados neste processo de transição para uma sociedade mais verde. Outro tema são os novos riscos que o teletrabalho ou a mobilidade urbana apresentam. Novas tendências trazem novos riscos que não estão completamente pensados. Os riscos cibernéticos são, hoje, uma realidade. Há três ou quatro anos, não era tão evidente. Essa realidade toca a todos, pessoas e empresas. E, por último, um projeto mais interno, um desafio importante para nós: a modernização da nossa plataforma Segurnet, uma plataforma informática que junta seguradoras e outras entidades externas.

POR FIM, QUE ALTERAÇÕES LEGISLATIVAS ESPERA QUE SEJAM APROVADAS, QUE POSSAM IMPACTAR NÃO SÓ NO SETOR, MAS TAMBÉM O CLIENTE FINAL?

Em primeiro lugar o PEPP. É uma urgência nacional e eu espero que possamos todos chegar à conclusão de que este é um produto que pode ajudar à poupança para o longo prazo. Apesar de, hoje, termos a reforma muito assente no pilar 1 da Segurança Social, o PEPP pode ser um complemento muito importante para a reforma futura. Temos uma demografia que não ajuda o tema da sustentabilidade da Segurança Social. Quanto aos riscos sísmicos espero que, finalmente, depois de mais de uma década a falar do tema, possamos produzir algo que seja interessante para o País e que nos proteja a todos de uma situação que, obviamente, queremos que não aconteça. Mas é melhor estarmos preparados. E terceiro, um tema que tem a ver com o Simplex: temos um conjunto de pequenas iniciativas que podem fazer muita diferença e podem agilizar e tornar mais eficientes muitos processos, por exemplo, nos Acidentes de Trabalho. Temos várias iniciativas, algumas já apresentadas ao Governo: pequenas medidas que, no final do dia, resultam em grandes benefícios para quem contrata seguros.



“Há algumas tendências estruturantes importantes para o setor: o envelhecimento da população e a demografia adversa. A taxa de natalidade muito baixa coloca desafios tremendos nas carteiras atuais, mas também a necessidade de dar resposta com uma oferta clara, diferente da que temos hoje. E claro, as alterações climáticas.”

GUERRA NA UCRÂNIA: APOIO DAS SEGURADORAS ESTÁ NO TERRENO

Um número muito significativo de empresas de seguros a operar em Portugal, representando praticamente 85% de quota de mercado, estão a patrocinar iniciativas de apoio ao povo ucraniano. Seja em Portugal, no acolhimento dos refugiados que chegam ao nosso País, seja nas zonas fronteiriças da Ucrânia, a apoiar quem mais precisa, são muitas e diversas as ações das companhias seguradoras portuguesas no terreno. Porque perante esta enorme tragédia humana, o setor não ficou indiferente.

O dia 24 de fevereiro de 2022 ficará na história, pelas piores e mais trágicas razões. Será para sempre a data em que guerra voltou à Europa. Depois de semanas de grande e intensa escalada de tensão, a Rússia invadiu a Ucrânia. Sem fim à vista, este conflito bélico deixa o mundo em suspenso, num cenário de grande incerteza e imprevisibilidade, esperando para ver quais as consequências de um evento que está a despertar os fantasmas adormecidos da Guerra Fria. Regressaram imagens de terror que nos remetem para outros tempos, igualmente sombrios: a destruição massiva de cidades, antes tão vivas e agora reduzidas a cinzas e a escombros; o rasto de morte; as filas e a fuga de milhões de ucranianos, sobretudo mulheres e crianças, em longas filas, nas estações, nas estradas e junto às fronteiras com a Polónia, Roménia, Moldavia e Hungria. Ao todo, até meados de maio, o Alto Comissariado para os Refugiados da ONU (ACNUR) estimava que 6,1 milhões de refugiados ucranianos tenham abandonado o seu país de origem.

Um pouco por todo o mundo, especialmente na Europa, as iniciativas de solidariedade têm-se multiplicado, seja por parte da sociedade civil, seja por parte das organizações – sem contar naturalmente com o trabalho das organizações não governamentais e das vias diplomáticas. Perante uma realidade que, até há tão pouco tempo todos julgávamos impensável, o setor segurador nacional mobilizou-se para apoiar os muitos refugiados que procuraram em Portugal o seu refúgio.

De acordo com um inquérito promovido pela Associação Portuguesa de Seguradores (APS) junto dos seus Associados, e que colheu respostas de um número muito significativo de companhias seguradoras a operar em Portugal a grande maioria referiram

estar a patrocinar pelo menos uma iniciativa de apoio à Ucrânia e/ou aos refugiados. Ou seja, praticamente 85% do mercado segurador tem iniciativas de apoio em curso.

Esta ajuda está a ser prestada através de três modalidades: com envolvimento dos colaboradores (em companhias que respondem a 80% da quota de mercado); diretamente pela empresa de seguros (65,5%); assim como através de empresa do grupo em que se integra (48,1%).

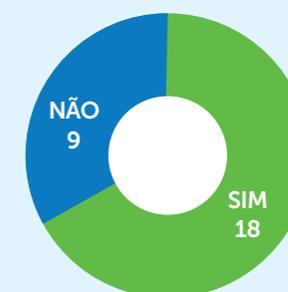
De entre as muitas e diversas iniciativas postas no terreno, 14 seguradoras (que representam 80,3% do mercado) referiram estar a prestar “apoio internacional a organizações que estão na Ucrânia ou nos países fronteiriços”; 5 (58,2% da quota) afirmaram estar a dar “apoio nacional aos refugiados”; enquanto 3 (45,9% da quota) apontaram para “operações de transporte de refugiados para Portugal”.

Ainda segundo os resultados do inquérito da APS, 15 seguradoras (72,4% do mercado) concederam o apoio em espécie, e 11 (71,4%) referiram tê-lo feito também em dinheiro.

A doação de bens (alimentares, produtos de higiene, de puericultura, material de primeiros socorros, medicamentos, brinquedos e livros para crianças, por exemplo) é uma das principais iniciativas de apoio em espécie promovidas pelas seguradoras nacionais. Estas iniciativas – realizadas através de parcerias com organizações não governamentais (ONG) que prestam apoio em Portugal e noutros países e através de ações de voluntariado dos seus colaboradores – incluem ainda, por exemplo, a disponibilização de seguros de saúde a refugiados em Portugal, assim como o apoio no transporte e o apoio jurídico prestado a refugiados.

Já as iniciativas de apoio em dinheiro passam, sobretudo, por donativos financeiros a ONG nacionais e internacionais (onde se incluem, por exemplo, Unicef, Save The Children, ACNUR, Cruz Vermelha Internacional, Assistência Médica Internacional, etc.) que se encontram no terreno a prestar apoio aos refugiados ucranianos. Os montantes angariados – diretamente financiados pelas companhias, mas também através de donativos dos colaboradores, assim como da sociedade civil – são canalizados, sobretudo, para a aquisição de bens essenciais, prestação de cuidados de saúde e apoio às populações.

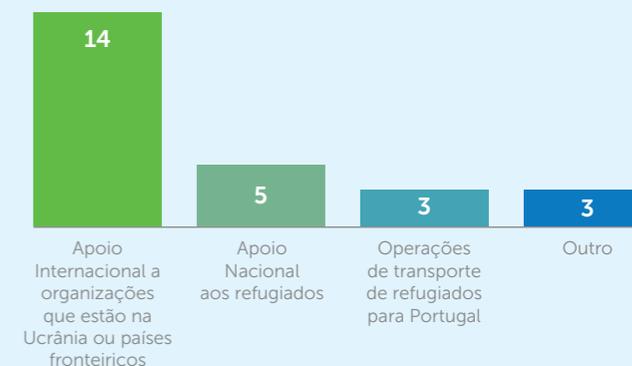
ESSA SEGURADORA ESTÁ A PATROCINAR ALGUMA INICIATIVA DE APOIO À UCRÂNIA E/OU AOS REFUGIADOS DAQUELE PAÍS?



ESSE APOIO É ASSUMIDO:



ESSE APOIO CONCENTRA-SE EM:



ESSE APOIO É CONCEDIDO:





APS E SEGURADORAS PORTUGUESAS JUNTARAM-SE PARA OFERECER SEGUROS DE RESPONSABILIDADE CIVIL AUTOMÓVEL A REFUGIADOS UCRANIANOS

Numa iniciativa de solidariedade do setor segurador em Portugal, as companhias associadas subscreveram um protocolo com a Associação Portuguesa de Seguradores que financia a oferta de seguros de responsabilidade civil automóvel a quem foge do conflito militar na Ucrânia.

Portugal tinha atribuído, até ao passado dia 9 de maio, de acordo com os dados fornecidos pelo Serviço de Estrangeiros e Fronteiras (SEF), praticamente 36 mil pedidos de proteção temporária a pessoas que fugiram da guerra da Ucrânia. Muitas cruzaram a Europa nos seus próprios veículos até chegarem a Portugal e, perante as diversas solicitações de seguro de responsabilidade civil automóvel relativa aos veículos de pessoas deslocadas da Ucrânia que se encontram em território nacional, a Associação Portuguesa de Seguradores (APS) e as empresas de seguros suas Associadas acordaram numa solução de mercado, temporária e de cariz solidário, para responder a estes pedidos – enquanto não for aprovada legislação

que permita enquadrar esta situação de forma duradoura.

Assim, as companhias Associadas subscreveram um protocolo com a APS, em que esta se tornou tomadora dos seguros a contratar para estes veículos, ao abrigo da figura do denominado “seguro de fronteira”. Este seguro temporário teve a duração de 2 meses e o seu custo foi integralmente suportado pela APS, através de um fundo estabelecido para o efeito, numa iniciativa de solidariedade do setor segurador para com as pessoas que procuram acolhimento em Portugal para fugir ao conflito bélico que assola a Ucrânia.

Esta solução preconizada pela APS e pelas seguradoras evitou que estas pessoas fossem forçadas a iniciar o processo de registo da matrícula destes veículos em Portugal (condição habitualmente exigida para a celebração de seguros temporários a veículos de matrículas estrangeira), e deu tempo ao legislador para definir o enquadramento jurídico mais adequado para estas situações.

Este seguro esteve apenas acessível a cidadãos que, de forma comprovada, beneficiassem do regime de proteção temporária estabelecido pela Resolução do Conselho de Ministros n.º 29-D/2022, de 11 de março, que altera a Resolução do Conselho de Ministros n.º 29-A/2022, de 1 de março, e abrangeu veículos sujeitos a seguro obrigatório de responsabilidade civil automóvel até 3500 kg de peso, de matrícula estrangeira.

Foram celebrados, ao abrigo deste protocolo, cerca de 150 contratos de seguro.

Este Protocolo terminou no dia 30 de junho. As condições de subscrição destes seguros devem passar a ser acordadas com as empresas de seguros ou os seus mediadores.



CONSELHO GERAL DE ASSOCIADOS: OS GRANDES DESAFIOS DA EUROPA NO NOVO CENÁRIO GEOPOLÍTICO E ECONÓMICO

O economista Fernando Alexandre e o especialista em assuntos europeus Paulo Almeida Sande foram os convidados do último Conselho Geral de Associados da Associação Portuguesa de Seguradores. Com a guerra da Ucrânia e a incerteza decorrente da elevada inflação em pano de fundo, este encontro, em formato híbrido, juntou os associados da APS para uma reflexão sobre os riscos e as oportunidades que se colocam a Portugal e à Europa.

O mais recente Conselho Geral de Associados da Associação Portuguesa de Seguradores (APS) decorreu no passado dia 13 de maio e, momento tradicional de balanço da atividade seguradora em Portugal nos primeiros meses deste ano, abriu também as portas a dois especialistas há muito habituados a "ler" o mundo e a procurar respostas para o futuro por entre as pistas do presente: Paulo Almeida Sande, advogado, sócio da Cruz Vilaça Advogados e Professor no Instituto de Estudos Políticos da Universidade Católica Portuguesa, especialista em assuntos europeus; e Fernando Alexandre, economista e Professor da Universidade do Minho, autor e coordenador de vários livros de referência sobre a economia nacional, incluindo o último *"Do made in ao created in: um novo paradigma para a economia portuguesa"*.

Num quadro fortemente marcado pelo conflito bélico que decorre na Ucrânia, após invasão pela Rússia, e perante a incerteza imposta pela inflação galopante, pelo aumento de preços da energia e dos combustíveis, e pela iminente subida das taxas de juro, Paulo Almeida Sande e Fernando Alexandre refletiram sobre os desafios geopolíticos e económicos que a Europa e o País enfrentam.



PAULO ALMEIDA SANDE: DESAFIOS, RISCOS E OPORTUNIDADES PARA PORTUGAL E PARA A EUROPA NO ATUAL CONTEXTO POLÍTICO

A conversa, que decorreu no auditório da APS e foi moderada pelo jornalista André Veríssimo, do ECO, arrancou com a intervenção de Paulo Almeida Sande, que começou por salientar que a União Europeia (UE), nos últimos anos, "tem vivido de crise em crise, de sobressalto em sobressalto", lembrando que "no século XXI deu-se o grande alargamento da UE, que passou de 15 para 28 países em apenas sete anos, entre 2005 e 2013". "Só este facto demonstra bem as dificuldades que vivemos hoje", explicou aos associados da APS o especialista em geopolítica e assuntos europeus, acrescentando ainda que o grande projeto europeu acabou por, inevitavelmente, ter de enfrentar enormes dificuldades e desafios nos últimos anos devido aos "efeitos e consequências de eventos recentes como a crise económica de 2008, a crise dos refugiados em 2014, a primeira invasão da Ucrânia, também em 2014, o *Brexit*, a pandemia e, agora, a guerra na Ucrânia".

Apesar de considerar que "a Europa é ainda hoje o espaço no mundo onde se vive melhor, quando considerados todos os critérios", Paulo de Almeida Sande destacou que, atualmente, "a situação geopolítica na Europa é constituída por ameaças e desafios", dando como exemplo a crise de saúde pública global provocada pelo novo coronavírus em 2020 e 2021. "A pandemia, por exemplo, ensinou aos europeus o valor da liberdade:

"A política russa pretende assegurar o seu espaço vital, uma ideia que remete para o império e para a União Soviética."

com os confinamentos percebemos que as liberdades que pensávamos que eram garantidas no continente eram valores que já não nos dávamos conta que tínhamos, a pandemia veio ensinar-nos a valorizar de novo", argumentou.

Inevitavelmente, o atual conflito militar na Ucrânia marcou a intervenção do professor universitário, para quem "aquilo que, no fundo, a política russa pretende atingir neste momento é assegurar o seu espaço vital, uma ideia que remete para o império e para a União Soviética", algo "que foi anunciado há muito tempo". "O espaço vital é uma das razões que está a motivar a Rússia a fazer o que está a fazer", concretizou Paul de Almeida Sande.

Sobre a evolução da invasão russa ao território ucraniano, o especialista é da opinião que "a Rússia perdeu a guerra desde que a começou, devido a vários fatores", salientando que "a economia russa não vai suportar as sanções de que está a ser alvo por muito tempo", uma vez tratar-se, já de si, de "uma economia frágil" que, acrescentou, "está a suportar um enorme esforço de guerra". Destacou ainda o facto de Vladimir Putin ter conseguido "criar uma coisa que eu nem sei se antes existia: criou uma identidade ucraniana clara, pura e dura". Fez ainda questão de salientar que o líder russo conseguiu também "reforçar e unir a UE, que agora está a funcionar a uma só voz", tendo ainda aberto o caminho para "que a NATO chegasse verdadeiramente às fronteiras da Rússia", algo que vai frontalmente contra os objetivos oficiais do estado russo ao tomar a decisão de invadir o seu país vizinho.

Mas, concluiu, "independentemente das crises provocadas pelos eventos que citei anteriormente, talvez o maior dos desafios que a UE enfrenta seja colocado por alterações em três planos distintos: a revolução digital, o desafio ambiental e a questão energética", concluiu Paulo de Almeida Sande.



FERNANDO ALEXANDRE: PERSPETIVAS PARA AS ECONOMIAS PORTUGUESA E EUROPEIA

Por sua vez, Fernando Alexandre, economista e Professor da Universidade do Minho, dedicou a sua intervenção a uma reflexão sobre o que espera a economia nacional no momento atual na Europa e no Mundo. Começando por assinalar que “o comportamento da economia portuguesa nas últimas duas décadas foi, de facto, dececionante”, o académico fez as contas: “Se pensarmos que, entre 2000 e 2021, a economia portuguesa cresceu [no total] 10% e compararmos esse valor com a média anual de crescimento registada entre 1960 e 2000, que foi de 4%, ficamos com uma boa ideia do desempenho frustrante da nossa economia nos últimos 20 anos.”

Projetando o futuro da economia portuguesa a curto e médio prazo, Fernando Alexandre partilhou junto dos associados da APS que “gostava que, no contexto em que estamos a viver, não caíssemos na narrativa em que caímos desde a entrada no Euro, que argumenta que Portugal deixou de crescer porque entrou no Euro; depois deixámos de crescer porque a China entrou na Organização Mundial do Comércio; depois porque houve o alargamento da UE ao Leste europeu em 2004; depois a crise financeira internacional e a crise da dívida; e depois, quando, estávamos a crescer novamente veio a pandemia e, por fim, em 2021, quando estávamos novamente a crescer, veio a guerra na Ucrânia”.

O professor da Universidade do Minho admite que, “de facto, estes choques tiveram e têm implicações no desempenho da economia portuguesa”, mas lembrou que também “afetam todos os países e cada um deles de forma diferente”. “O que a economia portuguesa não pode ser é uma economia sempre mal preparada para qualquer grande choque que surge na economia mundial”, defendeu o especialista em finanças públicas e macroeconomia.

Sobre momento atual das economias europeias e mundiais, Fernando Alexandre lembrou que, tal como “todos os nossos principais parceiros comerciais”, Portugal “também já fez uma revisão em baixa das previsões para a nossa economia, mas bastante menos acentuada do que outros países”. Para o especialista, “é possível que haja boas razões para isso, mas é bom lembrar que a teoria do oásis dos anos 90 não funcionou à época e é provável que, desta vez, Portugal também não se revele um oásis”.

"A economia portuguesa não pode estar sempre mal preparada para qualquer grande choque que surge na economia mundial."

Referindo-se em particular à preocupante subida dos valores da inflação que se tem registado um pouco por todo o mundo, inclusive em Portugal, Fernando Alexandre é claro: “A inflação está a disparar em todos os países da Europa. Numa primeira fase, isto vai ter efeitos muito positivos, é preciso dizer isto. Por exemplo, em dois anos, Portugal vai reduzir a dívida pública em 15 pontos percentuais e espero que o Governo cumpra este objetivo. Este é o lado positivo inicial da inflação, mas a seguir vêm outros problemas e os sinais já estão aí, como o aumento das taxas de juro, incluindo na Alemanha”. Tendo isto em conta, “Portugal tem de dar sinais aos investidores de que estamos a fazer o nosso processo de consolidação orçamental e focados na redução da dívida”, rematando: “Isso é absolutamente essencial e, na minha opinião, é a prioridade mais importante do ponto de vista da gestão macroeconómica” em Portugal nos próximos meses.

O economista sublinhou que, “neste momento, temos de ter presente que estamos num contexto de pleno emprego e com uma política orçamental bastante expansionista, através de um programa de investimento massivo que está em curso [o PRR – Plano de Recuperação e Resiliência]”, deixando um alerta: “Eu não sei como é que num contexto inflacionista como o atual, e com uma política orçamental expansionista com pleno emprego, é possível ter uma política monetária que não seja mais restritiva para conter a inflação. Não sei como é que se faz isto”. E concluiu: “Acho muito difícil controlar a taxa de inflação sem as taxas de juros subirem. E se elas não subirem, nós vamos ter um problema sério de sustentabilidade da nossa dívida.”

Contudo, o especialista teme que, “tendo em conta o atual contexto da guerra na Ucrânia, será muito difícil aumentar as taxas de juro sem ter uma recessão”. “A probabilidade de termos uma recessão na Europa é maior que nos Estados Unidos da América (EUA). Os EUA têm vantagens, do ponto de vista económico, com a guerra que está a acontecer. Do ponto de vista da produção, nos EUA vai haver um enorme impacto positivo. Já do lado europeu, a probabilidade de termos uma recessão é maior”, vaticinou o economista.

A confirmar-se este cenário, Fernando Alexandre deixa o aviso: “Se tivermos uma recessão na Europa teremos a dificuldade de perceber como é que garantimos a sustentabilidade da dívida num contexto em que as taxas de juro estão a aumentar, o PIB está a cair e é mais difícil manter saldos primários positivos, ou pelo menos

próximo disso, para não deteriorarmos a sustentabilidade da dívida”. Seguindo o seu raciocínio, Fernando Alexandre assinalou que “o Banco Central Europeu (BCE) poderá ter muitas dificuldades em baixar rapidamente a taxa de inflação e, se não forem tomadas medidas para mitigar esta subida da inflação, esta pode-se autoalimentar. E esse é que é o grande problema. Quanto mais tarde o BCE atuar pior vai ser, porque mais alta estará a taxa de inflação. Se a economia europeia se aproximar de uma recessão, as condições para o BCE prosseguir com uma política de aumento das taxas de juro vão ser muito mais difíceis, quer do ponto de vista económico, quer do ponto de vista político”. “O BCE ignorou todo este tempo todo os níveis de inflação e só agora é que está a mudar, e eu acho que está a mudar tarde de mais”, defendeu o economista no Conselho Geral de Associados da APS.

Antes de terminar a sua intervenção, e referindo-se diretamente ao atual conflito militar no Leste europeu e respetivos efeitos nas economias europeia e portuguesa, Fernando Alexandre destacou que, “com esta guerra na Ucrânia, vai surgir uma nova ‘cortina de ferro’. Se uma das mudanças que aconteceu com o fim da União Soviética foi o deslocamento do centro da Europa para Leste, agora vamos assistir a uma nova deslocação para Oeste”, algo que será sempre positivo para Portugal, cuja “geografia vai melhorar”. De facto, “esta nova geopolítica na Europa, que resulta do conflito na Ucrânia, pode trazer alguns benefícios para Portugal, nomeadamente no que toca ao investimento direto estrangeiro”. Falando em concreto do setor Turismo, Fernando Alexandre acredita que, “neste momento, Portugal, na qualidade de uma das regiões mais seguras da Europa, terá novas oportunidades, tendo em conta, por exemplo, que o turismo no Leste europeu está muito deprimido devido” à invasão ucraniana por parte dos russos.



**Isabel Castelo
Branco**

CEO BPI Vida
e Pensões

ENTREVISTA

“AS PESSOAS VÃO CONTINUAR A CONSCIENCIALIZAR-SE MAIS SOBRE A NECESSIDADE DE PROTEÇÃO”

Desde 2016 à frente dos destinos da seguradora BPI Vida e Pensões, Isabel Castelo Branco passou a liderar uma equipa que mais do que triplicou, depois da mudança do acionista. Hoje no universo CaixaBank, o plano de crescimento da companhia passou pela aposta numa nova linha de negócios: vida risco. Os últimos anos, marcados pela pandemia, por taxas de juro baixas e pela ausência de rendibilidade de muitos produtos vida, têm sido um desafio para a gestora. Se este cenário “dificultou a inovação em produtos garantidos, também possibilitou a criação de outras oportunidades”, nomeadamente através da oferta de produtos com carteiras diversificadas que beneficiaram dos mercados financeiros.

No atual contexto, marcado pelo regresso da guerra à Europa e pela enorme volatilidade e incerteza que esta impõe, a CEO da BPI Vida e Pensões acredita que as necessidades atuais da sociedade ocidental, em rápido envelhecimento, vão continuar a acentuar-se, com uma enorme pressão sobre os sistemas públicos de pensões, impreparados para lidar com uma pirâmide demográfica invertida. Por isso, diz, a necessidade de proteção irá aumentar, seja para lidar com os riscos que as pessoas hoje incorrem, seja para garantir o seu nível de vida depois da reforma.

NOS ÚLTIMOS ANOS, POR FORÇA DA MANUTENÇÃO DAS TAXAS DE JURO BAIXAS, O RENDIMENTO GARANTIDO DE MUITOS PRODUTOS VIDA PRATICAMENTE EXTINGUIU-SE, COMO NO CASO DOS PPR. ESTÁ À FRENTE DA BPI VIDA E PENSÕES DESDE 2016: COMO TEM SIDO LIDERAR UMA SEGURADORA VIDA E NAVEGAR NESTE CENÁRIO?

A gestão de uma companhia de seguros nestas circunstâncias tem sido um desafio renovado todos os dias. No caso da BPI Vida e Pensões, este período coincidiu também com a alteração do acionista, que era o BPI e passou a ser a VidaCaixa, a maior seguradora espanhola do ramo vida. Na sequência desta alteração, que teve como objetivo a concentração do negócio da BPI Vida e Pensões sob o ramo segurador do Grupo CaixaBank, foi implementado um plano de crescimento da companhia: contratámos 50 pessoas, vindas do BPI, da VidaCaixa ou do mercado, implementámos uma nova linha de negócios – vida risco – e desenvolvemos toda uma nova estrutura operativa, sobre uma base

que era sólida, mas reduzida. Têm por isso sido tempos simultaneamente desafiantes e divertidos. Mas foi possível cumprir os panos traçados e a BPI Vida e Pensões é hoje uma Companhia de Seguros com uma estrutura sólida e com uma forte capacidade de execução.

COMO TEM SIDO POSSÍVEL TORNAR OS PRODUTOS VIDA ATRATIVOS? TEM SIDO POSSÍVEL REFORMULAR A OFERTA?

No que respeita à oferta com características financeiras, a BPI Vida e Pensões sempre optou por manter uma oferta diversificada em que os produtos de capital garantido foram complementados com produtos *unit-linked*. E, se é verdade que o ambiente de taxas de juro baixas e mesmo negativas dificultou a inovação em produtos garantidos, também é verdade que possibilitou a criação de outras oportunidades. Com efeito, foi possível oferecer produtos com carteiras diversificadas que beneficiaram do rendimento dos mercados financeiros, tanto de taxas de juro, à medida que estas desciam, como de ações que, nos últimos três anos tiveram valorizações significativas. Por outro lado, o facto de termos entrado tarde no ramo vida risco também nos permitiu avançar diretamente para processos totalmente digitalizados com óbvias vantagens em termos de rapidez, desburocratização e privacidade. Neste momento temos uma oferta que cobre as necessidades dos nossos clientes. Ainda assim, pensamos que há muito que fazer neste campo.

PREVIA-SE, PARA ESTE ANO, O AUMENTO GRADUAL DAS TAXAS DE JURO, MAS A INVASÃO DA UCRÂNIA PELA RÚSSIA VEIO AGRAVAR O CLIMA DE INCERTEZA. QUE DESAFIOS ESTA IMPREVISIBILIDADE COLOCA AO SETOR? E COMO ESTÁ A BPI VIDA E PENSÕES A PREPARAR-SE PARA DAR RESPOSTA À INCERTEZA?

A guerra na Ucrânia marca, sem dúvida, um ponto de viragem na forma como vamos passar a ver o mundo. No passado recente, vivemos outros momentos que redefiniram as expectativas, mas penso que este terá consequências mais profundas e duradouras. Por exemplo, o 11 de setembro teve múltiplas ondas de choque que levaram a conflitos armados em várias zonas do Globo, mas teve relativamente poucas repercussões económicas. A crise financeira de 2008 provocou alterações muito relevantes na organização e governo do sistema financeiro em geral, com evidentes consequências sobre o financiamento às economias e sobre os mercados financeiros, mas não teve repercussões (diretas) sobre a ordem geopolítica. A pandemia teve efeitos económicos que acabaram, apesar de tudo, por ser relativamente contidos porque foi possível manter

as economias a funcionar a partir das casas das pessoas (sem minimizar as dificuldades que representou para o comércio local e para o setor turístico em geral). A crise atual reúne os dois elementos: uma redefinição da ordem mundial como não víamos desde o final da Guerra Fria e uma redefinição do paradigma da globalização que foi um forte motor do crescimento económico global dos últimos 30 anos. Apesar de não sabermos como e até que ponto é que isto nos vai afetar é certo que vamos lidar com maior incerteza.

No entanto, as maiores incertezas ao nível económico e geopolítico não alteram um conjunto de necessidades que as pessoas têm vindo a desenvolver e até, certo ponto, acentuam-nas. A sociedade ocidental vai continuar a envelhecer e a pressão sobre os sistemas públicos de pensões, que foram pensados para uma pirâmide demográfica verdadeira e não para a pirâmide invertida que se está a formar, continuará a crescer nas próximas décadas. E penso que as pessoas vão continuar a conscienciar-se mais sobre a necessidade de proteção: proteção dos riscos em que incorrem hoje e proteção do seu nível de vida depois da reforma. Na BPI Vida e Pensões, acreditamos continuará a ser importante que as pessoas aborem estes riscos e procuramos continuar a desenvolver produtos que sejam interessantes.

PARA PROCURAREM MAIOR RETORNO SOBRE AS SUAS POUPANÇAS, AS FAMÍLIAS PORTUGUESAS TÊM PROCURADO OUTRAS ALTERNATIVAS, COMO OS SEGUROS FINANCEIROS, INCLUINDO OS LIGADOS A FUNDOS DE INVESTIMENTO. A TENDÊNCIA É PARA CONTINUAR?

A necessidade de diversificação que foi criada pela ausência de remuneração dos depósitos a prazo levou a que as pessoas tomassem contacto com os produtos que oferecem diversificação, nomeadamente os seguros financeiros ligados a fundos de investimento. As vantagens destes produtos como instrumentos de poupança de longo prazo estão agora muito mais disseminadas. Penso que esta tendência não se inverte também porque, apesar da volatilidade recente, os mercados financeiros continuarão a proporcionar melhores retornos de longo prazo. Ainda assim, se as taxas dos depósitos voltarem a ser positivas, é possível que vejamos um menor crescimento de seguros financeiros. De facto, a possibilidade de manter um projeto de poupança de longo prazo direcionado para produtos que são eficientes do ponto de vista fiscal e económico constitui uma das propostas de valor mais sólidas que o setor segurador tem para oferecer.

“A possibilidade de manter um projeto de poupança de longo prazo direcionado para produtos que são eficientes do ponto de vista fiscal e económico constitui uma das propostas de valor mais sólidas que o setor segurador tem para oferecer.”

SABENDO-SE QUE OS PORTUGUESES TÊM GRANDE PARTE DAS SUAS POUPANÇAS INVESTIDAS NA HABITAÇÃO, CONSIDERA QUE DEVERIAM SER ADOTADAS MEDIDAS PARA DOTAR ESSA POUPANÇA DE MAIOR LIQUIDEZ? E QUE SOLUÇÕES PRECONIZARIA?

Seria interessante poder proporcionar aos clientes a monetização do seu património imobiliário sem alterar a sua possibilidade de utilização do mesmo. De acordo com dados do Eurostat, 74% dos portugueses habitam em casa própria o que é uma percentagem superior à média europeia de 70%. Porque não entregar a propriedade da casa, prescindindo da possibilidade de a deixar em herança, mas mantendo o usufruto da mesma, em troca de receber uma renda vitalícia que complemente a reforma? Este tipo de operações está sobretudo desenvolvido nos mercados anglo-saxónicos, mas tem pouca ou nenhuma expressão nos mercados do sul da Europa. Necessitaria, com certeza, de ser regulado mas permitiria que as pessoas acedessem a liquidez que, de outra forma, só teriam se vendessem a casa, com tudo o que isso implica.

A LITERACIA FINANCEIRA DA POPULAÇÃO É FUNDAMENTAL PARA AQUISIÇÃO DE PRODUTOS VIDA. SÃO, HOJE, OS PORTUGUESES MAIS CONHECEDORES DOS PRODUTOS FINANCEIROS DISPONÍVEIS E DOS BENEFÍCIOS QUE DELES RETIRAM?

Vemos um aumento da literacia financeira em geral, também ele consequência da necessidade que as pessoas tiveram de procurar alternativas a depósitos e

outros produtos exclusivamente baseados nas taxas de juro. A regulamentação tem-se também tornado mais exigente nessa matéria – embora nem sempre seja óbvio para mim que os clientes fiquem mais informados com maior quantidade de papel... Os Bancos e os mediadores em geral têm também maiores responsabilidades na assessoria dos clientes. As pessoas têm à sua disposição enormes quantidades de informação e utilizam-na.

Para além disso, várias organizações têm investido recursos nesse campo. Saliento a iniciativa da APS de, em parceria com as escritoras Ana Maria Magalhães e Isabel Alçada, difundir conhecimentos sobre seguros através de livros destinados ao público juvenil. Penso que esta matéria é suficientemente importante para que se justifique integrá-la na formação dos jovens.

ESTÃO OS PORTUGUESES MAIS SENSIBILIZADOS PARA A NECESSIDADE DE POUPANÇA E DE PREPARAREM A IDADE DA REFORMA? EM QUE MEDIDA? E COMO SENSIBILIZÁ-LOS MAIS PARA ESTAS TEMÁTICAS?

Penso que a consciência de que é necessário poupar para a reforma tem vindo a aumentar em Portugal, ainda que muito lentamente. No entanto, as pessoas estão ainda pouco informadas sobre a consequência da redução previsível na taxa de substituição das pensões, que reflete o valor da pensão sobre o último salário recebido. As várias gerações que estão, neste momento, a receber pensões de reforma não sofreram este efeito. Mas todos os estudos apontam para que seja impossível manter as taxas de substituição históricas. Por outro lado, as gerações mais novas, que enfrentam maior precariedade, mas também maior mobilidade no trabalho, estão mais habituadas a lidar com incerteza e, eventualmente, interrogam-se menos.

É necessário continuar a informar as pessoas sobre estes efeitos e, neste aspeto, penso que temos um longo caminho a percorrer. O simulador que a Segurança Social disponibiliza tratou-se de um enorme passo em frente porque permite quantificar de uma forma muito objetiva a pensão futura. Mas a discussão sobre o futuro da Segurança Social e sobre os mecanismos complementares dos segundo e terceiro pilares não tem alcançado a opinião pública. Esta discussão deveria ser feita com transparência e regularidade porque, quaisquer que sejam as conclusões, as pessoas têm que ter tempo para ajustar as suas expectativas e comportamentos. E, neste assunto, o Estado, enquanto responsável pela Segurança Social, tem uma enorme responsabilidade perante os cidadãos em informar e em criar os incentivos

para a adaptação de comportamentos. A quebra da capacidade de contribuição da população ativa para a Segurança Social vai continuar a acontecer porque a população ativa vai continuar a diminuir. As pessoas vão viver mais tempo, o que é ótimo, mas também por isso vão ter novas necessidades relacionadas com dependência. Isto são verdades inexoráveis. Temos que ser capazes de discutir estas alterações sem medos nem preconceitos ideológicos. É importante que, como sociedade, tenhamos uma visão alargada sobre a forma de financiamento da longevidade da população, que evite as pressões injustas sobre as gerações mais jovens, mas que também dê alguma garantia de estabilidade às gerações mais idosas.

OLHANDO PARA O FUTURO, QUE PRODUTOS EMERGENTES, INOVADORES, ESTÃO (OU DEVEM SER) A SER CRIADOS PELO MERCADO PARA PROMOVER A POUPANÇA?

É muito importante continuar a investir na oferta de soluções direcionadas para o segundo e o terceiro pilares da Segurança Social. Produtos para a poupança de longo prazo, mas também produtos que permitam converter as poupanças acumuladas em rendas que complementem a reforma no longo prazo. Este tipo de soluções tem

“A quebra da capacidade de contribuição da população ativa para a Segurança Social vai continuar a acontecer. As pessoas vão viver mais tempo, o que é ótimo, mas também por isso vão ter novas necessidades relacionadas com dependência. Temos que ser capazes de discutir estas alterações sem medos nem preconceitos ideológicos.”

tido bastante êxito em Espanha, por exemplo, ainda que em circunstâncias bastante diferentes das nossas. Em Portugal, já existe a possibilidade de programar resgates periódicos sobre poupança acumulada, mas, estranhamente, o tratamento fiscal penaliza o facto de esses resgates serem efetuados por períodos longos, quando deveria ser ao contrário. Por outro lado, a possibilidade de oferecer coberturas biométricas (de risco morte) em produtos financeiros, poderá fomentar a poupança de longo prazo.

A PANDEMIA VEIO IMPOR UMA FORTE DISRUPÇÃO À SOCIEDADE E ÀS ORGANIZAÇÕES, ACELERANDO TENDÊNCIAS. A DIGITALIZAÇÃO É UMA DELAS. DE QUE FORMA ESTES DOIS ANOS, DESDE O INÍCIO DA PANDEMIA, IMPACTARAM NA ATIVIDADE SEGURADORA, E EM PARTICULAR NA ATIVIDADE DA BPI VIDA E PENSÕES?

A BPI Vida e Pensões integra um grupo financeiro, o Grupo CaixaBank, onde a digitalização tem sido uma prioridade bem vinculada. Por outro lado, trabalha com um mediador único – o BPI – que é uma das instituições bancárias portuguesas mais inovadoras neste campo. O novo ramo de negócio de vida risco foi já desenvolvido numa plataforma que é 100% digital. Isto permitiu-nos uma enorme agilidade no processo de subscrição durante a pandemia, com vantagens para o mediador e para os clientes. Iremos continuar a investir na digitalização em toda a linha, mas em particular na atividade de gestão de fundos de pensões, onde estamos a fazer um *upgrade* ao site e às capacidades do mesmo.

OS SERVIÇOS FINANCEIROS TÊM SIDO DAS ÁREAS DE ATIVIDADE MAIS IMPACTADAS PELA DIGITALIZAÇÃO. NO ENTANTO, É CADA VEZ MAIS EVIDENTE QUE O ‘FATOR HUMANO’ CONTA PARA O ESTABELECIMENTO DE RELAÇÕES – E, POR ISSO, PARA O NEGÓCIO. O MEDIADOR CONTINUA A SER UMA PEÇA-CHAVE DA ATIVIDADE SEGURADORA?

No caso da BPI Vida e Pensões, o mediador é o BPI, que é o nosso parceiro de negócio e para cujo negócio ambicionamos também contribuir com qualidade e valor. Continua a ser através das pessoas que integram a rede comercial do BPI que chegamos aos nossos clientes da atividade de seguros de vida. E, no entanto, continuamos a investir na digitalização dos nossos processos, para além do processo de subscrição que se encontra já totalmente digitalizado e integrado na experiência de cliente BPI. O nosso objetivo é tornar a vida das pessoas mais fácil, minimizando as burocracias e a produção de papel, ma estamos conscientes de que, enquanto os clientes mais



“Continuamos a investir na digitalização dos nossos processos. O nosso objetivo é tornar a vida das pessoas mais fácil, sem deixar de apoiar os que necessitam e requerem um acompanhamento mais personalizado.”

novos preferem, muitas vezes, tratar tudo à distância, muitos outros que, de facto, são o grosso dos nossos clientes, necessitam e requerem um acompanhamento mais personalizado – seja porque têm menor literacia digital, seja porque faz parte da sua cultura.

NESTE MOMENTO, QUANTOS COLABORADORES TEM A BPI VIDA E PENSÕES? E QUAIS OS PRINCIPAIS TEMAS EM CIMA DA MESA, NO QUE DIZ RESPEITO À GESTÃO DE PESSOAS?

A BPI Vida e Pensões tinha uma equipa de apenas de 17 pessoas em 2017. Somos, neste momento, 65. Para

além da equipa original, contamos com pessoas que vieram do BPI, da VidaCaixa e do mercado. Trata-se de um grupo de pessoas de grande qualidade técnica e humana que junta um elevado grau de conhecimentos com uma enorme capacidade de trabalho em equipa. Neste momento, vejo como o nosso principal desafio a adoção do novo modelo de trabalho híbrido, que permite maior flexibilidade, mas que também pode gerar dificuldades de comunicação. Para os responsáveis, há que assegurar que o trabalho e a informação fluem, mesmo com uma parte da equipa no escritório e outra parte em casa. Do ponto de vista das equipas, estas têm que poder usufruir da flexibilidade do teletrabalho, mas têm que ser capazes de trabalhar presencialmente devidamente coordenadas. Eu acredito – e os dois anos de teletrabalho mostraram-me isso – que a comunicação presencial tem impacto positivo na criatividade e na facilidade de resolução de problemas.

O MODELO DE TRABALHO NO BPI V&P FOI SUBSTANCIALMENTE ALTERADO PELA PANDEMIA?

Quando fomos para casa em março de 2020 estávamos a dar os primeiros passos no negócio de vida risco e tivemos que o fazer a partir de casa com todos os desafios que são conhecidos. Agora estamos a implementar o modelo de trabalho híbrido, três dias no escritório e dois dias em casa. Penso que vamos todos ainda demorar algum tempo a compreender como pôr este modelo em prática de uma forma que seja eficiente para todos.

A MAIOR CUSTOMIZAÇÃO DOS SEGUROS PRESSUPÕE A NECESSIDADE DE COLIGIR E ARMAZENAR UMA CADA VEZ MAIOR QUANTIDADE DE DADOS SOBRE OS CLIENTES. OS CONSUMIDORES PORTUGUESES ESTÃO MAIS OU MENOS CONFORTÁVEIS COM A DISPONIBILIZAÇÃO DE DADOS PESSOAIS? ESTE É UM DESAFIO PARA O SETOR?

Não penso que os consumidores portugueses sejam muito diferentes dos consumidores de outros países neste aspeto: as pessoas têm vindo a perceber o valor da sua informação pessoal e as consequências de a partilhar demasiado. No entanto, estão dispostos a partilhar informação se entenderem que tal lhes proporciona valor ou um melhor tratamento. As seguradoras, por efeito da sua atividade, têm acesso a informação muito sensível sobre a vida das pessoas: saúde, habitação, hábitos de consumo, etc. Provavelmente, só o Fisco tem mais informação tão relevante a nível individual. Essa informação, devidamente trabalhada e anonimizada, pode ser útil para definir os custos dos seguros e, por essa forma, prestar um melhor serviço aos clientes. O desafio que se coloca é como trabalhar essas enormes quantidades de dados, o que exige um forte conhecimento técnico e capacidade de tratamento de informação. Na BPI Vida e Pensões temos feito fortes investimentos para garantir a privacidade dos dados dos nossos clientes e assegurar que não existe a possibilidade do seu uso indevido.

NO CAMPO DA PROTEÇÃO DE DADOS, DO PONTO DE VISTA DA REGULAÇÃO, TEMOS UM QUADRO CADA VEZ MAIS EXIGENTE; DO PONTO DE VISTA DAS PRÁTICAS, TAMBÉM, COM AS EMPRESAS A TEREM DE INVESTIR SERIAMENTE EM CIBERSEGURANÇA. E, NO ENTANTO, VIVEMOS NUM CONTEXTO EM QUE NADA PARECE SEGURO, TENDO SIDO PORTUGAL – E EMPRESAS DE VÁRIOS SETORES – ALVOS DE ATAQUES INFORMÁTICOS. ESTE É UM DOS TEMAS PRIORITÁRIOS NA GESTÃO DIÁRIA DO BPI V&P? E DO SETOR SEGURADOR TAMBÉM?

Não é possível chegar em 2022 sem preocupações sobre cibersegurança: são públicos os ataques informáticos cada vez mais sofisticados e disseminados. A BPI Vida e Pensões integra o Grupo CaixaBank, para quem este assunto representa uma preocupação constante, e beneficia da respetiva infraestrutura e capacidade instalada. O modelo de cibersegurança do Grupo, certificado pelos standards internacionais de qualidade, apoia-se em equipas de especialistas que operam 24/7. Para o setor segurador, até pela sensibilidade dos dados

com que trabalha, o investimento em cibersegurança é, sem dúvida, uma prioridade.

QUAIS OS PRINCIPAIS DESAFIOS QUE CONSIDERA QUE AS EMPRESAS DE SEGUROS TERÃO DE ENFRENTAR NUM FUTURO PRÓXIMO?

Vejo os seguintes desafios para o ramo Vida:

- ▶ Uma população em envelhecimento com as implicações naturais para os ramos de saúde e de vida
- ▶ A gestão de informação
- ▶ Cibersegurança
- ▶ A crescente digitalização e a substituição do contacto humano, que representa um desafio e investimento das organizações em processos e recursos.
- ▶ A crescente complexidade de riscos, especialmente biométricos, que exigem maior sofisticação na sua gestão.

O BPI V&P FOI AGORA NOVAMENTE ELEITO PARA O CONSELHO DE DIREÇÃO DA APS. COMO AVALIA E VÊ O PAPEL DA ASSOCIAÇÃO SETORIAL NO ATUAL CONTEXTO?

A APS tem tido um papel muito importante divulgação do papel relevante da atividade seguradora para a economia e para a sociedade em geral. Este papel tem sido reforçado pelo posicionamento da Associação face a alguns grandes eventos recentes, como os incêndios de Pedrógão ou a pandemia, ou pelo papel que exerce centralizando as liquidações dos sinistros automóveis, com evidente valor para os clientes. Penso que o mandato que as seguradoras deram à APS e a forma como a Associação se tem vindo a organizar traduzem-se num valor acrescentado efetivo.

“Para o setor segurador, até pela sensibilidade dos dados com que trabalha, o investimento em cibersegurança é, sem dúvida, uma prioridade.”



ESTAGFLAÇÃO OU RECESSÃO? O QUE AÍ VEM E AS PREVISÕES DOS SETORES SEGURADOR, FINANCEIRO E BANCÁRIO

Qual o cenário económico que se avizinha perante uma inflação crescente e a subida das taxas de juro? Estagflação ou recessão? A resposta veio pela voz dos setores segurador, bancário e financeiro. Este foi o ponto de partida dos painéis de discussão que marcaram o primeiro dia do XVIII Encontro de Resseguros, organizado Associação Portuguesa de Seguradores. Após o interregno, em 2020, desta conferência bienal, devido à pandemia, os resseguradores internacionais voltaram ao Hotel Palácio Estoril, como tem sido costume desde 1986, para assistirem a um conjunto de debates marcados pelo atual contexto, altamente desafiante e imprevisível.

Os receios de estagflação ou recessão, mas também de uma perspetiva de taxas reais positivas, marcaram os debates que abriram o XVIII Encontro de Resseguros, organizado pela Associação Portuguesa de Seguradores (APS), evento que decorreu no Hotel Palácio Estoril, nos passados dias 26 e 27 de maio.

Jérôme Jean Haegeli, Economista-Chefe da resseguradora Swiss Re, antecipou uma recessão global e puxou da sigla 'C.R.7'. para falar, não sobre futebol, mas sim traçar a fotografia económica dos dias de hoje. O "C" significa crises nos preços ao consumidor (inflação), clima e crise no consumo; "R" tem por detrás a resiliência, a capacidade do setor financeiro em absorver os choques externos; e, por fim, o número "7" que é (ou era, à data da conferência), nem mais, nem menos, a taxa de inflação em Portugal.

Num queijo suíço de probabilidades, o especialista previu, entre 55% a 75%, a possibilidade de menor crescimento económico, mas com a inflação a regressar à normalidade, em 2023. À recessão global atribuiu a fatia de 20% a 30%, ou estagflação (entre 5% a 10%), enquanto um cenário positivo apenas conta com 8% de hipóteses de acontecer, traçou.

Agradado com anúncio da subida das taxas de juro, Haegeli considerou ainda que os bancos centrais estão atrasados em relação ao combate à inflação e "só com taxas reais de juro positivas os mercados financeiros poderão recuperar", afirmou.

"A BANCA NECESSITA DE ESTAR À ALTURA"

Perante o quadro traçado, José Galamba de Oliveira, presidente da APS, sossegou o setor segurador: "Tem na sua génese a gestão de riscos e o risco está no seu ADN. Portanto, estes ambientes de incerteza são obviamente desafiantes, mas o setor já demonstrou ter uma grande capacidade de adaptação e de resiliência", sublinhou, destacando o regime Solvência II e o seu contributo para o fortalecimento da robustez financeira das seguradoras. Se as seguradoras estão preparadas, "a banca precisa de estar à altura", contrapôs Vitor Bento, presidente da Associação Portuguesa de Bancos (APB), outro dos oradores do painel "O setor financeiro na era da imprevisibilidade", que juntou o setor segurador, banqueiro e gestor de fundos de investimentos.

A banca portuguesa "está pouco exposta à guerra", mas não a uma eventual crise mundial daí derivada,

"Estes ambientes de incerteza são obviamente desafiantes, mas o setor já demonstrou ter uma grande capacidade de adaptação e de resiliência."

José Galamba de Oliveira
Presidente da Associação Portuguesa de Seguradores





“[Na pandemia] a banca provou estar à altura dos desafios, porque não só resistiu ela própria, como mostrou ser um elemento fundamental no amortecimento das consequências sociais e económicas da crise para os outros setores.”

Vitor Bento

Presidente da Associação Portuguesa de Bancos

reconheceu Vitor Bento, sorrindo com o fim das taxas de juro negativas, situação que era, considerou, “uma anormalidade”.

Para o responsável da APB, “a crise económica da pandemia foi provavelmente o melhor *stress test* à resiliência da banca portuguesa”. O setor “provou estar à altura dos desafios, porque não só [a banca] resistiu ela própria, como mostrou ser um elemento fundamental no amortecimento das consequências sociais e económicas da crise para os outros setores”, sublinhou. “Mais importante, talvez, do que ter provado a sua resiliência, [a banca] provou aquele que é o seu papel fundamental,

“É importante poupar e confiarem as vossas poupanças aos gestores portugueses. Há uma maturidade de gestão de ativos em Portugal extraordinária.”

João Pratas

Presidente da Associação Portuguesa de Fundos de Investimento Pensões e Património

isto é, o próprio desenvolvimento da economia, cuja sustentabilidade depende muito de um setor bancário eficaz e resiliente”, reforçou.

Em relação aos cenários económicos, o presidente da APB não equacionou, nas suas previsões, a estagflação. No entanto, não afastou “a possibilidade de uma recessão”, situação que não deve ser “negligenciável”. Terá de ser “assumida”, embora não seja “expectável” que seja “muito profunda”. Admitiu, ainda assim, no caso de “haver uma recessão”, ser natural que “famílias e/ou empresas tenham mais dificuldade nos seus serviços de dívida”. Em relação à inflação, “provavelmente não será muito duradoura”, previu.

João Pratas, presidente da Associação de Associação Portuguesa de Fundos de Investimento Pensões e Património (APFIPP), foi menos otimista. “Em Portugal há uma resistência enorme ao investimento. Há uma opção muito grande por colocar o dinheiro debaixo do colchão”, sendo este entendido como depósito nos bancos – algo que, considera, é “o pior erro que podemos fazer”. O responsável lembrou ainda a “incerteza nos mercados financeiros”, que está a “gerar rendimentos negativos”. No final, lançou um repto: “É importante poupar e confiarem as vossas poupanças aos gestores portugueses. Há uma maturidade de gestão de ativos em Portugal extraordinária”, disparou.



Esq-dir.: Pedro Santos Guerreiro, jornalista e moderador do Encontro; José Galamba de Oliveira (APS); Vitor Bento (APB), João Pratas (APFIPP).

AS CRIPTO-MOEDAS E A AUSÊNCIA DE AMEAÇA DA ESTABILIDADE FINANCEIRA

Para Luís Laginha de Sousa, administrador do Banco de Portugal (BdP), e para Rui Pinto, administrador da Comissão do Mercado de Valores Mobiliários (CMVM), o mercado de cripto-ativos ainda não coloca em causa a estabilidade financeira. Contudo, admitiram uma preocupação crescente perante o crescimento deste fenómeno, no painel “Os desafios da Supervisão Financeira”.

“Os cripto-ativos têm justificado um acompanhamento e uma preocupação crescente. Não há ainda a perceção de que sejam hoje um risco para a estabilidade financeira, mas há ainda um desconhecimento sobre as interligações, o que pode vir a ser a apetência crescente por esse tipo de instrumentos e, sobretudo, sobre as implicações que entradas ou saídas desse tipo de instrumentos podem trazer para o setor financeiro”, afirmou Laginha de Sousa. Por sua vez, Rui Pinto referiu que o elevado valor atual dos investimentos no mercado de cripto-ativos “teve um crescimento exponencial” nos últimos cinco anos, mas, ainda assim, considerou estar “relativamente contido” o risco do ponto de vista da estabilidade financeira vindo deste mercado.

O confinamento fez disparar o número de investidores em cripto-ativos, dividindo-se o perfil de investidores em aqueles que têm uma parte de investimento neste tipo de ativos e outros, com mais apetite ao risco, que investem numa perspetiva de gamificação do investimento (visto como um jogo) e, nesta perspetiva, mais disponíveis para assistir a uma erosão rápida e efetiva do montante investido.

“Não há ainda a perceção de que [as cripto-moedas] sejam hoje um risco para a estabilidade financeira, mas há ainda um desconhecimento sobre as interligações e, sobretudo, sobre as implicações que entradas ou saídas desse tipo de instrumentos podem trazer para o setor financeiro.”

Luís Laginha de Sousa,

Administrador do Banco de Portugal



Esq-dir.: Pedro Santos Guerreiro; Luís Laginha de Sousa (BdP); Filipe Aleman Serrano (ASF); Rui Pinto (CMVM).

“Este mercado é muito diverso e fragmentado, com pouca informação. Muitas vezes, os investidores investem sem conhecimento real. Não sendo um mercado regulado, é um mercado ao qual estamos particularmente atentos.”

Rui Pinto

Administrador da Comissão do Mercado de Valores Mobiliários

“Este mercado é muito diverso e fragmentado, com pouca informação”, avisou Rui Pinto. “Muitas vezes, os investidores investem sem conhecimento real. Não sendo um mercado regulado, é um mercado ao qual a CMVM está particularmente atenta”, garantiu o administrador da CMVM.

OS DESAFIOS DAS SEGURADORAS

Num contexto de “elevada incerteza face à subida das taxas de juro e da inflação”, Felipe Aleman Serrano, vice-presidente da Autoridade de Supervisão de Seguros e Fundos de Pensões (ASF), realçou os (bons) rácios de solvência das seguradoras – pelo que, garantiu, as empresas estão preparadas para subidas de taxas de juro e inflação que aí vêm.

O responsável lembrou ainda o papel, na qualidade de investidor, que os seguros têm na canalização de investimentos na área ESG (fundos sustentáveis). Entre os vários objetivos que o setor se propõe cumprir, “a questão da transição para uma sociedade mais sustentável no combate às alterações climáticas, impacta na sua cadeia de valor desde o momento da conceção e da subscrição do produto até ao momento da sua estrutura de governação”, revelou.

Destacando na sua intervenção as “questão das finanças sustentáveis” e as “alterações climáticas”, Filipe Serrano destacou o “esforço notável” do setor segurador “em relação a um desafio que ainda não chegou ao fim” e elogiou a adoção das normas IFRS 17 (implementação



“A transição para uma sociedade mais sustentável no combate às alterações climáticas, impacta na sua cadeia de valor desde o momento da conceção e da subscrição do produto até ao momento da sua estrutura de governação.”

Felipe Aleman Serrano

Vice-Presidente da Autoridade de Supervisão de Seguros e Fundos de Pensões

da norma financeira internacional), antecipando que “as seguradoras portuguesas vão ficar no pelotão da frente em termos do reporte financeiro para a supervisão, com demonstrações financeiras, com mais transparência e mais comparabilidade” das contas.

Se, com a pandemia, se “assistiu a uma aceleração dos processos digitais nas organizações”, que “ficaram mais ágeis, mais expostas aos riscos cibernéticos”, por outro lado, a guerra na Ucrânia, mostrou “um aumento da frequência e da severidade dos incidentes no ciberespaço”, assegurou. “Do lado dos reguladores há um conjunto de iniciativas para melhor conhecer os riscos cibernéticos que, em última instância, têm o objetivo de permitir quantificar melhor o risco cibernético, por

um lado; e, por outro lado, a criação de uma moldura uniforme de reporte de incidentes cibernéticos”, resumiu. Por fim, antecipou que o Regime Solvência II não será “uma revolução”, não irá “constituir um encargo regulatório” e serão “introduzidas ferramentas macroprudenciais que visam preservar a posição financeira das companhias do setor, debaixo de um conjunto de stresse que possa ser transversal ao mercado ou a própria instituição”, finalizou.



**Jérôme Jean
Haegeli**

Group Chief
Economist,
Swiss Re Institute

THE IMPORTANCE OF SUPPORTING RESILIENCE IN CHALLENGING TIMES

The world today is being shaken by the second severe global shock within two years, with deep consequences for the global economy, international relations and societal resilience. The invasion of Ukraine represents a significantly negative economic and geopolitical event that we believe is already ushering a new and different world order.

The war has materially worsened the economic outlook, creating stagflation-like effects in major economies by intensifying already-high inflation and putting downward pressure on economic growth for the next two years, by our forecasts. With food and energy prices most impacted, it is exacerbating a cost-of-living crisis for people in countries worldwide. We are concerned about rising food insecurity in countries worldwide, particularly emerging markets. The World Food Programme estimates that 276 million people globally now face acute food security, more than double the number in 2019.

In a drive to bring inflation under control, central banks, especially in the US and Europe, are starting to raise interest rates, and doing so increasingly aggressively. We expect this to accelerate as inflation-fighting take priority over supporting economic growth, and because job markets are now very tight with unemployment low. However, such rate rises could choke off growth faster than hoped, and in several economies, we see growing risk of recession outcomes.

Elevated inflation will be a pain point for parts of the insurance industry this year and next. For P&C insurers, the inflation shock will mean higher claims, particularly in property and motor, where in a number of economies price rises in construction and car parts outstrip the wider economy. If wages and healthcare costs rise, claims in longer-tail business such as liability will increase as well. Some relief may come from interest rate rises, as higher investment yields will in time benefit insurers' profitability, but volatile capital markets will likely weaken investment returns in the short term.

For life insurers, sustained high inflation has primarily indirect effects, as rising interest rates support profitability. Investment results benefit as bond portfolios roll over into higher yields, while the profitability of saving products with guarantees – a large legacy book of the life industry – improves. The nature of fixed-benefit products insulates them from claims inflation, though indemnity-based health insurance is exposed to claims pressure in the near-term. However, the erosion of consumers' disposable incomes, and the value proposition of (in-force) saving policy benefits, result in higher rates of lapse and surrender. This would decrease societal resilience to mortality and health risks.

SQUEEZE ON HOUSEHOLDS CHALLENGES THE SOCIAL CONTRACT

We see a growing risk that the current crisis may widen inequality within

countries, with consequences for societal cohesion. Economic shock events tend to disproportionately affect lower-income households and poverty rates – seen today as households feel the pinch from higher food and energy prices and the gap between the "haves" and "have-nots" widens.

Our research into income inequality finds that it challenges the concept of fairness at the heart of the social contract – the implicit agreement between a country's citizens and state over the rights, duties and expectations of each in order for society to live peacefully together. This can open the door to more extreme politics and even episodes of unrest.

Sustained high income inequality is negative for economies, as it reduces productivity and aggregate demand and thus growth, for financial markets, which benefit from more equitable division of income across societies, and financial stability, such as through household debt build-up.

We also find that higher or rising inequality impacts insurance demand. In advanced economies that have become more unequal since the 1990s, there has been almost no growth in insurance penetration. We find that in advanced economies, household insurance protection would have been about USD 252 billion higher than actual in 2019 had equality remained at 1990 levels.

The reverse is also true: higher income equality and insurance form a virtuous circle: higher insurance coverage supports a more equal society by helping households recover from a financial shock. Growth, in turn, boosts insurance demand.

A NEW WORLD ORDER EMERGES

The geopolitical ramifications of the war in Ukraine are likely to be more far-reaching, long-lasting and significant than even the macroeconomic impact. In just a few weeks it has dramatically disrupted existing international relationships, security decisions and the global balance of power.

We see a new world order emerging, one with a much stronger focus on defence and energy security. We expect revisions to national defence budgets and restructuring of energy supply chains, especially in Europe, to redefine global relationships. For example, Germany has already committed 0.3% of GDP to offsetting the large increase in energy prices and pledged to reach the full NATO spending goal of 2% of GDP on defence. The EU is discussing joint bond issuance to fund energy and defence spending.

Such transformation has immediate implications for insurance companies in their roles both as risk absorbers and investors. This new world order will be more cautious

about extending global supply chains worldwide, given heightened geopolitical and security risks. We see the trend to reshoring of supply chains, begun in the financial crisis and accelerated during the COVID-19 pandemic, evolving further. We expect the concept of "friend-shoring", in which supply chains rely on countries that are trusted allies, to take hold to reduce uncertainty around commercial activities.

As long-term investors, insurers play a vital role in allocating capital to investment opportunities with strong performance on ESG criteria as well as financial returns. While the E in ESG – for environmental issues – has taken precedence so far, we expect the new world order to balance environmental awareness with greater emphasis on the "S", for social issues.

A SILVER LINING?

The difficult current environment poses a challenge to resilience for policymakers worldwide. The global economy is less resilient to shocks today than it was before the global financial crisis in 2008. Countries with higher income inequality and lower levels of economic resilience are at higher risk of food insecurity because in these countries, a greater share of household expenditure is spent on food. We advocate governments rebuilding their fiscal and monetary buffers against future shocks, while enacting a progressive mix of policies to support those in need and narrow inequality.

The insurance industry can support resilience by ensuring households are protected from shocks that could leave them poorer, such as the death of a breadwinner or damage from a natural catastrophe. Working with governments and other public sector stakeholders, the insurance sector can play a role in expanding insurability, broaden access to insurance protection, and supplement social security systems with private sector-based solutions.

The concept of a natural catastrophe insurance pool for Portugal could be one way to increase household insurance penetration and close the natural catastrophe protection gap. Insurance pools are public-private partnerships designed to protect households and the economy against severe natural disasters such as earthquakes, and so increase resilience. Spain and Morocco, two neighbouring countries, both have their own natural catastrophe pools; being Portugal situated in the same confluence of tectonic plates, it is important the country consider this option too.

The challenging economic environment may offer the insurance industry one silver lining, as rising interest rates will in time benefit insurers' investment returns. We see the era of negative nominal interest rates as over for good, as finally "risk-free" does not mean "return-free" any longer.

RELAÇÃO HOMEM E MÁQUINA: DA SIMBIOSE À CIBERSEGURANÇA



Ana Paiva (IST-UTL) e Joe Paton (Fundação Champalimaud)

A relação homem-máquina e os perigos dos ciberataques subiram a uma mesa-redonda que juntou especialistas em engenharia, neurociência, segurança e seguradoras. Quem deve controlar quem, a quem cabe o controlo dos dados e algoritmos, por um lado, e de que forma devemos prevenir e atuar quando atacados pela porta da internet – a questão não é se, é quando – foram os temas debatidos. Para o fim, um recado: não caia em tentação de abrir links.

A relação entre o cérebro humano e a mente digital, homem e máquina, o lado negro (*dark side*) da internet e a humanização dos algoritmos, o custo pesado dos ciberataques – não é uma questão de saber se, mas sim quando é que empresas ou indivíduos serão atacados – e a necessidade de envolver as seguradoras por via dos ciber-riscos (gestão de riscos), a importância da literacia digital e da formação, a partilha de informação e a urgência de prevenção marcaram o segundo dia do XVIII Encontro de Resseguros, organizado pela Associação Portuguesa de Seguradores (APS).

Ana Paiva, Professora Catedrática de Engenharia Informática (IST-UL), e Joe Paton, Diretor de Investigação em Neurociência na Fundação Champalimaud, sentaram-se na mesa-redonda do painel "*Human vs Digital: Como vamos pensar e sentir o futuro?*". Desde os tempos de um trabalho académico, Ana Paiva percebeu que as "máquinas eram burras" e ainda hoje carecem de algo que o ser humano tem: "As máquinas fazem melhor reconhecimento de imagens do que humanos. Mas quando vamos para a Inteligência Artificial (IA) geral, não conseguem ter senso comum. Ainda não têm mente. São papagaios falantes", atirou, abrindo a porta à humanização das máquinas.

Joe Paton, Diretor de Investigação em Neurociência na Fundação Champalimaud, corroborou e aproveitou para caracterizar o cérebro e acrescentar o contributo para a interação entre o homem e o digital, passo, esse, a ser dado. "O nosso cérebro é um processador em paralelo, tem várias camadas, circuitos profundos, a informação é processada até um nível de abstração e os algoritmos ainda não fazem isso," complementou.

O neurocientista relembrou um episódio na relação homem-máquina: "Em criança, lembrava-me dos números de telefone de todos os meus amigos e família. Hoje não sei de ninguém, demos essa tarefa para os telemóveis. Transportámos para a tecnologia", referiu.

Ana Paiva contrapôs: "Confiar demasiado na máquina é um problema. Falta raciocínio comum à máquina até agora. O *computer says no*, o computador tem sempre razão, é um problema. Pode ter razão em 99 % dos casos, mas em 1% não tem e o humano tem de lá estar. É uma tarefa colaborativa, dos dois. O humano está lá para supervisionar. Este confiar em demasia (*overtrust*) é um problema que pode vir a acontecer", alertou a académica. "A IA deve ser centrada no humano em todos os passos de desenvolvimento até ao uso, o trabalho dos dados, testes e monitorização".

O uso de "algoritmos para influenciar comportamentos" foi trazido para a discussão por Joe Paton. Se, por um lado, "levanta questões éticas de proteção de dados", levando a que se desenvolvam "protocolos à volta dos dados", por outro, pode originar uma mitigação de riscos, um campo aberto para a atuação das seguradoras.

"Numa IA personalizada, personalizável, podemos usar muitos dados dos indivíduos e dar o controlo desses dados", sublinhou Ana Paiva. A recolha e o controlo de dados estão juntos no mesmo prato da balança. "Quem controla?", questionou Joe Paton. "Deve ser o indivíduo",

"O nosso cérebro é um processador em paralelo, tem várias camadas, circuitos profundos, a informação é processada até um nível de abstração e os algoritmos ainda não fazem isso."

Joe Paton
Diretor de Investigação em Neurociência na Fundação Champalimaud

"Confiar demasiado na máquina é um problema. Falta ainda raciocínio comum à máquina. Pode ter razão em 99 % dos casos, mas 1% não tem e o humano tem de lá estar. É uma tarefa corporativa, dos dois."

Ana Paiva
Professora Catedrática de Engenharia Informática (IST-UL)

disparou. E na relação homem e máquina, "quem vai controlar quem?", interrogou Ana Paiva. A resposta está no "equilíbrio", porque umas vezes "confiamos de mais, e às vezes, de menos", concluiu a Professora Catedrática de Engenharia Informática (IST-UL).

UM PERIGO CHAMADO RAMSOMWARE: ATAQUES COM PEDIDOS DE RESGATE

Em 1969, o homem foi à Lua e, nesse mesmo ano, foi enviado o primeiro e-mail. A história foi contada por Martin Kreuzer, gestor sénior de risco na Munich Re, *keynote speaker* do tema: "Ciber Risco – Entre a Ameaça e a Oportunidade".

A internet está entre nós há "9.204 dias", existem "5,3 mil de milhões de utilizadores de internet", mundo onde passam "6h57m por dia", e estão registados "mais de 16 mil milhões de dispositivos ligados (*Internet of Things*)". No outro lado da moeda, os custos globais do cibercrime cifram-se em "6 biliões de dólares, mais que o PIB japonês", lembrou.

Alertando para o facto de "todos os grandes conflitos geopolíticos" se tornarem "totalmente digitalizados", o *ransomware* (ataques com pedidos de resgate) é, para o Senior Risk Manager na Munich Re, a "principal ameaça" no mundo. "São uma ameaça e uma indústria. É um ecossistema sofisticado", disse. "Os negociadores falam com a vítima. E seguem a lógica económica", ao tratarem

os dados das organizações e negociarem a sua libertação a troco de um pagamento, em muitos casos, elevado.

Javier Mora Rubio, Head of Infrastructure and IT Governance da Mapfre Re, partilhou a experiência do amplo ciberataque sofrido pelo grupo segurador espanhol. “Entraram no sistema, teve impacto na operação em Espanha, usaram o *username* e a *password* de um funcionário para aceder à intranet e introduziram o *ransomware*”, recordou.

“Entrámos em gestão de crise para impedir a propagação. O primeiro passo foi conter e evitar a propagação a outros sistemas: foram desligados os servidores. Depois tivemos de assegurar que o *backup* não foi afetado. Após a fase de contenção, partimos para o restauro dos servidores, com um novo antivírus para restabelecer o sistema. Por cima, um plano de comunicação transparente”, pormenorizou. “Não houve, neste caso, fuga de dados no processo. E aumentámos a segurança após o ataque”, frisou o responsável da Mapfre.

OITO GRANDES ATAQUES INFORMÁTICOS ESTE ANO EM PORTUGAL. EM DOIS, “FOI TUDO DESTRUÍDO”

Por videoconferência, António Gameiro Marques, Diretor-Geral do Gabinete Nacional de Segurança, deixou um alerta e um recado inicial: “continuamos a estar bastante mal na área da literacia digital (Portugal ocupa o 16.º lugar de um *ranking* europeu) e, quando estamos mal em termos de utilização de meios digitais, também estamos em termos de segurança”, assegurou o Contra-Almirante.

Perante esta realidade, alertou que a pedra basilar está na colaboração entre “as entidades públicas e privadas”. E lançou um repto à plateia: as seguradoras podem e devem atuar “como um veículo para transmitir requisitos” de cibersegurança aos clientes. “Porque não desenvolver um seguro cujo prémio é proporcional à maturidade em cibersegurança dos vossos clientes, mas também acompanhar essa oferta com um serviço de cibersegurança?”, desafiou.

“Não há desenvolvimento sem segurança, e, se queremos desenvolver o mercado digital, esse tem de ser seguro e confiável”, adiantou ainda, abrindo espaço para que as seguradoras possam contribuir “para uma maior segurança do digital no país”.

António Gameiro Marques entrou ainda em números. Abriu o livro sobre Portugal e apontou: este ano, o país foi alvo de “oito grandes ciberataques”, duas entidades



Javier Mora Rubio (Mapfre RE)

públicas e as restantes seis privadas. Sem identificar as vítimas, lembrou que “em dois deles, toda a informação foi destruída”, inclusive os *backups* que foram “apagados para sempre”, disse de forma assertiva.

“Os mais destrutivos não foram *ransomware*. Foram aqueles em que o atacante entrou e simplesmente apagou tudo. Tudo. Incluindo parte do sistema que

“Continuamos a estar bastante mal na área da literacia digital (Portugal ocupa o 16.º lugar de um *ranking* europeu) e, quando estamos mal em termos de utilização de meios digitais, também estamos em termos de segurança.”

António Gameiro Marques
Diretor-Geral do Gabinete Nacional de Segurança

ajudava tudo o resto a funcionar”, frisou. “É dramático para a organização. Perde o segundo bem (o primeiro são as pessoas): os dados”, anotou.

NINGUÉM ESTÁ A SALVO, MAS UNS ESTÃO MAIS QUE OUTROS

Mesmo quem investe em cibersegurança não está a salvo de ser atacado. “Dos oito grandes ataques deste ano, dois foram feitos a empresas que davam grande importância estratégica e faziam grandes investimentos” em cibersegurança, individualizou Gameiro Marques, sem referir nomes.

No entanto, a diferença entre quem está ou não preparado ajuda a quem está a mitigar os danos. “Num dos ataques, uma organização com milhões de clientes foi rápida a agir, retomou as atividades rapidamente e foi muito eficaz a comunicar com transparência aos seus clientes, inclusive através do seu CEO”, disse, sem desvendar a empresa e o presidente da comissão executiva.

Não há organizações inexpugnáveis. Mas há uma grande diferença entre aqueles que se prepararam e não prepararam. A diferença nestes oito grandes ataques está nas consequências produzidas, que foram “muito diferentes”, para melhor, nas empresas que tinham investimento e planos em caso de ataque. As empresas com planos de prevenção e reação “conseguiram mitigar de forma clara” os efeitos dos ataques. Porque foram rápidas a agir e a comunicar.

“A perceção de risco dos CIO é fundamental”, alvitrou Gameiro Marques que garantiu ainda que a Autoridade Nacional de Segurança vai avançar com uma Academia de Segurança, procurando formar “10 mil profissionais até ao primeiro trimestre de 2026”, sendo que as certificações levadas a cabo poderão “reforçar a maturidade digital apresentada pelas empresas”, defendeu Gameiro Marques.

EVITAR O ‘1,2,3,4’ COMO PALAVRA-CHAVE

Na verdade, “não é uma questão de saber se vai ser atacado, mas de saber quando será atacado”, alertou Jorge Portugal, Diretor-Geral da COTEC Portugal – Associação Empresarial para a Inovação, outro dos membros do painel. O responsável deixou claro que, se “é difícil estimar a probabilidade de um ataque, é fácil simular um conjunto de cenários e preparar a organização”, antecipou.

Defendeu a introdução de uma “política de higienização da empresa – política de dispositivos de acessos alheios à organização e de passwords”, exemplificou, deixando



Esq-dir.: Jorge Portugal (COTEC Portugal) e Javier Mora Rubio (Mapfre RE)

pouco, ou nenhum espaço, para o uso remoto dos computadores de casa no trabalho ou o ‘1,2,3,4’ para iniciar a sessão. O Diretor-Geral da COTEC desenvolveu ainda a ideia da “maturidade na prevenção de risco, que deveria supor uma compensação sobre os prémios que os clientes pagam às seguradoras pela cobertura de segurança”.

O risco ciberataques existe e continuará a existir. Por isso, “é importante trabalhar a pensar que o cibercrime vai um passo a frente de nós”, alertou Javier Mora Rubio, da Mapfre.

Para o homem por detrás do IT da seguradora espanhola, uma das lições a retirar é “a educação. Dos nossos utilizadores. É crítica. De como usar o ambiente”, frisou. “Temos de treinar o nosso sistema de programação para educá-los. Os utilizadores têm de pensar duas vezes antes de abrir um link. E reportar qualquer suspeição”, deixou claro.

“Não é uma questão de saber se vai ser atacado, mas de saber quando será atacado. É difícil estimar a probabilidade de um ataque, é fácil simular um conjunto de cenários e preparar a organização.”

Jorge Portugal
Diretor-Geral da COTEC Portugal



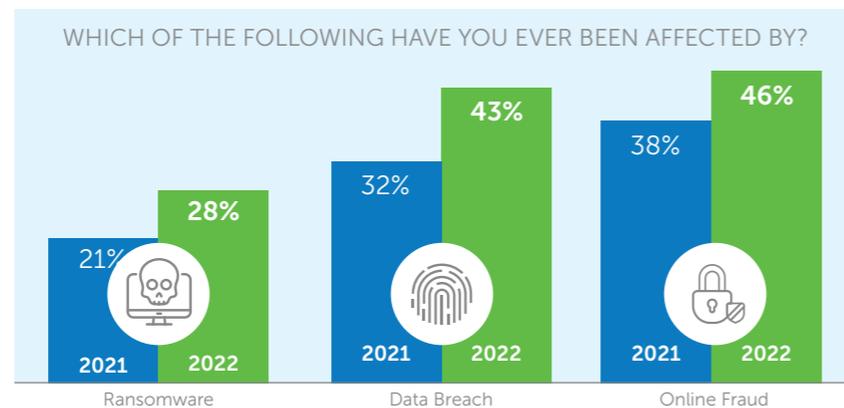
Martin Kreuzer
Senior Risk Manager,
Munich Re

CYBER RISK – BETWEEN THREAT AND OPPORTUNITY

Without any doubts cyberattacks are increasing among companies and private individuals and have become one of the biggest security risks of the 21st century. Therefore it is no surprise that demand for adequate risk management and cyber insurance will be further increasing.

RISING EXPOSURES

The increasing use of new technologies, self-learning machines, big data analytics, cloud services or new communication standards like 5G as well as the world of smart and connected devices are essential parts of our value chains. Digital transformation has fully impacted our global economy and has long reached all parts of society. Cyberattacks on critical infrastructure, supply chains, governmental agencies and all kind of industries and businesses have shown their disruptive potential. Especially successful ransomware attacks are causing major headlines. The Munich Re Global Cyber Risk and Insurance Survey 2022 revealed that besides ransomware also data breaches and online fraud had a significant year to year increase.



Besides a rise in frequency the survey furthermore underlined an increase in severity indicating that the impact of a ransomware attack had at least an immediate (42% of global C-Level respondents) or even a severe immediate impact (27% of global C-Level respondents).

PREPAREDNESS AND RESILIENCE ARE KEY

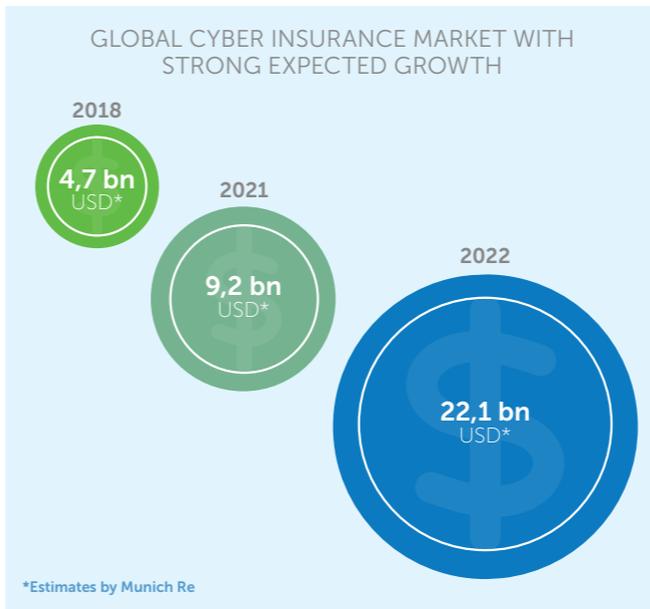
Despite the fact that digital dependencies and business models shape the backbone of our global economy, an unexpected high number of 83% of global C-Level risk owner still consider themselves as not being adequately protected against cyber threats as the results of the Munich Re Global Cyber Risk and Insurance Survey 2022 showed. At the same time, the requirements for access to cyber insurance coverages and solutions have become stricter and an adequate level of resilience and readiness is a clear prerequisite for buying cyber coverage.

It remains an important task for the insurance industry to help its customers understand the importance of resilience measures in terms of risk exposure.

Corresponding factors such as premiums, prices, coverages, limits, terms and conditions, and access to insurance should be shared matters of interest in the dialogue between policyholders and insurers. It is also important that insurance carriers develop and set standardised (minimum) requirements within a transparent risk assessment and underwriting approach. The ultimate goal must be to deter cyber attacks and disrupt cyber criminal's business models, as well as help organisations and companies to be adequately prepared against intrusions. For insureds in addition to the improved protection the ability to respond effectively in case of a successful attack is essential. This should also be achieved by adding respective pre- and post-breach services to insurance coverage.

HIGH POTENTIAL FOR CYBER INSURANCE

Munich Re sees a strongly growing need for cyber insurance. Currently (as of beginning of 2022) global cyber premiums have already risen to \$9.2 billion. Munich Re estimates they will reach about \$22 billion by 2025.



Major driving forces behind this expected long-term cyber market growth are:

- ▶ Strong public focus on cybersecurity and constantly growing awareness due to cyber losses
- ▶ Accelerated digitalization
- ▶ Further increase of global connectivity and interconnectedness

- ▶ Growth of digital business models in many industries
- ▶ Supply chain dependencies and increased exposure for business interruption
- ▶ Top technology developments and adaption (e.g. Cloud, 5G)
- ▶ Regulatory changes, law enforcement and the adoption of privacy laws
- ▶ Rising liability for risk owner and decision maker

SUSTAINABILITY AS OVERARCHING OBJECTIVE

The goal is to establish cyber risk solutions as a long-term insurance offering in a sustainable market, to increase insureds' resilience and thereby promote the protection of digital economic models. Sustainability in the cyber insurance market also requires a stringent underwriting discipline including constant monitoring of the current cyber threat landscape, underlying vulnerabilities and potential future trends in order to assess (systemic) cyber risks with its accumulation potential. In this context, the task of clearly defining the limits of insurability is particularly important in the case of cyber risks. For example, scenarios like cyber war or telecommunication infrastructure failure cannot be covered by private insurance companies.

For policyholders, this ultimately implies that adequate capacity for highly exposed industries and individual risks is only available as long as the level of cybersecurity is adequate and the underwriting requirements are met. Companies lacking adequate security may not qualify for getting access to cyber insurance.

For the insurance industry, and especially for Munich Re as one of the market leaders, it is decisive to use internal and third-party data to continuously refine internal models. This data can be furthermore analysed for the purpose of minimising cyber threats, actual losses (related, e.g., to type and severity of breaches and business interruption) and technology solutions and practices used by risk owners. Overall, intensified data analysis can help identify causal factors of a particular claim and determine the most effective means of mitigating risk in the future.

In considering these key aspects, cyber insurance is already an integral part of the cyber risk management solution today and is fundamental to the successful digitalisation of the economy.



Javier Mora Rubio

Head of Infrastructure
& IT Governance da
Mapfre RE

AS LIÇÕES DO CIBERATAQUE À MAPFRE ESPANHA: “ALÉM DE FOCO ESTRATÉGICO, A SEGURANÇA TEM DE FAZER PARTE DO DIA-A-DIA DAS ORGANIZAÇÕES”

Tal como em Portugal, ao final do dia de 14 de agosto de 2020, em pleno período de férias, Espanha preparava-se para o descanso do feriado religioso da Assunção de Nossa Senhora. Na Mapfre Espanha, como é habitual para as companhias de seguros, adivinhavam-se dias de intenso trabalho, já que, nesse fim de semana, uma parte da população termina as férias, enquanto outra parte para o descanso de verão. Ou seja, o trânsito seria intenso por esses dias, com todos os desafios que tal impõe às seguradoras. Na Mapfre, estava tudo a postos para responder às necessidades dos clientes. Às 20:04, contudo, a companhia sofreu um ciberataque aos seus servidores de grandes proporções: um *ransomware* [sequestro de dados informáticos com pedido de resgate], que começou a ser preparado pelos ciber-terroristas um ano antes e que procurava encriptar as informações da empresa e impedi-la de operar. Em 24 horas, a companhia conseguiu neutralizar o extenso ataque malicioso e tornou-se um exemplo de resposta a um ciberataque, ferindo a crise de forma diligente e transparente.

O número de ataques de *ransomware*, que visam grandes organizações e governos, tem vindo a disparar. Procurando proteger-se, a Mapfre investiu num escudo reforçado – 24 horas por dia x 7 dias por semana x 365 dias por ano – que permitiu responder, de forma eficiente e rápida, ao ataque. Assim que foi desencadeado, o cibercrime foi detetado por um especialista do Centro de Operações de Segurança da Mapfre Espanha, que implementou o protocolo de análise de alertas que revelou imediatamente a gravidade do problema e fez soar o alarme.

Javier Mora Rubio, *Head of Infrastructure & IT Governance* da Mapfre RE, que esteve presente no XVIII Encontro de Resseguros, organizado pela Associação Portuguesa de Seguradores (APS), participou no painel de debate dedicado aos “Ciber Riscos: Entre a ameaça e a oportunidade” e contou como a empresa reagiu para fazer frente ao ataque. O especialista explicou que, para além do investimento que tem de ser feito ao nível da infraestrutura tecnológica das organizações, a chave para o sucesso da resolução de um problema semelhante, passa, sobretudo, pela transparência na comunicação das organizações aos seus clientes. À revista “Seguros e Cidadania”, da APS, Javier Mora Rubio explica, com mais detalhes, como é que a Mapfre Espanha agiu para conseguir fazer frente ao ataque e restabelecer rapidamente a normalidade da sua operação.

Os ataques de *ransomware* aumentaram 500% em 2019, visando principalmente grandes empresas multinacionais, instituições de todos os tipos e até

governos. O escudo protetor da MAPFRE é 24x7x365; assim que o ataque foi desencadeado, um especialista do Centro de Operações de Segurança em Majadahonda o detetou e implementou o protocolo de análise de alertas que revelou imediatamente a gravidade do problema e soou o alarme.

QUE LIÇÕES APRENDEU A MAPFRE COM O ATAQUE CIBERNÉTICO QUE SOFREU, CONTRA A SUA OPERAÇÃO EM ESPANHA, EM 2020?

Na sexta-feira 14 de agosto de 2020, a MAPFRE sofreu um ataque de *ransomware* que conseguiu cifrar ficheiros nos servidores e postos de trabalho com sistema operativo Windows.

Tratou-se de um ataque muito bem preparado e profissional. Um ataque especificamente desenhado para a MAPFRE, que recorreu a um vírus experimentado várias vezes até se tornar indetetável pelos nossos sistemas de prevenção.

No caso particular da MAPFRE RE, e graças à estratégia e aposta pela mobilidade já anteriormente realizada, o impacto gerado pelo ataque foi muito baixo, permitindo recuperar os postos afetados de forma rápida e sem gerar impacto nas operações nacionais e internacionais.

Como conseguiram entrar? Através da captura de um utilizador e de uma *password* de acesso à MAPFRE, possivelmente utilizada a partir de um posto particular infestado.

Uma vez iniciado o ataque, foram ativados os Planos de Continuidade de Negócio (PCN) que trabalharam, basicamente, cinco linhas de ação:

► **Contenção** - evitar que o ataque se pudesse propagar. Há que destacar a rápida tomada de decisões para desligar equipamentos e servidores, isolamento do ambiente, proteção dos sistemas de *backup*, etc.

► **Restauração** - depois de realizada a contenção, começaram os trabalhos de análise e restauração dos sistemas afetados, seguindo sempre os critérios de prioridade, definidos no PNC. Em menos de 24 horas, a McAfee forneceu uma versão atualizada que eliminaria o *malware*. A partir daqui, contou-se com um processo industrializado de recuperação de servidores e de postos de trabalho. Antes de estarem novamente operacionais, validou-se que estavam “limpos”.

► **Análise forense** - identificar o vetor de entrada, bem como todos os servidores e equipamentos comprometidos, assegurando que a restauração é limpa e que não voltam a ser afetados. Garantir que não se produziu fuga de dados.

► **Reforço dos planos de segurança** - são ampliadas as medidas de segurança para evitar novos ataques, reduzir os tempos de restauração e evitar ou conter a propagação de forma rápida.

► **Comunicação** - ponto-chave que, para além de tudo, foi um dos elementos mais bem valorizados na gestão do nosso incidente. É importante informar todos os *stakeholders*.

Toda esta estratégia permitiu realizar a recuperação rápida dos equipamentos e servidores afetados. Este trabalho pôde ser realizado porque se dispunha de uma estratégia de backup muito sólida, com cópias protegidas e isoladas e, ainda pelo facto de se dispor de um PCN atualizado, com procedimentos que se põem à prova sistematicamente. Todas estas questões, em conjunto com a dedicação e profissionalismo de todas as equipas de Segurança e Tecnologia da companhia, tornaram possível a rápida recuperação.

Como resultado deste processo complexo e que leva qualquer organização ao seu limite, queremos partilhar as principais conclusões e as lições aprendidas, porque estamos cientes que esta partilha beneficia as organizações e permite que nos preparemos melhor para poder lutar contra este tipo de delitos.

► **RISCO DE CIBERSEGURANÇA:** estas ameaças são cada vez maiores e, por isso, os Planos de Continuidade de Negócio devem contemplar cenários e protocolos de atuação associados a este tipo de situações.

► **SEGURANÇA:** deve continuar a fazer parte dos processos de TI e da transformação digital das companhias.

► **RESILIÊNCIA DO GRUPO MAPFRE E DA MAPFRE RE,** demonstrando a capacidade do negócio para continuar a operar em condições extremas.

► **TRANSPARÊNCIA E COMUNICAÇÃO,** é a opção mais valorizada pelo mercado e pelos stakeholders.

► Preservar a informação através de **MECANISMOS DE APOIO E RECUPERAÇÃO DE DADOS** que sejam rápidos e eficazes e que não estejam expostos a ameaças.

► **GARANTIR O ACESSO À INFORMAÇÃO E ÀS APLICAÇÕES**, tornando-as independentes dos dispositivos e da sua localização.

► **REFORÇAR A IDENTIDADE DIGITAL**, como um novo perímetro das companhias, mediante sistemas de “Autenticação Multifator” e revisão contínua de utilizadores.

► **REFORÇAR A MONITORIZAÇÃO**, com equipas altamente especializadas para a deteção precoce de ameaças.

► **RAPIDEZ NA TOMADA DE DECISÕES E APOIO DO NEGÓCIO DURANTE A RESPOSTA AO CIBERATAQUE** é a chave do êxito.

NUM MUNDO CADA VEZ MAIS EXPOSTO AOS CIBER RISCOS, QUE CONSELHOS DARIA, COMO ESPECIALISTA EM IT E EM CIBERSEGURANÇA, ÀS EMPRESAS? QUAIS DEVEM SER AS SUAS PRIORIDADES, RELATIVAMENTE À PROTEÇÃO CONTRA OS CIBER RISCOS?

Para além de ser um foco estratégico das organizações, a segurança tem de ser um elemento que deve ser parte do dia-a-dia, especialmente em tudo o que se refere à transformação digital. É fundamental que essa transformação digital não implique a redução na capacidade de reação da companhia perante um incidente, ou a redução nos controlos e capacidades preventivas perante ataques.

A chave do êxito na luta contra este tipo de ameaças baseia-se em:

► Fortalecer todos os processos relacionados com a Gestão de Identidades. Nas empresas, queremos cada vez mais que os nossos colaboradores tenham um maior acesso à informação a partir de qualquer localização. As novas tecnologias, em particular os dispositivos móveis, a *cloud* e as soluções de acesso remoto, fazem com que o perímetro dos escritórios seja cada vez mais difuso.

Neste sentido, a identidade digital é um novo perímetro, tanto para a identidade das próprias pessoas, como para a identidade dos dispositivos. Não é suficiente saber quem acede, mas também a partir de que dispositivo e, nesta base, proporcionar mais ou menos permissões e funcionalidades.

Ainda assim, no futuro, procuraremos monitorizar o comportamento do utilizador para detetar anomalias, através de mecanismos adicionais de autenticação (esteja onde estiver, uma vez que pode estar a utilizar um dispositivo infetado):

► Conhecer as debilidades da nossa organização e trabalhar no sentido de as resolver, com planos de ação específicos e recorrentes;

► Formar todos os empregados e colaboradores. É um dos pontos mais débeis e é necessário formá-los com regularidade para que possam fazer face a situações em que se podem ver envolvidos;

► Testar, de forma sistemática e regular, todos os PCN, gerando cenários de melhoria que permitam recuperar as operações no menor espaço de tempo possível.

A partir de um ponto de vista mais técnico, temos de ter claro quais os pontos de entrada que utilizam os atacantes, sendo altamente recomendável desenvolver as seguintes linhas de ação:

► Prevenir que os postos de trabalho sejam vulneráveis, instalando *software* básico (como por exemplo, antivírus), e restringir as capacidades, para que os atacantes não possam executar *softwares* maliciosos;

► Realizar verificação e monitorização do ambiente, por forma a identificar de forma rápida qualquer vulnerabilidade;

► Proteger as contas que disponham de privilégios avançados. Devem ser implementadas políticas e boas práticas para reduzir os riscos. Restringir, também, as contas de administradores de equipas locais;

► Implementar mecanismos que impeçam que um atacante possa comprometer outros equipamentos, propagando-se desta forma pela nossa rede;

► Perante qualquer incidente, é vital a rápida deteção e atuação, por forma a evitar a sua propagação.

Há que fortalecer os mecanismos de acesso aos sistemas, especialmente usando mecanismos com duplo fator de autenticação (MFA).

Para além de pôr o foco na prevenção de ataques, é também importante que existam planos de resposta perante este tipo de eventos e que sejam testados, periodicamente, por forma a garantir que, em caso de ataque, a resposta a dar e a estratégia de recuperação sejam claras.

APÓS O CIBERTAUQUE E O RESTABELECIMENTO DA NORMALIDADE, A MAPRE ALTEROU A SUA POLÍTICA DE SEGURANÇA? PORQUÊ E O QUÊ?

Na sequência do ciberataque, realizou-se um plano de reforço das medidas de segurança. Este plano contempla, basicamente, três grandes blocos de ação:

► **Ações preventivas:** fortalecer ainda mais o ambiente de segurança, para prevenir, detetar e ganhar capacidade de resposta em caso de ataque;

► **Ações para mitigar a propagação de um ataque:** perante um ataque a uma Companhia do Grupo, evitar que o ataque se propague a outras Companhias do Grupo.

► **Ações para acelerar a recuperação:** eficácia e eficiência em caso de ataque com êxito, aproveitando as lições aprendidas.

O fator mais importante é a consciencialização e o trabalho contínuo na implementação de medidas, de maneira coordenada, com as restantes áreas da nossa organização.

AS COMPANHIAS DE SEGURO SÃO DETENTORAS DE GRANDES QUANTIDADES DE INFORMAÇÕES PESSOAIS, SENSÍVEIS. CONSIDERA QUE ESTE SETOR É UM DOS ALVOS PRIORITÁRIOS PARA OS CIBER TERRORISTAS? CONSIDERA QUE O SETOR – DAS GRANDES ÀS PEQUENAS EMPRESAS – ESTÁ BEM PREPARADO PARA LIDAR COM A SOFISTICAÇÃO DESTES RISCOS?

Em geral, a pandemia acelerou todos os processos de digitalização das empresas. Sendo um fator muito positivo, implica também uma porta de acesso mais ampla, que expõe as organizações à possibilidade de novos ciberataques. Este ambiente de mudança favoreceu o aumento no número e gravidade dos ciberataques de forma drástica nos últimos anos, em especial a partir de 2020. Cada vez mais, um maior número de companhias assumem não estar imunes a um ciberataque e qual o consequente impacto nas suas organizações.

Para o setor segurador/ressegurador, do ponto de vista de negócio, trata-se de uma grande oportunidade para a criação de produtos com uma procura crescente, ainda que, logicamente, se esteja a analisar o apetite de risco, tendo em consideração o número e as consequências dos ataques e exigindo muito mais controlos e documentação para formalizar negócios.

Também se verificou uma evolução no perfil dos ciber-delinquentes. Deixaram de ser amadores e, em muitos casos, procuram a atenção do público em geral ou o “hacktivismo”: profissionalizaram-se, uniram-se e con-

verteram-se em cartéis e em autênticas “multinacionais do crime”.

Marcando a diferença entre o que ocorria há alguns anos – em que o objetivo principal era tentar ter acesso a dinheiro – as novas técnicas de *hacking* (como o *ransomware*), o aparecimento das criptomoedas e a elevada profissionalização dos criminosos, possibilitaram novas formas de rentabilizar os ataques em quase todos os setores de atividade e através de diferentes mecanismos, como por exemplo:

► Um ataque de *ransomware* permite chantagear as empresas: pagar para recuperar a informação;

► Se conseguem extrair a informação podem chantagear para não a tornar pública, vendê-la a terceiros, ou ambas;

► Se conseguem aceder a dados de cartões, podem usá-los para vendê-los, ou para comprar bens e serviços, rentabilizando rapidamente o roubo;

► Um ataque de DDoS (*Distributed Denial of Service*), que consegue paralisar as operações de uma empresa, pode resultar em extorsão, para que o ataque seja terminado.

Por todos estes motivos, as empresas de seguros são um claro alvo para os ciber-delinquentes, sem importar a dimensão que tenha a organização. Devemos estar conscientes que vivemos em constante evolução, o que nos obriga a que estejamos, permanentemente, a procurar melhorias nos nossos sistemas, quer do ponto de vista de segurança, como de funcionalidade.

Possuir as melhores ferramentas, nem sempre é garantia de êxito para que tenhamos um ambiente seguro. Devemos completá-las com uma estratégia clara de formação contínua para todos os colaboradores e testar, regularmente, os Planos de Continuidade de Negócio.

Estas três ações em conjunto, permitir-nos-ão responder sempre, de maneira rápida e eficaz, perante qualquer incidente.

SEGUROS EM NÚMEROS

EVOLUÇÃO DO MERCADO EM 2021

A evolução da economia portuguesa durante o ano de 2021 continuou a estar condicionada pelos desenvolvimentos associados ao surto pandémico de COVID-19. Após uma queda histórica em 2020 (-8,4%), a economia portuguesa observou uma evolução positiva ao longo de 2021, com o produto interno bruto (PIB) real a crescer, de acordo com as estimativas mais recentes, +4,9% em termos homólogos.

A evolução do setor segurador em 2021 não é alheia a esta conjuntura económica e financeira que, apesar de tudo, é bem mais favorável do que a observada em 2020.

Efetivamente, enquanto 2020 foi um ano de rutura e surpresa (com uma quebra de produção de -18,7%, para um valor abaixo de 10 mil milhões de euros), um dos pontos de interesse de 2021 reside no fato de ser um ano inteiramente passado em contexto pandémico, mas que, ainda assim, conheceu um crescimento homólogo da produção de seguro direto na ordem dos +34,5%, para mais de 13,3 mil milhões de euros, embora com comportamentos muito distintos no segmento Vida e no segmento Não Vida.

Começando pelo segmento Vida, cujo comportamento em 2021 é, sem dúvida, digno de registo: cresceu a um ritmo sem precedentes neste milénio (+69,5% em termos homólogos) e recuperou a sua (mais habitual) posição enquanto maior segmento do setor (58% do total da produção), estatuto que havia perdido em 2020.

Este crescimento do segmento Vida alicerça-se sobretudo nos “Seguros e Operações Vida Ligados a Fundos de Investimento” que, com uma produção de 4,7 mil milhões de euros, representam cerca de 60% da produção do segmento Vida e 35% da produção total. Para se ter uma melhor noção da relevância do crescimento observado neste tipo de produtos, note-se que a produção de “Seguros e Operações Vida Ligados a Fundos de Investimento” de 2021 é superior à produção total Vida de 2020 (4,6 mil milhões).

Este crescimento nos Produtos “Vida Ligados” (+144,2%) ocorre de forma mais ou menos semelhante nos produtos “PPR” (+173,7%) e nos produtos “Não PPR” (+136%), quando comparada com a produção relativa aos produtos “Vida Não Ligados a Fundos de Investimento”, que também cresceram (+15,6%), mas muito menos e com maior diferenciação entre os produtos “PPR” (+1,6%) e os produtos “Não PPR” (+21%).

Os restantes 42% da produção de 2021 pertenceram ao segmento Não Vida, que continua a sua paulatina e sustentada evolução: é já o sétimo ano consecutivo em que este segmento apresenta variações homólogas positivas (ou seja, desde 2015), uma série digna de registo se tivermos em conta que no mesmo período anterior (2008 a 2014), apenas num ano houve um aumento da taxa de variação homóloga.

Há, neste segmento, alguns marcos a destacar em 2021. Desde logo, é o primeiro ano em que a produção de “Doença” ultrapassa os mil milhões de euros. Repare-se que, em 2014, este valor era de 589 milhões de euros, portanto nos últimos 7 anos assistimos à (quase) duplicação da produção deste ramo.

Mas, há mais dois ramos com evoluções semelhantes: “Acidentes de Trabalho” e “Incêndio e Outros Danos” podem não ter atingido os mil milhões de euros de produção anual, mas ficaram-se muito perto (965 e 999,6 mil milhões, respetivamente) e o perfil evolutivo de ambos nos últimos 7 anos – sistematicamente crescente – faz crer que essa barreira poderá vir a ser ultrapassada em 2022.

Contrabalançando as evoluções homólogas de “Acidentes de Trabalho” (+6,6%), “Doença” (+8,7%) e “Incêndio e Outros Danos” (+5,8%), o ramo “Automóvel” cresceu de forma mais tímida em 2021. Os 1,9 mil milhões de euros arrecadados resultam numa variação homóloga de apenas +1,1%, sendo que a produção de “Responsabilidade Civil” (R.C. Veículos Terrestres a Motor) praticamente estagnou (+0,4% face a 2020). Tudo isto implica uma menor fatia do mercado Não Vida para este ramo (que, ainda assim, continua a ser o maior do segmento): em 2021, o ramo “Automóvel” representou 33,8% do total da produção Não Vida, quando em 2020 essa fatia era de 35%.

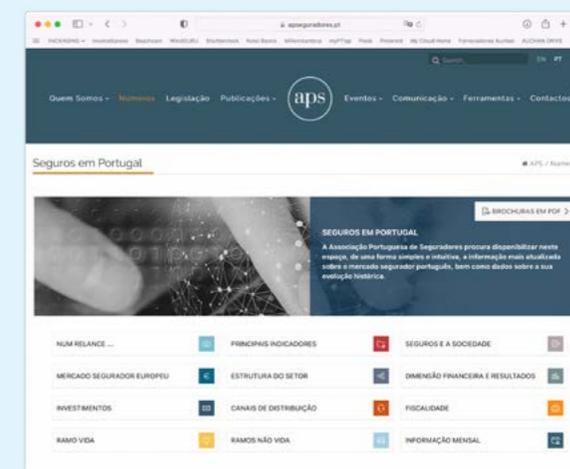
Por fim, e face ao acima exposto, constata-se que ambos os elementos do rácio relativo à taxa de penetração (rácio Produção/PIB) aumentaram em 2021, mas o aumento da produção foi superior e suficiente para que o rácio atingisse os 6,4% (3,7% para o segmento Vida e 2,7% para o segmento Não Vida). Relembramos que em 2020 o mesmo rácio era de 5% (2,3% para o segmento Vida e 2,7% para o segmento Não Vida).

Nova página “Números”: Seguros em Portugal

Já se encontra disponível, no site da Associação Portuguesa de Seguradores (APS), uma nova página web, muito inspirada na brochura “SEGUROS EM PORTUGAL”. Nesta página, a APS procura disponibilizar, de uma forma simples e intuitiva, a informação estatística mais atualizada sobre o mercado segurador português, bem como dados sobre a sua evolução histórica (sendo mesmo possível fazer download de séries históricas dos indicadores apresentados).

Embora a página conte já, numa fase inicial, com um conjunto muito significativo de indicadores (gerais, técnicos e financeiros), é intenção da APS continuar a desenvolver esta ferramenta e acrescentar-lhe nova informação que seja considerada relevante.

Para aceder a esta nova página basta navegar para www.apseguradores.pt e entrar na secção “Números” ou aceder, diretamente, através do seguinte [link](#).



PRODUÇÃO EMITIDA DE SEGURO DIRETO

PRODUÇÃO ACUMULADA DESDE JANEIRO 2021	Milhares de Euros		Variação homóloga		Estrutura da Produção	
	2021.03	2022.03	Nominal	Real	2021.03	2022.03
VIDA	1 277 314	1 794 250	40,5%	34,7%	45,7%	52,7%
Risco	276 313	279 538	1,2%	-3,0%	9,9%	8,2%
Produtos Capitalização	717 429	1 028 253	43,3%	37,4%	25,7%	30,2%
PPR	283 572	486 459	71,5%	64,5%	10,1%	14,3%
Operações de capitalização	0	0				
NÃO VIDA	1 516 802	1 612 070	6,3%	1,9%	54,3%	47,3%
Acidentes e Doença	642 596	704 016	9,6%	5,0%	23,0%	20,7%
Acidentes de Trabalho	278 568	304 300	9,2%	4,7%	10,0%	8,9%
Doença	324 360	355 776	9,7%	5,2%	11,6%	10,4%
Incêndio e Outros Danos de Coisas	271 374	285 135	5,1%	0,7%	9,7%	8,4%
Habitação e Condomínios	147 547	155 620	5,5%	1,1%	5,3%	4,6%
Comércio e Indústria	99 345	100 971	1,6%	-2,5%	3,6%	3,0%
Automóvel	515 224	528 788	2,6%	-1,6%	18,4%	15,5%
Transportes	15 003	17 081	13,8%	9,2%	0,5%	0,5%
Responsabilidade Civil Geral	43 124	44 968	4,3%	0,0%	1,5%	1,3%
Diversos	29 479	32 081	8,8%	4,3%	1,1%	0,9%
TOTAL	2 794 116	3 406 320	21,9%	16,9%	100,0%	100,0%

U: Milhares de Euros

LUZES, CÂMARA, AÇÃO: ESTUDANTES VISITAM O ESTÚDIO DA APS E ENTREVISTAM AS AUTORAS ANA MARIA MAGALHÃES E ISABEL ALÇADA

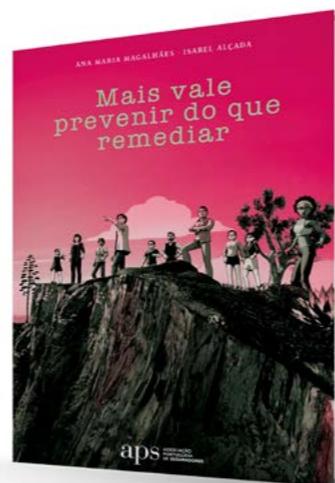


No âmbito do lançamento do livro *“Mais vale prevenir do que remediar”*, da coleção da APS que visa promover a literacia em seguros junto do público mais jovem, alunos do 8º ano da Escola Passos Manuel conheceram o Centro de Comunicação e Aprendizagem e Seguros – CASA e, por uma tarde, foram estrelas de televisão.

Foi a primeira experiência de Rafaela e Xavier, alunos do 8º ano da Escola Básica e Secundária Passos Manuel, em Lisboa, à frente de câmaras. E não poderia ter corrido melhor. Às suas perguntas, as autoras Ana Maria Magalhães e Isabel Alçada responderam com entusiasmo, procurando explicar como passaram da ideia ao livro *“Mais vale prevenir do que remediar”*, que é o oitavo e o mais recente título da coleção “Seguros e Cidadania”, promovida pela Associação Portuguesa de Seguradores (APS) com vista à promoção da literacia financeira e em seguros entre o público juvenil.

A entrevista decorreu no novo Centro de Comunicação e Aprendizagem e Seguros – CASA, o moderno e avançado estúdio audiovisual, localizado na sede da APS, e envolveu alunos de duas turmas da escola lisboeta, que tiveram a possibilidade de viver a realidade por trás das câmaras, ao mesmo tempo que puderam conhecer a dupla de escritoras que deu vida ao livro que estes estudantes tiveram oportunidade de analisar em contexto de aula.

A ideia partiu da APS, para marcar o lançamento de *“Mais vale prevenir do que remediar”* – e que, à semelhança dos números anteriores, procura, através da exploração de situações problemáticas do dia-a-dia, promover a reflexão e o diálogo junto dos públicos mais novos, sobre temáticas quotidianas que afetam várias questões que os jovens e as suas famílias enfrentam no dia-a-dia e que ajudam a clarificar o papel do seguro na vida da sociedade e das organizações.



DEPOIS DA LEITURA, PÔR CONHECIMENTOS EM PRÁTICA

Nas semanas anteriores, com a ajuda dos professores, as turmas da escola Passos Manuel trabalharam sobre os temas centrais abordados no livro – por exemplo, a importância da educação e sustentabilidade ambiental, assim como da iniciativa humana, para travar a poluição e a destruição do meio ambiente; o papel do voluntariado jovem; a relevância da promoção da saúde e do bem-estar, através de

um estilo de vida ativo, que inclua bons hábitos alimentares e a prática de exercício físico; a capacidade de saber gerir a “diferença” e aceitar os outros; e, naturalmente, a relevância dos seguros de saúde na vida de todos os dias. Além do trabalho de análise, coordenado pelos docentes, foi-lhes ainda proporcionada, em aula, uma sessão de *media training*, por um técnico especialista representante da APS, que partilhou com os alunos metodologias e conselhos sobre a postura a adotar diante das câmaras.

No passado dia 26 de abril, foi, pois, o momento de colocarem em prática os conhecimentos adquiridos nas semanas anteriores. Depois de uma visita à Memória do Seguro – Exposição Permanente, na APS – onde, entre muitas outras informações, aprenderam que foi o Rei D. Dinis que ‘criou’ a primeira forma de seguro em Portugal, ainda em 1293, quando ordenou aos mercados que criassem um fundo de proteção às vítimas de perdas de navios e/ou produtos –, seguiu-se a tão esperada gravação.

Enquanto os colegas ocuparam a plateia do auditório da APS, onde seria transmitida, em direto, a entrevista a Ana Maria Magalhães e Isabel Alçada que iria decorrer, mesmo ali no estúdio ao lado (mais especificamente na sala de croma que permite criar conteúdos adicionais específicos, como fundos e cenários), Rafaela e Xavier ocuparam – não sem algum nervosismo à mistura – os cadeirões, de onde iriam colocar as questões previamente preparadas às autoras, também ali presentes. Afinal, estavam a estreir-se nestas lides.

Ao longo de quase 15 minutos, os dois “jornalistas” moderaram uma conversa dinâmica em que procuraram perceber, junto de Ana Maria Magalhães e Isabel Alçada, as suas motivações e inspirações para a criação do enredo do livro *“Mais vale prevenir do que remediar”*. Isabel Alçada lembrou que, como o próprio nome indica, “estamos a convidar os leitores a pensar no futuro. Porque se as pessoas no presente não tiverem cuidado e não procurarem antecipar o futuro, às vezes, as coisas podem não correr bem e, depois, não têm o que as ajude a resolver os problemas”. Num tema que lhes é muito caro, como a proteção do ambiente, a autora aponta para a importância da ação individual e coletiva, através das campanhas de limpeza de praia. Contudo, lembra, “nestas circunstâncias, em praias, com falésias, pode haver acidentes, e aí nós chamamos a atenção das pessoas para terem segurança e anteciparem problemas. Como? Com os seguros”, explicou a escritora.

CRIAR LEITORES E INFORMAR

Gravado o programa, a que pode assistir aqui, o centro da ação passou, de novo, para o auditório, com todos os estudantes presentes. Aí, Ana Maria Magalhães e Isabel Alçada

– que precisamente este ano comemoram 40 anos de uma carreira de escrita em parceria dedicada ao público português mais jovem, tendo o primeiro livro da coleção *“Uma Aventura”* (*“Uma Aventura na Cidade”*) sido publicado em 1982 – responderam à curiosidade dos alunos, que quiseram saber como se inspiram para contar tantas histórias. Desvendando que, na maioria das vezes, aproveitam memórias e pormenores de histórias pessoais e de familiares e amigos para darem vida às aventuras, as autoras lembram que, antes de serem escritoras, já eram professoras e que foi, precisamente, desse trabalho, como colegas, que decidiram lançar uma coleção de histórias que estimulasse à leitura de aventuras, em português.

Na forja, está já o próximo livro da coleção “Seguros e Cidadania” da APS. E apesar de espicaçarem a curiosidade dos alunos, Ana Maria Magalhães e Isabel Alçada mantêm o mistério sobre o enredo.

Também nesta atividade promovida pela APS, esteve presente a Coordenadora Nacional da Rede de Bibliotecas Escolares. Manuela Pargana Silva considera que a coleção lançada pela APS, com o objetivo de dotar as gerações mais novas de informação credível e relevante sobre riscos e as formas de proteção, nomeadamente através do seguro, “junta duas componentes que são fundamentais: por um lado, promove a leitura e cria leitores e, por outro, cria, através de histórias que vão ao encontro dos seus interesses e de matérias que lhes são caras, tem uma função informativa muito relevante, que contribui para a aprendizagem e para a aquisição de conhecimento”.

Ana Teresa Alves, Professora de Português de uma das turmas que marcaram presença na APS, conta que a história das aventuras do grupo de jovens que protagoniza o livro *“Mais vale prevenir do que remediar”* foram seguidas, muito atentamente pelos seus alunos, “que ficaram bastante sensibilizados com o acidente” que marca a trama, e “que quando perceberam que era possível acionar o seguro de saúde para fazer frente àquela situação, como que ficaram aliviados”. Divididos em pequenos grupos, estes estudantes “debateram entre eles ideias sobre os seguros, para que servem, quando poderiam aceder a eles. Foram discussões muito estimulantes”, conta.

Sobre a iniciativa da APS de abrir as portas do seu estúdio para promover o encontro entre os jovens e as autoras da coleção “Seguros e Cidadania”, a docente refere que se trata de “uma excelente ideia. Acredito que as escolas têm de estar cada vez mais abertas à sociedade. Os livros são muito importantes, mas também é fundamental experimentar, conhecer a vida prática, saber o que estar e viver em sociedade”.



ASSEMBLEIA GERAL DA APS ELEGU NOVOS ÓRGÃOS SOCIAIS PARA O TRIÊNIO 2022-2024

José Galamba de Oliveira foi reeleito Presidente da Associação Portuguesa de Seguradores (APS) para mais um mandato de três anos.

A Assembleia-Geral que elegeu os novos órgãos sociais da Associação decorreu no dia 24 de março, de manhã, tendo ido a votos uma única lista, a qual foi aprovada por unanimidade.

Nas palavras de José Galamba de Oliveira, “nesta Assembleia saiu reforçado o espírito associativo e a unidade das empresas de seguros em torno da Associação e dos projetos em curso, num período particularmente exigente, atenta a complexidade da conjuntura económica, social e geopolítica que vivemos”.

A APS elegeu também os membros da Mesa da Assembleia Geral, do Conselho de Direção e do Conselho Fiscal.

A Mesa da Assembleia Geral passa a ser presidida pela Crédito Agrícola Seguros – Companhia de Seguros de Ramos Reais, S.A. e o Conselho Fiscal pela GamaLife – Companhia de Seguros de Vida, S.A.

O Conselho de Direção conta, para além do Presidente, com representantes das seguintes empresas de seguros: Fidelidade – Companhia de Seguros, S.A.; Ageas Portugal – Companhia de Seguros, S.A.; Generali Seguros, S.A.; Zurich Insurance plc - Sucursal em Portugal; Liberty Seguros – Companhia de Seguros y Reaseguros, S.A. – Sucursal em Portugal; Mapfre Seguros Gerais, S.A.; BPI Vida e Pensões – Companhia de Seguros, S.A.; Santander Totta Seguros – Companhia de Seguros de Vida, S.A.; Real Vida Seguros, S.A.; Caravela – Companhia de Seguros, S.A.

NOMEAÇÕES PARA AS COMISSÕES TÉCNICAS E GRUPOS DE TRABALHO

O novo triénio contemplará, ainda, novas Comissões Técnicas e Grupos de Trabalho, dedicados a trabalhar temas específicos do setor.

ESTRUTURAS	PRESIDENTE COORDENADOR	COMPANHIA
COMISSÃO TÉCNICA DE VIDA Subcomissão Poupança Subcomissão Proteção	Nelson Machado José Eduardo Bonito Isabel Farinha	Ageas Fidelidade Generali
COMISSÃO TÉCNICA DE SAÚDE Subcomissão Estudos e Prevenção Subcomissão Operacional	Maria João Sales Luís Sérgio Melro Pedro Correia	Multicare AdvanceCare Medis
COMISSÃO TÉCNICA DE NÃO VIDA Subcomissão Trabalho e Acidentalidade Subcomissão Mobilidade Viária Segura Subcomissão Riscos Catastróficos, Patrimoniais e Emergentes Subcomissão Responsabilidades, Avaliação e Enquadramento de Danos Subcomissão Autorregulação e Operacional Subcomissão Estudos e Inovação	José Alvarez Quintero Cristina Cardiga André Simões José Luís Leão Paulo Figueiredo Patrícia Correia José Alvarez Quintero	Fidelidade CA Seguros Generali Ageas Fidelidade Generali Fidelidade
COMISSÃO TÉCNICA DE CONDUTA DE MERCADO Subcomissão Compliance Subcomissão Consumidores Subcomissão Fraude	António Bico Luís Poças Francisco Luís Alves Alda Correia	Zurich Una Seguros Fidelidade Liberty
COMISSÃO TÉCNICA DE ECONOMIA, FINANÇAS E SUSTENTABILIDADE Subcomissão Assuntos Contabilísticos e Fiscais Subcomissão Gestão de Riscos e Atuariado Subcomissão Investimentos	Pedro Carvalho Paula Bailão Vanda Antunes Miguel Benoliel	Generali Fidelidade Ageas Zurich
GRUPO DE TRABALHO DE CRÉDITO E CAUÇÃO		[APS]
COMISSÃO EXECUTIVA OPERACIONAL	Rogério Campos Henriques Carlos Menino Paulo Escarigo Rosa Mimoso Juan Mederos Alexandre Ramos António Curto João Borbinha Marco Navega	Fidelidade Ageas CA Seguros Fidelidade Generali Liberty Mapfre Seguros Victoria Zurich



LACUNAS NA PROTEÇÃO DOS SISTEMAS DE PENSÕES, DAS CATÁSTROFES NATURAIS E DOS CIBER-RISCOS NECESSITAM DE RESPOSTA CONCERTADA

Na 12.ª Conferência Internacional da Insurance Europe, que decorreu recentemente em Praga, a federação europeia do setor defendeu o papel central dos seguradores na mitigação destes 'gaps de proteção'.

As sociedades e economias enfrentam 'gaps de proteção' muito significativos em três áreas fundamentais: nas pensões reforma, nas catástrofes naturais e nos ciber-riscos. O diagnóstico foi feito na 12.ª Conferência Internacional da Insurance Europe, a federação europeia das associações de seguros, que decorreu no passado mês de maio na República Checa, pela voz do seu presidente, Andreas Bandstetter. O responsável exortou a que os legisladores, as seguradoras e o público atuem de forma concertada para estreitarem estas lacunas.

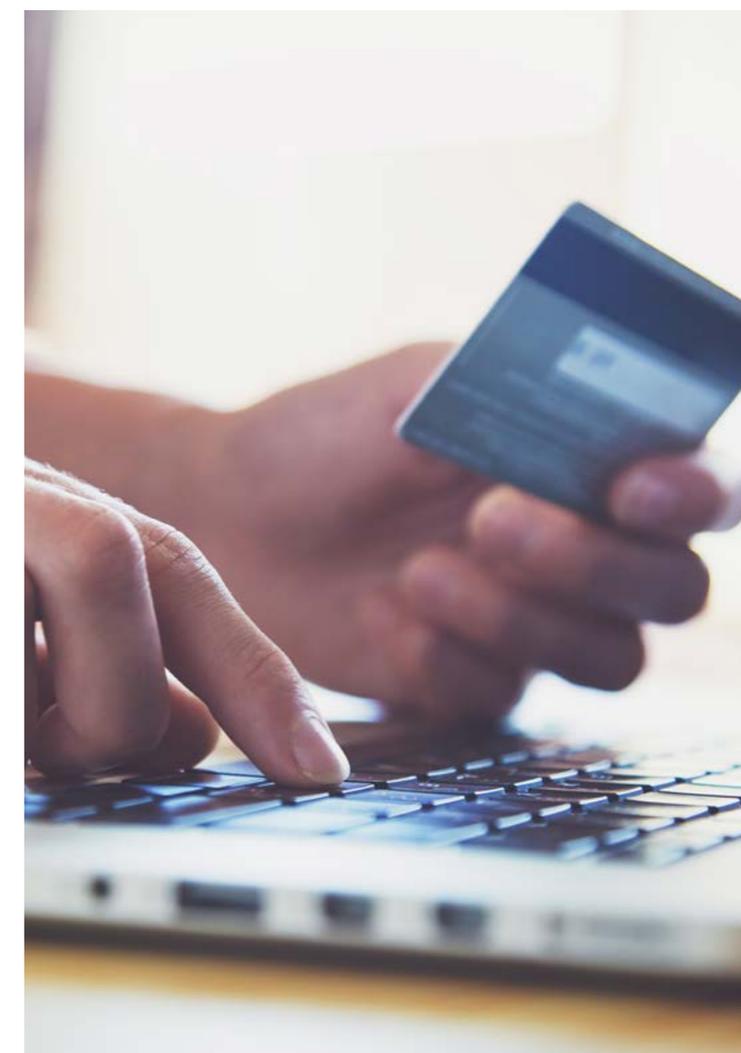
Por um lado, frisou Bandstetter, a falta de financiamento dos sistemas públicos de pensões é um desafio que preocupa governos por todo o mundo, que têm de assegurar provisão de fundos para garantir reformas aos seus pensionistas, numa altura em que o rácio de dependência (proporção de trabalhadores relativamente aos reformados) está a diminuir na grande maioria das economias, colocando os sistemas de pensões à beira da insustentabilidade. Para responder a este tema, o presidente da Insurance Europe apontou para a necessidade de se desenvolverem os chamados sistemas multi-

pilar, colocando as seguradoras numa posição central enquanto fornecedoras de planos de pensões do 2.º e 3.º pilares e, por isso, garante da sustentabilidade dos sistemas nacionais de pensões. Para que tal seja possível, os decisores políticos devem ser "claros" relativamente à necessidade dos seus cidadãos pouparem mais para a reforma, encorajando-os através de incentivos fiscais ou de planos voluntários.

Por outro lado, sublinhou o responsável, também se está a agravar o gap nas coberturas para catástrofes naturais, sendo que as economias emergentes são as que enfrentam maiores riscos e mais graves. Apelando para que os líderes e decisores políticos façam "o seu melhor para limitar as alterações climáticas, que já estão a aumentar de forma significativa a frequência e a gravidade das catástrofes naturais", Andreas Bandstetter frisou que é fundamental que tomem decisões urgentes com vista à adaptação das sociedades a um clima já em mudança. Sendo certo que esta é uma responsabilidade que recai sobretudo sobre as autoridades públicas, "os seguradores também podem ajudar aos esforços de adaptação através da sua vasta capacidade de modelação e, sempre que possível, a sociedade deve tomar medidas do tornar as suas casas mais resilientes a acontecimentos catastróficos".

Finalmente, o presidente da Insurance Europe nomeou o *gap* na cobertura face ao ciber risco. Numa altura em que os ciberataques acontecem em maior número e com mais estrondo, é fácil perceber como o mundo está exposto ao ciber crime. "Existe, por isso, uma necessidade clara de aumentar a ciber-resiliência", reforçou. E embora a percepção de que é necessário proteger os negócios e os cidadãos contra os riscos cibernéticos esteja a aumentar, ainda há muito a fazer. Neste ponto, refletiu, as companhias de seguros podem igualmente ter um papel central, disponibilizando produtos específicos. Mas, para que tal aconteça de forma mais estruturada, é preciso que os legisladores concordem em eliminar algumas "barreiras" que teimam em persistir e limitam o mercado – incluindo a falta de dados disponíveis para modelação e tarifação dos riscos. Podem fazê-lo, apontou, garantindo o acesso das seguradoras a dados de incidentes cibernéticos em formato agregado e anónimo.

No fim do seu discurso, na conferência que juntou as associações europeias, em Praga, o líder da Insurance Europe enfatizou a necessidade de os legisladores precisarem de assegurar quadros regulatórios que respondam ao objetivo, cujas regras não coloquem em causa a proteção que os seguradores têm para oferecer, assim como a sua capacidade para investirem na economia. "Além disso, as regras não devem desencorajar desnecessariamente os seguradores de utilizarem ferramentas, como a inteligência artificial e um maior volume de dados disponíveis, que possam ajudar a reduzir ainda mais as lacunas de proteção", finalizou.





European Insurance in Figures

2020 data

SEGURADORAS EUROPEIAS PAGARAM €2,8 MIL MILHÕES POR DIA EM 2020

Em ano de pandemia, as companhias de seguros da Europa aumentaram os seus pagamentos diários a clientes em €100 milhões. Cada cliente recebeu, em média, €1.674 em indemnizações e pagamentos de benefícios.

Ao longo de 2020, ano em que começou a pandemia do novo coronavírus, as companhias de seguros europeias pagaram um total de €2,8 mil milhões por dia em indemnizações e na atribuição de outros benefícios. Este valor representa um aumento de mais 100 milhões de euros por dia (+3,7%), em relação a 2019, último ano antes do aparecimento da COVID-19. Cada cliente recebeu, em média, €1.674 em indemnizações e pagamentos de benefícios em 2020.

Assim, no total anual, os pagamentos das seguradoras atingiram €1,01 biliões, segundo dados do relatório "European Insurance in Figures", recentemente divulgado

pela Insurance Europe. Destes, €593 mil milhões foram pagos através de prestações no ramo Vida (benefícios pagos, incluindo resgates), €272 mil milhões por sinistros de não-Vida e €130 mil milhões em despesas de Saúde, revela o documento que faz o retrato da atividade anual do setor segurador europeu.

Já o volume bruto total de prémios de seguros emitidos chegou aos cerca de €1,3 biliões, uma redução de 4% relativamente a 2019 – dos quais €668 mil milhões correspondem a prémios e contribuições Vida (-9,6% do que em 2019), €419 mil milhões são relativos a não Vida (+2,8%) e 173 mil milhões a seguros Saúde (+3,4%).

O relatório "European Insurance in Figures" analisa também os diversos mercados europeus em 2020. O setor segurador nacional destacou-se pela terceira maior subida anual nos seguros de vida (+8,2% face a 2019), mas, no reverso, registou a maior quebra anual de receita de prémios (-34,8%).

DESPESA MÉDIA PER CAPITA EM SEGUROS NA EUROPA EM 2020:



MÉDIA DE PAGAMENTOS E REEMBOLSOS PER CAPITA EFETUADOS PELAS SEGURADORAS NA EUROPA EM 2020:



VARIAÇÕES DOS PAGAMENTOS E REEMBOLSOS DAS SEGURADORAS, POR SETOR, NA EUROPA EM 2020:



PRINCIPAIS ACONTECIMENTOS DO SETOR SEGURADOR

06/12/2021	Publicada a Lei 83/2021, que modifica o regime de teletrabalho, alterando o Código do Trabalho e a Lei 98/2009, de 04/09 (Lei de Acidentes de Trabalho e Doenças Profissionais – LAT). O Código do Trabalho passou a estabelecer que o regime de teletrabalho depende de acordo escrito entre o empregador e o trabalhador, que deve conter e definir, entre outros aspetos, o "local em que o trabalhador realizará habitualmente o seu trabalho, o qual será considerado, para todos os efeitos legais, o seu local de trabalho".
10/12/2021	Publicado no Jornal Oficial da União Europeia regulamento delegado referente ao regulamento de taxonomia (reporte no âmbito do SFDR/CSRD).
16/12/2021	EIOPA publicou relatório com os resultados do exercício de stress test europeu ao setor segurador de 2021.
20/12/2021	Regulamento PRIIPS: publicados novos requisitos de nível 2 - novo modelo para o Documento de Informação Fundamental.
29/12/2021	Acidente de viação na A4: ativado o Protocolo para a Regularização de Choques em Cadeia
01/01/2022	Entrada em vigor do novo Regime de Teletrabalho e da Lei 75/2021, de 18 de novembro, do Direito ao Esquecimento em contratos de seguro de vida associados a contratos de crédito.
26/01/2022	Publicado Acórdão do Supremo Tribunal de Justiça, de 26 de janeiro, com o seguinte sumário: o dano da perda de chance processual, fundamento da obrigação de indemnizar, tem de ser consistente e sério, cabendo ao lesado o ónus da prova de tal consistência e seriedade.
01/02/2022	ASF publica Circular n.º 1/2022 relativa à análise de cenários sobre riscos de alterações climáticas no âmbito do exercício ORSA.
07/02/2022	Publicado o despacho relacionado com a DMIS e respetiva prorrogação dos prazos de submissão com meros erros e utilização do NIF 999 999 990.
24/02/2022	Início da invasão da Ucrânia. Dirigentes da UE chegam a um acordo sobre novas sanções contra a Rússia.
15/03/2022	ASF publica a Circular n.º 2/2022, com a atualização quinquenal dos montantes dos capitais mínimos do seguro obrigatório de responsabilidade civil automóvel, a partir de 1 de junho de 2022.

16/03/2022	Explosão de edifício em Casal de São Brás, Amadora: ativado o Acordo para a Regularização de Sinistros de Elevada Complexidade em Edifícios em Regime de Propriedade Horizontal.
22/03/2022	Entrada em vigor do regulamento relativo a um produto individual de reforma pan-europeu (PEPP), mas ainda sem regulamentação em Portugal. APS lança " <i>Mais vale prevenir do que remediar</i> ", o mais recente livro das autoras Ana Maria Magalhães e Isabel Alçada, da coleção de Educação Financeira Seguros e Cidadania.
24/03/2022	Assembleia Geral da APS elege novos órgãos sociais para o triénio 2022-2024. José Galamba de Oliveira reeleito Presidente.
12/04/2022	APS oferece seguros automóvel temporário para veículos com matrícula estrangeira de refugiados do conflito militar na Ucrânia.
21/04/2022	ASF publica Circular com recomendações relativas ao cumprimento de informações de sustentabilidade no setor dos serviços financeiros (SFDR).
26/04/2022	ASF publica Norma Regulamentar 4/2022-R, relativa ao Sistema de governação das empresas de seguros e de resseguros.
16/05/2022	ESMA publica declaração sobre os impactos esperados da implementação da IFRS 17.
20/05/2022	EIOPA publicou relatório de avaliação da exposição das seguradoras europeias ao risco físico das alterações climáticas.
24/05/2022	ASF publica a Circular n.º 5/2022, sobre a atualização das medidas de flexibilização e recomendações no âmbito da situação excecional relacionada com o surto pandémico Coronavírus - COVID-19 e a recente crise geopolítica.
26/05/2022	APS realiza o primeiro dia (de dois) do XVIII Encontro Internacional de Resseguros, no Estoril.
27/05/2022	Aprovado o Orçamento do Estado para 2022.
02/06/2022	Insurance Europe realiza, em Praga, a 12.ª Conferência Internacional.



**Maria João
Valente Rosa**

Demógrafa; Professora da Faculdade de Ciências Sociais e Humanas/ Universidade Nova de Lisboa

"A singularidade de Portugal no quadro europeu reside, essencialmente, na intensidade com que tudo aconteceu: foi um dos países que mais tarde (em 1982) perdeu a sua capacidade de substituir as gerações e entrou rapidamente para o grupo de países da UE com níveis de fecundidade mais baixos."

OPINIÃO O VALOR SOCIAL DE NASCER*

Nos anos 60, quando Portugal tinha cerca de menos 1,4 milhões de residentes, nasciam aproximadamente 200 mil crianças por ano. Actualmente, o total de nascimentos é menor que 90 mil por ano, um valor baixo que, perspectivado por um outro prisma, é superior em futuro, pois pelo menos metade destes nascidos podem esperar ultrapassar a barreira dos 100 anos de idade.

Embora as decisões em matéria de parentalidade comecem por ser um assunto do foro privado e individual, os tempos e os contextos sociais de vida têm sobre elas bastante influência. O que está a suceder com os nascimentos não é, assim, fruto de um acaso. Está em estreita relação com o desenvolvimento social, traduzido por uma extensa lista de progressos ocorridos, designadamente: os avanços do conhecimento médico e científico; as melhores condições de acesso à saúde; o aumento do nível de instrução, fruto do alargamento da

escolaridade a todos e do prolongamento dos estudos, em especial no caso das mulheres; a edificação do sistema de segurança social universal; a urbanização e a terciarização da economia; a emancipação profissional da mulher.

Com métodos contraceptivos cada vez mais eficazes, a actuarem em auxílio da liberdade dos casais e do planeamento da sua decisão de parentalidade, as crianças são, hoje, um 'bem' mais raro do que no passado e perderam, para os pais, parte do seu valor 'financeiro' enquanto seguro de vida (i.e. de sobrevivência na velhice ou de mais uma fonte de rendimento familiar).

Hoje, nenhum país da União Europeia (UE) tem garantida a substituição de gerações. Para que tal aconteça – ou seja, para que cada mulher seja 'substituída' por uma futura mãe – o Índice Sintético de Fecundidade (ISF) tem de ser igual ou superior a 2,1 filhos por mulher. Por outro lado, a idade média da mãe ao nascimento do primeiro filho também tem aumentado: já é superior a 26 anos em todos os países da UE (Eurostat). Sabemos que o período fértil da mulher é biologicamente limitado – em termos estatísticos, está balizado entre os 15 e os 49 anos – e que, nesse período, nem todas as idades são igualmente férteis – as idades mais férteis, para as mulheres, situam-se entre os 20 e os 29 anos. Por isso, quando o início da maternidade é relativamente tardio (como é o caso!), maior é a dificuldade em se ter muitos filhos.

Portugal não destoa desta situação mais geral da UE: em 2020 (Pordata/INE), o ISF foi de 1,4 filhos por mulher e a idade média das mães ao nascimento do primeiro filho fixou-se nos 30,7 anos.

A singularidade de Portugal no quadro europeu reside, essencialmente, na intensidade com que tudo aconteceu: foi um dos países que mais tarde (em 1982) perdeu a sua capacidade de substituir as gerações e entrou rapidamente para o grupo de países da UE com níveis de fecundidade mais baixos.

Muitos entendem esta situação como indicativa de que a população do país já não é tão dedicada às crianças como o foi no passado. Contudo, tal ilação não é correcta. Aliás, um dos mais espantosos sinais do progresso da sociedade portuguesa contemporânea teve as crianças como principais beneficiárias. Falamos da extraordinária redução da mortalidade infantil, que

posicionou Portugal como um dos países mais bem-sucedidos da Europa e do Mundo neste indicador.

Hoje, as condições de vida das crianças e da população são, assim, manifestamente melhores do que as observadas nas décadas de 60 ou de 70, quando Portugal se caracterizava, no quadro europeu, por ter descendências numerosas. O desenvolvimento social do país, nas mais diversas áreas, cruzou-se com os baixos níveis de fecundidade observados, tal como aconteceu em todas as restantes regiões desenvolvidas.

De acordo com os resultados do último Inquérito à Fecundidade 2019 (IFEC2019), realizado pelo INE – a mulheres entre os 18 e os 49 anos e a homens dos 18 aos 54 anos –, o desejo de descendências numerosas já não existe para a esmagadora maioria da população, embora tanto homens como mulheres (91,6% das mulheres e 89,0% dos homens) queiram ter pelo menos um filho. Ainda, segundo o IFEC2019, a maioria das pessoas que afirmou querer ter filhos não tinha nenhum (80,2% das mulheres e 84,5% dos homens), o que significa que existe uma muito forte incidência das intenções no primeiro filho.

A razão para os baixíssimos níveis de fecundidade em Portugal não está, portanto, no baixo interesse na parentalidade, nem em ter o primeiro filho, mas na difícil transição do primeiro para o segundo filho, a qual se traduz na prevalência de primeiros filhos para as mulheres que foram mães, situação bem diferente da observada em meados do século passado: enquanto, em 1960, os primeiros filhos representavam 34% do total de nascimentos, hoje (2021) representam 53%.

Para compreender o que se está a passar, a expectativa de bem-estar é um elemento-chave. De acordo com o IFEC2019, são as pessoas que consideram ser preferível ter apenas um filho, para lhe proporcionar mais oportunidades e menos restrições, que menor probabilidade têm de transitar para o segundo filho.

Ter-se poucos filhos pode, então, decorrer do valor inquestionável atribuído à criança, enquanto projecto com futuro de realização e de bem-estar, e não o inverso. A expectativa de bem-estar não é, aqui, sinónimo de uma manifestação de 'egoísmo', mesmo em relação às crianças. Implica com situações reais, a começar pelos custos financeiros directos com a criança, incluindo os associados aos serviços de apoio à primeira infância (dos 0 aos 3 anos de idade), como, por exemplo, as creches.

Mas a decisão de ter filhos não se esgota numa soma de despesas ou gastos financeiros acrescidos. Envolve outras questões sociais muito importantes, decorrentes, por exemplo, da difícil conciliação de tempos/expectativas entre família e trabalho.

Do lado do ‘trabalho pago’, a baixa flexibilidade de horários e o elevado número de horas exigidas (aliás, sem resultados perceptíveis na produtividade do país) são reais. Neste contexto, a diminuição da taxa de emprego consoante o aumento do número de filhos é compreensível, bem como a difícil conciliação com o exercício de ‘trabalho não pago’. Aliás, os efeitos de se ter filhos, em tempo dedicado, traduzem-se, frequentemente, em prejuízos óbvios, profissionais e salariais, em especial para as mulheres-mães. Na realidade, e de acordo com o IFEC2019, são as mulheres-mães que muito maioritariamente referem assumir a responsabilidade exclusiva de importantes tarefas domésticas de rotina e com o cuidado e acompanhamento habitual dos seus filhos.

E uma vez que o projecto de ter filhos – o qual se espera que uma vez concretizado seja o melhor sucedido possível – também incide sobre o futuro, há a considerar ainda as incertezas em relação aos tempos vindouros, situação que foi particularmente expressiva em 2021, na sequência da pandemia COVID-19, quando o número de nascimentos em Portugal, inferior a 80 mil, foi o mais baixo desde que há registos. Acresce também, em relação a garantias de alguma segurança futura, a situação particularmente difícil dos mais jovens no mercado de trabalho, associada, frequentemente, a uma menor estabilidade laboral e a mais baixos salários.

Ter um filho representa, portanto, um investimento importante e os custos associados a essa decisão ajudam a compreender o significativo adiamento do projecto de parentalidade, o que, em especial para as mulheres e em



virtude de o seu período fértil ser limitado, pode dificultar a transição para o segundo ou terceiro filhos. Segundo o IFEC2019, uma larga parte da população com filhos (45,1% das mulheres e 58,5% dos homens) declarou ter tido o primeiro filho mais tarde do que desejava. Entre estes, um grupo significativo de mulheres (36,0%) e de homens (47,7%) referiu inclusivamente que tal adiamento tinha sido de pelo menos cinco anos.

São cada vez mais os Estados europeus preocupados com a natalidade. Não por o planeta Terra já não estar suficientemente povoado, contando já com quase 8 milhares de milhão de habitantes (quando, em 1960, rondava 3 milhares de milhão), mas sim por centrarem as suas preocupações e atenções na viabilidade demográfica futura dos seus países ou regiões – os quais, para além de estarem a perder protagonismo populacional à escala mundial, já enfrentam uma diminuição de pessoas em idade activa (que se reflecte na escassez de mão-de-obra em certos sectores) e se debatem com os impactos sociais e financeiros

do progressivo envelhecimento da sua população, designadamente sobre a sustentabilidade da Segurança Social.

As respostas para se alcançar maior robustez demográfica, nas regiões em causa, chegam mais do lado da imigração do que da fecundidade, pois mesmo que a fecundidade aumente (e, se assim acontecer, será ligeiramente), o efeito no aumento do número de nascimentos não é imediato – as mulheres que estão a entrar nas idades férteis são cada vez menos, por já terem nascido em períodos de fecundidade reduzida – e o processo de envelhecimento populacional em curso não será travado.

Em suma, no quadro de uma sociedade com menos nascimentos, baixos níveis de fecundidade e vidas, em média, mais longas – traços da sociedade contemporânea que mergulham raízes no desenvolvimento social –, os impactos demográficos de um aumento dos níveis fecundidade são ténues, pelo menos a médio prazo.

Porém, e sempre no respeito pelo princípio da liberdade de decisão, alguns caminhos futuros podem ser trilhados, atendendo, designadamente, a que o número de filhos tidos ao longo da vida não seja, apesar de tudo, inferior ao número de filhos desejados.

Neste âmbito, e pelo inegável valor do nascimento, é merecida uma atenção séria à experiência social que representa ter o primeiro filho em Portugal, em especial para as mulheres e jovens, por forma a que os custos associados a essa decisão sejam claramente menores do que os benefícios.

***Artigo escrito de acordo com a antiga ortografia**



Ana Drago

Socióloga, relatora do parecer *"Natalidade em Portugal: Uma Questão Económica, Política e Social"*, do Conselho Económico e Social

ENTREVISTA

"A BAIXA NATALIDADE DÁ-NOS A PERCEÇÃO QUE TEMOS UMA SOCIEDADE CONTRAÍDA, COM MEDO DO FUTURO, QUE NÃO CUMPRE OS SEUS SONHOS"

Ana Drago, socióloga e ex-deputada do Bloco de Esquerda, é a relatora do parecer *"Natalidade em Portugal: Uma Questão Económica, Política e Social"*, promovido pelo Conselho Económico e Social (CES) no sentido de identificar eixos de ação e as políticas devem ser trabalhadas para responder ao desafio do "inverno demográfico" que as atuais taxas de natalidade – historicamente baixas – estão a impor a Portugal. Entre muitas recomendações, o grupo de trabalho que coordenou este relatório, que contou com a participação de especialistas e de conselheiros do CES de vários quadrantes, defende o reforço das políticas de apoio à família e dos direitos parentais, assim como a melhoria dos salários e do acesso à habitação, para estimular a natalidade em Portugal. A flexibilização de horários laborais para apoio aos filhos, a revisão da política das licenças parentais, assim como o incremento dos apoios diretos a famílias com filhos são outras das prioridades identificadas.

Em entrevista, Ana Drago afirma ter a expectativa de que o Governo olhe para "um relatório que nenhum dos parceiros sociais vou contra". A socióloga considera que é preciso, com máxima urgência, colocar no terreno políticas que permitam às famílias portuguesas terem o número de filhos que desejam. "O que me incomoda mais não é tanto a redução das taxas de natalidade, mas sim a discrepância entre aquilo que são os desejos das pessoas no que toca à constituição da família e a capacidade que estas têm de os cumprir. A dimensão de dar possibilidade às pessoas de constituir a sua família com o número de filhos que desejam é uma faceta importante de uma sociedade saudável", considera.

A BAIXA NATALIDADE EM PORTUGAL É UM PROBLEMA HÁ MUITO IDENTIFICADO. QUAIS FORAM AS GRANDES MOTIVAÇÕES E OBJETIVOS DO CES AVANÇAR COM A ELABORAÇÃO DO RELATÓRIO "A NATALIDADE EM PORTUGAL: UMA QUESTÃO POLÍTICA, ECONÓMICA E SOCIAL"?

No CES, temos acompanhado as questões do desafio demográfico e da queda dos índices de natalidade ao longo da última década e fomos percebendo que há diferentes razões para a evolução da natalidade registada no País ao longo dos últimos anos. Já tínhamos a percepção que, ao longo dos últimos anos, se verificaram um conjunto de condições sociais que tiveram um enorme impacto sobre aquilo que são as escolhas de natalidade de homens e mulheres na sociedade portuguesa. De alguma forma, durante o debate que fizemos no grupo de trabalho que contribuiu para este relatório, composto por especialistas de várias áreas, os participantes foram dando diferentes contributos e apontando matérias e razões diversas para os atuais números de natalidade em Portugal. Foi a partir destes contributos que fomos "escavando" e tentando organizar uma leitura sobre o que nos parece ser os principais desafios políticos a enfrentar nesta matéria, como por exemplo o envelhecimento da população e os baixos níveis de natalidade. Assim, chegámos à opção de trabalhar sobre quatro eixos fundamentais.

E QUAIS SÃO ESSES QUATRO EIXOS DE AÇÃO?

Temos uma primeira dimensão, que inclui as formas de inserção das novas gerações no mercado de trabalho, uma realidade muito marcada nos últimos 10 a 15 anos pela dimensão da precariedade; a segunda, de valorização salarial, com a questão das estagnação dos rendimentos, em particular dos rendimentos do trabalho; uma terceira dimensão que se relaciona com os apoios às famílias, incluindo apoios no acesso às creches e ao ensino pré-escolar, e o incentivo à igualdade na prestação de cuidados, o que se relaciona com o tema das licenças parentais; e uma quarta dimensão, de criação e revisão de políticas sociais, onde, entre outras questões, centrámos atenções na questão da habitação, setor que em Portugal registou uma subida de preços muito significativa nos últimos anos. Concluindo, há uma série de fatores que levam homens e mulheres na sociedade portuguesa a adiar o primeiro filho e, depois, muitas vezes, a adiar também o segundo filho.

UMA DAS CONCLUSÕES DESTES PARECER, AO CONTRÁRIO DA NARRATIVA POPULAR ENRAIZADA, REVELA QUE A DIMINUIÇÃO DA NATALIDADE EM PORTUGAL E NA EUROPA VERIFICADA NAS ÚLTIMAS

OS 4 EIXOS QUE DEVEM SER TRABALHADOS, DE ACORDO COM O CES, PARA PROMOVER A NATALIDADE

EIXO 1

Mercado de trabalho, precariedade e desigualdade entre mulheres e homens.

EIXO 2

Rendimentos: estagnação salarial, perda salarial das novas gerações e desigualdades salariais entre mulheres e homens.

EIXO 3

Políticas de apoio às famílias e à promoção da igualdade entre mulheres e homens na repartição do cuidado.

EIXO 4

Políticas sociais: combate à pobreza, habitação, saúde e educação.

DÉCADAS NÃO SE DEVE APENAS À EMANCIPAÇÃO DA MULHER, EM PARTICULAR NOS PAÍSES DO SUL DA EUROPA. COMO SE EXPLICA ESTA EVOLUÇÃO NEGATIVA DOS NÍVEIS DE NATALIDADE A NÍVEL EUROPEU NOS ÚLTIMOS ANOS, EM PARTICULAR EM PAÍSES COMO PORTUGAL, ESPANHA, ITÁLIA OU GRÉCIA?

Hoje as pessoas fazem um outro tipo de "investimento" nos seus filhos e têm um conjunto de custos e cuidados que não tinham em gerações anteriores. Portanto, em geral, nas sociedades tidas como mais desenvolvidas, verifica-se atualmente uma redução do número das grandes famílias alargadas. Até há pouco tempo, havia um debate à volta de algumas dimensões culturais que, por assim dizer, criavam algumas divisões no contexto europeu, com a ideia de que o Sul da Europa, mais católico, teria, pelos seus níveis de desenvolvimento e estas dimensões culturais, famílias mais alargadas. Mas a partir de um determinado momento, por volta dos anos 80, essa explicação mais cultural acabou por

desaparecer: ao longo destes anos, registou-se uma redução do número filhos nas famílias em toda a Europa e a ideia de renovação geracional num contexto europeu passou muito pela abertura das portas à emigração – até porque os emigrantes de 1ª geração, que vêm de países com níveis de desenvolvimento mais baixo, tendem a ter mais filhos. Acontece que, a partir de meados da primeira década deste século, os países mais a Sul – como Portugal, Espanha, Grécia e Itália – devido a um período de estagnação económica, registaram uma redução significativa na natalidade. Com a crise económica, o processo de desindustrialização na região Sul da Europa ou a perda de competitividade económica nesses países, tem-se verificado uma alteração do contrato social, que faz com que novas gerações, nos últimos 10 ou 15 anos, tenham dificuldade em perspetivar rendimentos ou estabilidade financeira a longo prazo, algo fundamental na tomada de decisão de ter filhos. As pessoas têm uma percepção de estagnação económica e de um acumular de dificuldades, sentem que o futuro vai ser difícil. E, por isso, tendem a conter-se no momento de ter um filho. Atualmente, penso que é isso que diferencia mais as sociedades do sul da Europa das do Norte. Esta pressão da estabilidade é uma dimensão fundamental no que toca aos níveis de natalidade numa determinada sociedade. Relativamente a Portugal em particular, há ainda a ter em consideração uma dimensão relativa à emigração de jovens qualificados que, no momento de tomar a decisão de constituir família, e antes de ficarem “presos” em Portugal, optaram pela emigração para países que oferecem melhores condições.

1983 foi o último ano em que o índice sintético de fecundidade (que mede o número médio de crianças nascidas vivas por mulher em idade fértil) registou um valor que assegurava a reposição geracional.

UMA SOCIEDADE ONDE SE REGISTA UMA DISCREPÂNCIA TÃO SIGNIFICATIVA ENTRE O NÚMERO DE FILHOS QUE OS CASAIS GOSTARIAM DE TER E O NÚMERO DE FILHOS QUE ESTES EFETIVAMENTE TÊM É UMA SOCIEDADE QUE FALHA PARA COM OS SEUS PRÓPRIOS CIDADÃOS?

Tenho essa percepção. O que me incomoda mais não é tanto a redução das taxas de natalidade, mas sim essa discrepância entre aquilo que são os desejos das pessoas no que toca à constituição da família e a capacidade que estas têm de os cumprir. A dimensão de dar possibilidade às pessoas de constituir a sua família com o número de filhos que desejam é uma faceta importante de uma sociedade saudável. O problema político fundamental nesta questão é percebermos que as pessoas têm vontade de ter filhos e de constituir família e que não o conseguem fazer. Isso é um sinal de que algo está errado, o que é deprimente e triste. A família é um espaço fundamental para a realização pessoal. A baixa natalidade dá-nos a percepção que temos uma sociedade contraída, com medo do futuro, que não cumpre os seus sonhos. Como democracia e sociedade saudáveis devemos olhar para as diferentes dimensões que este problema chama a jogo, criar políticas articuladas e ir andando para a frente.

ESTE PARECER APONTA QUATRO EIXOS DE AÇÃO QUE DEVEM SER TRABALHADOS PARA CONSEGUIR DAR RESPOSTA À CRISE DE NATALIDADE QUE VIVEMOS. SÃO MUITAS AS RECOMENDAÇÕES E DE ÍNDOLE DIVERSA QUE O CES FAZ NO SENTIDO DE PROMOVER POLÍTICAS PÚBLICAS QUE TENHAM A CAPACIDADE DE INVERTER A ATUAL SITUAÇÃO DA NATALIDADE EM PORTUGAL. ESTAMOS A FALAR DE MUITAS ÁREAS, PELO QUE SÓ ATRAVÉS DA APLICAÇÃO INTEGRADA E COERENTE DAS MEDIDAS SERÁ POSSÍVEL RESPONDER AO DESAFIO? OU, ISOLADAMENTE, ESTAS MEDIDAS PRODUZEM EFEITOS?

Para resolver os problemas de natalidade e envelhecimento da sociedade portuguesa temos de ir cruzando diferentes dimensões. Tem que haver uma visão integrada do problema, que convoque diferentes responsabilidades e diferentes ações em diferentes domínios, como a educação, saúde, habitação ou trabalho. Mas ter uma política integrada é sempre mais complicado, uma vez que convoca vários ministérios, acabando por ser mais difícil criar uma visão transversal, que neste caso é absolutamente determinante.

O PRIMEIRO EIXO DE AÇÃO DIZ RESPEITO AO MERCADO E ÀS LEIS DO TRABALHO, COM O GRUPO DE TRABALHO A REFLETIR SOBRE A PRECARIIDADE

E A DESIGUALDADE ENTRE MULHERES E HOMENS. QUE QUESTÕES MAIS PREMENTES, NESTE CAPÍTULO, DEVEM SER TRABALHADAS?

O que me parece interessante neste relatório é que ele reuniu o trabalho e as contribuições de organizações que, às vezes, sobre as mesmas matérias, até discordam entre si. Ainda assim, houve a capacidade de criar uma leitura partilhada sobre o que nos parecem ser os desafios fundamentais a enfrentar nesta área e estabelecer e recomendar um conjunto de medidas nesse sentido. Eu diria que há aqui uma dupla leitura geral. Primeiro, fica a percepção que Portugal criou, por acumulação, um problema no seu modelo de desenvolvimento: ou seja, de acordo com as confederações patronais e de empregadores que ouvimos, Portugal hoje tem um problema de competitividade e de criação de riqueza que tem de ser repensado em termos económicos para que se possa fazer a redistribuição. Em segundo lugar, do lado das organizações mais ligadas aos trabalhadores, o grande destaque foi sublinhar a necessidade de olhar de novo para a legislação laboral e perceber como é que se consegue assegurar o direito a um salário digno e a uma estabilidade financeira que dê para que as pessoas possam planear a sua vida. Já da parte de muitas outras organizações ficou a ideia de que há ainda um trabalho cultural a fazer, não só dentro das organizações e locais de trabalho, mas também no seio das famílias.

DE PROMOÇÃO DA IGUALDADE DE GÉNERO?

Apesar da enorme transformação do papel das mulheres nas sociedades contemporâneas, estas continuam a ser muitíssimo sobrecarregadas com tudo o que está relacionado com os cuidados com a família e tarefas domésticas. Esta é uma realidade que, apesar de alguma transformação importante, ainda se sente, já que realidades como cuidar da casa e dos filhos ainda estão muito associados às mulheres. Se calhar, este processo de transformação também passa por novas gerações de homens que passem mais tempo a cuidar das suas crianças. Em conclusão, nesta área há transformações que tem de ser feitas. E neste campo, mesmo relativamente às entidades empregadoras, uma das ideias que nós sugerimos é que as empresas e organizações que aplicam práticas que tenham em conta esta faceta do trabalho das mulheres a nível familiar e doméstico devem ser, de alguma forma, reconhecidas.

UM DOS OUTROS EIXOS IDENTIFICADOS PELO RELATÓRIO DO CES SÃO AS POLÍTICAS DE APOIO ÀS FAMÍLIAS. O NOVO ORÇAMENTO DO ESTADO PARA 2022 JÁ CONTEMPLA CRECHES GRATUITAS PARA

O número de bebés nascidos em Portugal registou um mínimo histórico em 2021, em plena pandemia, e não chegou à marca de 80 mil. Segundo o Instituto Nacional de Saúde (INSA), foram realizados apenas 79.217 testes do “pezinho” no ano passado.

AS FAMÍLIAS COM DEPENDENTES ATÉ UM ANO DE IDADE, SENDO UMA MEDIDA PROGRESSIVA E QUE, EM 2024, ATINGIRÁ O UNIVERSO DE FAMÍLIAS COM DEPENDENTES NA CRECHE. DA MESMA FORMA, PROCEDE À CRIAÇÃO DA GARANTIA INFÂNCIA, COM O AUMENTO DO ABONO DE FAMÍLIA. ESTAS MEDIDAS JÁ DÃO RESPOSTA, EM CERTA MEDIDA, ÀS MAIORES NECESSIDADES APONTADAS PELOS PORTUGUESES? O ALARGAMENTO DA REDE E DO ACESSO A CRECHES, JARDINS-DE-INFÂNCIA E ATL É UM INCENTIVO IMPORTANTE À NATALIDADE?

É, sem dúvida, um passo muito importante na direção certa. As pessoas ficam chocadas quando percebem que, tendo, por exemplo dois filhos, a frequência de uma creche custa cerca de 350 euros para cada um. As pessoas não têm rendimentos para este tipo de encargos e não têm capacidade de colocar as crianças noutra sítio. A questão das creches é, de facto, uma das dimensões que constitui um peso enorme sobre os orçamentos familiares. Por todas estas razões, caminhar no sentido de estabelecer a gratuidade das creches é um excelente avanço.

OUTRO DOS EIXOS ASSENTA NAS POLÍTICAS DE COMBATE À POBREZA E PROMOÇÃO DO ACESSO À HABITAÇÃO E SAÚDE. TEM DEDICADO ATENÇÃO ESPECIAL AO TEMA DA HABITAÇÃO, NO CONTEXTO DE SUBIDA DE PREÇOS DO MERCADO IMOBILIÁRIO E DO INEFICIENTE MERCADO DE ARRENDAMENTO. QUAIS AS PRIORIDADES DE AÇÃO NESTE CAMPO?

Em relação ao setor imobiliário, temos de olhar para o atual contexto português e pensar que mesmo com os instrumentos fornecidos pelo PRR (Plano de Recuperação e Resiliência), estes apenas estão direcionados na área da habitação para quem tem carências habitacionais muito graves, ou seja, quem vive em condições habitacionais degradadas, a necessitar de uma nova casa. Mas há muitas pessoas de classe média e média-baixa que ficam 'entalados': não são suficientemente pobres para terem resposta do investimento do PRR no setor da habitação, com o Programa 1º Direito, nem têm dinheiro suficiente para acederem a um empréstimo para comprar uma casa numa área metropolitana do país. Na área da habitação precisamos rapidamente de alargar, de facto, o mercado de arrendamento. Pessoalmente, sou da opinião de que necessitamos de alguma forma regulação do mercado, inclusivamente de preços e rendas, de forma que as pessoas não fiquem endividadas até aos 80 anos com a compra de uma casa.

OS ÚLTIMOS 24 MESES, EMINENTEMENTE MARCADOS PELA PANDEMIA DO NOVO CORONAVÍRUS, TROUXERAM PARA A ORDEM DO DIA NOVOS FORMATOS DE TRABALHO E NOVAS DINÂMICAS LABORAIS, MUITAS DELAS ASSENTES NO TRABALHO À DISTÂNCIA E OUTRAS FORMAS DE FLEXIBILIZAÇÃO LABORAL: ESTES NOVOS HÁBITOS NO MERCADO DE TRABALHO PODERÃO PROPORCIONAR, TANTO NO SETOR PÚBLICO COMO NO SETOR PRIVADO, ABERTURA PARA SE PROCURAR NOVOS PARADIGMAS QUE AJUDEM OS JOVENS CASAIS A EQUILIBRAREM MELHOR O TRABALHO E A SUA VIDA PESSOAL E, ASSIM, CONSEQUENTEMENTE, SENTIREM QUEM TÊM MELHORES E MAIS CONDIÇÕES PARA TEREM MAIS FILHOS?

Sobre esta matéria, temos de ter cuidado. Achar que o teletrabalho é uma solução para a conciliação da vida familiar com a vida profissional parece-me perigoso. Isso pode ser verdadeiro para algumas pessoas, mas para outras não. Alguns estudos demonstram que, por exemplo, as mulheres ficaram particularmente subcarregadas quando se verificaram confinamentos, ficando encarregues dos filhos ao mesmo tempo que tinham de cumprir teletrabalho. Esta questão deve ser gerida com cuidado e com alguma atenção

por parte dos próprios empregadores: se o teletrabalho for uma coisa que o próprio trabalhador solicita como forma de conciliar a vida profissional com a familiar, então é uma solução, mesmo que temporária. Noutros casos, não, porque o teletrabalho não funciona nesses termos. Temos de ter algum cuidado com soluções únicas.

NO "INQUÉRITO À FECUNDIDADE 2019", DO INE, UMA DAS MEDIDAS QUE OS PORTUGUESES MAIS GOSTARIAM DE VER IMPLEMENTADAS É A CAPACIDADE DE FLEXIBILIZAÇÃO DOS HORÁRIOS DE TRABALHO PARA MÃES PAIS COM FILHOS PEQUENOS, DAME S MA FORMA QUE UMA FATIA MUITO ALARGADA DOS INQUIRIDOS REFIRE QUE SE DEVE "ATRIBUIR INCENTIVOS FISCAIS ÀS ENTIDADES EMPREGADORAS COM PRÁTICAS DE GESTÃO QUE APOIEM TRABALHADORES COM FILHOS". O SETOR EMPRESARIAL E PRIVADO, E NÃO SÓ O ESTADO, É APONTADO, ASSIM, COMO UM IMPORTANTE "ESTÍMULO" À NATALIDADE. CONSIDERA QUE AS ORGANIZAÇÕES ESTÃO SENSIBILIZADAS PARA ESTE TEMA? QUE PAPEL PODEM TER NESTE DESAFIO DE FAZER FACE À DIMINUIÇÃO DA NATALIDADE EM PORTUGAL?

A dimensão da capacidade de negociação dos horários entre trabalhador e empregador é muito importante. Creio que uma parte significativa das empresas portuguesas ainda tem uma cultura relativamente conservadora, ou seja, acham que conseguem fazer uma gestão mais eficaz se houver regras muito claras e definidas, dando pouca flexibilidade para aquelas que são as necessidades de trabalhadores que tem filhos a seu cargo. Mas creio que, apesar de tudo, há novas culturas organizacionais, com novas práticas de gestão de recursos humanos, que têm de fazer o seu caminho, inclusivamente no que toca à flexibilização dos horários de trabalho.

Em 2020, a taxa bruta de natalidade (número de nascimentos por cada 1.000 residentes) fixou-se em 8,2%. Em 1960, era de 24,1%.

Desde 2012 que Portugal regista, consecutivamente, um saldo natural negativo, com o número de óbitos a ser superior ao número de nados-vivos.

SOMOS UMA SOCIEDADE MUITO ENVELHECIDA E, SE OS ATUAIS NÍVEIS DE NATALIDADE SE MANTIVEREM NOS ATUAIS, O PROBLEMA AGRAVAR-SE-Á RAPIDAMENTE, NOS PRÓXIMOS ANOS. A SUSTENTABILIDADE DA SEGURANÇA SOCIAL (SS) – OU A FALTA DELA – É UM TEMA DE QUE SE VEM FALANDO HÁ MUITOS ANOS. O QUE HÁ A FAZER NESTE CAMPO?

Creio que, apesar de tudo, quanto à sustentabilidade da SS, pelo menos tendo em conta a última meia década (a partir da recuperação do crescimento económico em 2015 e 2016), houve a capacidade de, através do aumento do emprego e das contribuições fiscais, colocar um pouco mais longe a ideia da SS se tornar insustentável. E, neste campo, é de salientar o contributo significativo por parte dos trabalhadores que vieram pela emigração, que são cada vez mais. Dito isto, eu não creio que o problema da sustentabilidade se coloque pela questão da natalidade. Há outras soluções. Neste tema, a juntar ao contributo considerável dos emigrantes, que ajudam a equilibrar a balança, acrescento ainda, do ponto de vista muito pessoal, o debate à volta de novas formas de financiamento do sistema da SS, como por exemplo a capacidade de empresas poderem fazer contributos, não apenas na base dos trabalhadores que empregam, mas também tendo em conta a riqueza que criam.

DEPOIS DA DIVULGAÇÃO PÚBLICA DESTES RELATÓRIOS, QUE INFLUÊNCIA ESPERA AGORA QUE ESTE TRABALHO VENHA A TER NO 'TERRENO', JUNTO DOS CENTROS DE DECISÃO POLÍTICA?

Este relatório do CES vai ser editado em livro e devo dizer que tenho algumas expectativas que haja, por parte dos diferentes atores políticos e sociais, a sensibilidade

de perceber que este é um desafio que nos deve unir a todos. Assim, é com alguma expectativa que espero que o Governo possa olhar para um relatório que nenhum dos parceiros sociais votou contra. Houve aqui um trabalho de diagnóstico e reflexão que deve continuar para a frente com medidas e repostas que devemos ir acompanhando. Acho que conseguimos construir um contributo com este trabalho e espero que, agora, seja tido em conta por quem tem responsabilidades políticas e que se comece a trabalhar nestas diversas matérias.

O envelhecimento demográfico está a acentuar-se em Portugal. Índice de idosos por cada 100 jovens era de 102 em 2001; 128 em 2011; e 182 em 2021. INE estima que o índice de envelhecimento passará para 300 idosos por cada 100 jovens, em 2080.

O PRODUTO INDIVIDUAL DE REFORMA PAN-EUROPEU (PEPP)

Ciente dos baixos níveis de poupança e da necessidade de se fomentar numa Europa cada vez mais envelhecida, a Comissão Europeia (CE) apresentou, em 2017, uma proposta para a criação de um Produto Individual de Reforma Pan-Europeu (PEPP) a qual, depois de analisada e revista, foi aprovada pelo Parlamento Europeu e pelo Conselho e vertida para o Regulamento (EU) 2019/1238.

Artigo técnico APS



O setor segurador, que tem uma presença muito forte no mercado da poupança, acredita que é, de facto, necessário o estabelecimento de objetivos de longo prazo nesta matéria e o desenvolvimento de mecanismos que forcem o aforro das famílias a nível nacional. Vê, por isso, com apreço a criação deste produto individual de poupança de longo prazo, especialmente vocacionado para a reforma, de adesão voluntária e complementar aos atuais planos de pensões de natureza profissional ou individual, não substituindo os regimes nacionais de pensões.

O PEPP – *pan-European Personal Pension Product* – é um produto com um conjunto normalizado de características base em todo o território da União Europeia, simples e transparente, focado no retorno a longo prazo e, desejavelmente, com um tratamento fiscal tão ou mais favorável do que o atualmente aplicável aos produtos

nacionais análogos, como os Planos de Poupança Reforma (PPR) em Portugal.

Para Portugal, onde os níveis de poupança se situam muito abaixo da média da União Europeia, é especialmente premente a adoção de mecanismos desta natureza, que contribuam para minimizar o *pension gap* estimado da sua população a longo prazo, face à inevitável redução da taxa de substituição das pensões públicas face aos salários.

O PEPP será um produto realmente vocacionado para a poupança para a idade da reforma, com um perfil de longo prazo. Terá, por isso, regulados aspetos como as opções de investimento (no máximo 6 e sempre com uma opção que garanta o capital investido), a mudança entre prestadores (possível na fase de acumulação, mas com períodos de manutenção mínimos), a cobertura de riscos biométricos (admitida, mas opcional) ou as possíveis

formas de desembolso da poupança acumulada (rendas, capital ou a combinação de ambas). Será ainda protegido pelas reforçadas garantias financeiras a que estão sujeitas este tipo de responsabilidades de longo prazo (as do regime Solvência II, no caso dos produtos de seguro).

Uma das características fulcrais do PEPP será a portabilidade, acomodando-se à crescente mobilidade laboral. O PEPP apresentar-se-á como uma opção simples de continuar a contribuir para o mesmo produto de poupança a partir de vários países europeus, sem custos adicionais. As regras fiscais a aplicar a estes produtos irão depender do país onde tiverem sido realizadas as respetivas contribuições. O produto será dividido em compartimentos, que assegurarão a identificação dos montantes investidos em cada país, e aos montantes de cada compartimento serão aplicadas as regras fiscais do país correspondente. Dada a forte ligação entre o sucesso deste tipo de produtos e o tratamento fiscal que lhes é concedido, a Comissão recomenda um enquadramento fiscal tão ou mais favorável quanto o dos produtos de poupança já existentes no mercado.

Além das exigentes regras de conduta de mercado aplicáveis ao setor financeiro, o aconselhamento dos investidores ao longo do contrato é assegurado pelo regulamento em 3 ocasiões: na escolha de opções de investimento, nas opções de portabilidade e sobre as formas de reembolso da poupança acumulada. *A priori*, os investidores terão ainda acesso a uma ficha de informação do produto e, durante o contrato, receberão informações periódicas sobre as estimativas dos benefícios que irão receber¹. Também existem várias limitações aos custos deste produto, por exemplo na mudança de operador ou de política de investimento.

Tudo isto, nos termos do previsto no Regulamento (EU) 2019/1238, é aplicável já desde março de 2022, data a partir da qual é, formalmente, possível registar, e comercializar, produtos PEPP a nível europeu.

Neste contexto, é imprescindível que seja rapidamente definido o regime jurídico e fiscal nacional aplicável aos PEPP e que, nomeadamente, sejam densificados três dos aspetos que, no âmbito do regulamento PEPP, são da exclusiva responsabilidade dos estados-membros, a saber:

► Condições relativas à fase de acumulação;

► Condições relativas à fase de pagamento e aos pagamentos de benefícios;

► Regime Fiscal.

Na perspetiva da APS, este último ponto – o regime fiscal – é, pelo menos numa fase inicial, um fator crítico para o sucesso deste novo tipo de produtos, pelo que, em linha com as orientações da Comissão Europeia, espera-se que os PEPP tenham um tratamento mais favorável do que o dos atuais PPR, em particular libertando-os dos limites globais de dedução à coleta e reforçando incentivos fiscais à entrada e à saída.

Um produto com as características do PEPP terá uma importância estratégica para Portugal, um país onde a taxa de poupança das famílias continua a ser muito baixa² e onde a Comissão Europeia prevê que a taxa de substituição³ dos salários por pensões fique ligeiramente acima dos 30% a partir de 2060⁴.

Portugal deve estar, por isso, na primeira linha do lançamento deste produto, aproveitando a sua ampla experiência na gestão dos PPR, protegendo a competitividade do seu setor financeiro na área da poupança e explorando todo o potencial de benefícios que dele advêm para reforçar o nível de vida dos futuros pensionistas e promover o financiamento da economia.

Para que tal seja efetivamente atingido, e para que Portugal não seja suplantado por outros Estados-Membros (e por operadores neles estabelecidos), reforça-se a importância de uma célere intervenção legislativa a nível nacional. Sabendo que o legislador tem também presente esta preocupação, espera-se que, a curto prazo, se venha a assistir a desenvolvimentos nesta matéria e, se assim for, é muito provável que os primeiros PEPP nacionais surjam no mercado em finais de 2022 ou inícios de 2023.

¹ PEPP Key Information Document (KID) e PEPP Benefit Statement.

² Isto apesar de, por fatores que se estimam conjunturais, ter subido nos anos de 2020 e 2021 quando comparada com anos pré-pandemia (em 2019, de acordo com dados do Banco de Portugal, era de apenas 7,2%).

³ Rácio do valor da 1.ª pensão pelo do último salário.

⁴ Conforme "Ageing Report 2021" – Ficha de Portugal



Pedro Costa Ferreira

Presidente da Associação Portuguesa de Agências de Viagem e Turismo

ENTREVISTA

“OS SEGUROS DE VIAGEM TÊM SIDO UM VERDADEIRO PILAR DA ATIVIDADE DAS AGÊNCIAS DO PONTO DE VISTA DA GESTÃO DO RISCO”

Numa década em crescendo, em que o turismo em Portugal bateu recordes sucessivos e os portugueses viajaram mais do que nunca, o setor sofreu uma hecatombe em 2020, quando a pandemia “fechou” o mundo. Viagens canceladas, pedidos de reembolsos, empresas fechadas. As agências de viagem tiveram de lutar pela sua sobrevivência e a pandemia veio colocar em destaque o papel dos seguros de viagem. Pedro Costa Ferreira, presidente da Associação Portuguesa de Agências de Viagem e Turismo (APA-VT), explica que o diálogo com o setor segurador foi fundamental para garantir uma solução eficaz e segura para os muitos milhares de sinistros que se seguiram e que envolveram um capital seguro de 290 milhões de euros. “Os seguros são um fantástico estabilizador da incerteza, fornecendo segurança, tanto a empresas como aos consumidores. Não consigo entender como conseguiríamos desenvolver a atividade de viagens, no mundo atual, sem o apoio segurador”, afirma.

AO DIA DE HOJE, QUAL O PONTO DE SITUAÇÃO DO SETOR? QUAL O IMPACTO DA PANDEMIA? QUANDO CHEGARÁ A TÃO ESPERADA RECUPERAÇÃO?

A pandemia foi, naturalmente, a maior crise das nossas vidas. Ao longo de dois anos, as agências de viagens perderam entre sete e dez anos de resultados, com referência ao resultado de 2019, algo simplesmente inimaginável. Foram, assim, momentos de luta pela sobrevivência. Os apoios foram cruciais, mas não suficientes, as empresas mantiveram-se apoiando-se no endividamento, incluindo endividamento dos próprios empresários. A boa notícia é que a esmagadora maioria do setor sobreviveu, e poucos despedimentos se verificaram, apesar de ter havido algum desemprego, gerado sobretudo pela não renovação generalizada dos contratos a prazo. Hoje, do ponto de vista da procura, inicia-se uma recuperação evidente, que durará anos a “trazer-nos” à normalidade.

COM O SHUTDOWN DAS ECONOMIAS E DO TRÁFEGO AÉREO, AS VIAGENS FORAM CANCELADAS – E, AINDA HOJE, MUITOS PORTUGUESES LIDAM COM AS CONSEQUÊNCIAS DESTA PROBLEMA, NÃO CONSEGUINDO REAVER O DINHEIRO QUE GASTARAM. QUEM ATIVOU OS SEGUROS DE VIAGEM CONSEGUIU, DE FORMA MAIS CÉLERE E FÁCIL, RESOLVER ESTES PROBLEMAS?

No início do processo, estimámos em cerca de 290 milhões de euros o valor do capital seguro, envolvendo viagens contratadas com o setor. Com sinceri-

dade, houve a noção exacta, no primeiro momento, que mais do que exigir o pagamento imediato dos sinistros, teríamos que dialogar com a atividade seguradora, encontrando, mais do que uma solução imediata, um caminho para essa solução. Passados estes dois anos, é possível concluir que, na esmagadora maioria, os casos estão resolvidos e os clientes reembolsados. Provavelmente mais importante, o pilar segurador soube reerguer-se, mantendo e mesmo intensificando o seu papel no setor das viagens, em Portugal.

ATÉ ENTÃO OS SEGUROS DE VIAGEM ERAM VISTOS, POR MUITOS, COMO MAIS UM CUSTO. VOLVIDOS DOIS ANOS E FEITAS ALGUMAS APRENDIZAGENS, OS PORTUGUESES MUDARAM A FORMA COMO SE PROTEGEM QUANDO VÃO VIAJAR? NOTA QUE, APÓS 2020, ESTÃO MAIS DISPONÍVEIS PARA FAZER SEGUROS DE VIAGEM?

Face à importância e responsabilidades inerentes à Diretiva Europeia sobre viagens organizadas, eu diria que, do ponto de vista empresarial, a importância dos seguros de viagem estava há muito interiorizada, e tem sido um verdadeiro pilar da atividade, do ponto de vista da gestão do risco. Mas claro que, face à incerteza crescente e à quantidade e diversidade das externalidades, também os consumidores avaliam de fora muito mais favorável a inserção dos seguros, num pacote de reserva. É simplesmente a decisão mais inteligente, do ponto de vista da gestão do risco.

A PREOCUPAÇÃO MAIS COMUM NA CONTRATAÇÃO DE SEGUROS DE VIAGEM INCIDE SOBRE COBERTURAS DE MAIOR FREQUÊNCIA, COMO O ROUBO OU EXTRAVIO DE BAGAGENS. MAS ONDE A INTERVENÇÃO DESTA SEGURO TENDE A SER MAIS CRÍTICA, MAIS RELEVANTE E MAIS VALORIZADA QUANDO O SINISTRO, DE FACTO, OCORRE, É EM COBERTURAS DE MENOR FREQUÊNCIA, MAS DE MAIOR DE EXIGÊNCIA, ESPECIALMENTE EM SITUAÇÕES DE ACIDENTE OU DOENÇA (OU MESMO MORTE), QUE PODEM EXIGIR SIGNIFICATIVAS DESPESAS E APOIO LOGÍSTICO LOCAL. SENTE QUE A PANDEMIA CONTRIBUIU PARA REFORÇAR ESTA CONSCIÊNCIA NOS CONSUMIDORES? E AS PRÓPRIAS AGÊNCIAS DE VIAGENS ESTARÃO MAIS SENSIBILIZADAS PARA A IMPORTÂNCIA DESTAS COBERTURAS?

Uma vez mais, sim. A crise pandémica trouxe algo de muito importante aos momentos de normalidade que se lhe vão seguir – a perceção do risco, das causas inesperadas e da aleatoriedade. Todos estes factores estão presentes, com maior ou menor frequência, nos tempos de normalidade, e devem por isso ser levados em conta. A pandemia veio provar isto mesmo, influenciando de forma positiva a relação dos clientes com os seguros.

CONSIDERA QUE AS PRÓPRIAS AGÊNCIAS ESTÃO, HOJE, MAIS PREPARADAS PARA ABORDAR O TEMA DOS SEGUROS DE VIAGENS COM OS CLIENTES?

Mais preparadas, sim, porque o extraordinário número de sinistros trouxe experiência e maior conhecimento a todos os intervenientes. Mas não posso dizer que estão mais abertas ao assunto, já estavam há largos anos. Como afirmo atrás, a Diretiva Europeia de viagens organizadas há muito que colocou os seguros como um factor indispensável da gestão do risco, nas agências de viagens.

E AS COMPANHIAS ÁREAS, HOTELARIA E DEMAIS AGENTES DO SETOR?

Em termos de seguros de proteção ao consumidor, que são aqueles que mais risco trazem, não existe a mesma obrigatoriedade para os restantes *stakeholders* do setor salvo para a animação turística. De resto, resume-se à responsabilidade civil, que existe também para as agências de viagens. Nenhum destes *stakeholders* tem disponível ou subscreve apólices que cubram o risco decorrente de circunstâncias inevitáveis e extraordinárias, porque também não têm de fazer face a esse risco.

QUAL O PAPEL QUE CONSIDERA QUE OS SEGUROS DE VIAGEM DEVEM TER NO SETOR DO TURISMO? A QUE PROBLEMAS RESPONDEM E DE QUE FORMA PROTEGEM OS CONSUMIDORES?

Viver, é um ato associado a enorme incerteza, nem sempre percebida. Viajar, é um acto associado a enorme incerteza, hoje muito mais bem percebida, face aos acontecimentos da pandemia. Os seguros são um fantástico estabilizador desta incerteza, fornecendo segurança, tanto a empresas como aos consumidores. Não consigo entender como conseguiríamos desenvolver a atividade de viagens, no mundo atual, sem o apoio segurador.

NUMA ALTURA EM QUE O SETOR SE PREPARAVA PARA, FINALMENTE, VOLTAR AOS NÍVEIS PRÉ-PANDEMIA, ESTALOU, EM PLENA EUROPA, UM CONFLITO BÉLICO, COMO NÃO CONHECIAMOS HÁ VÁRIAS DÉCADAS. A GUERRA NA UCRÂNIA COLOCA EM CAUSA A RECUPERAÇÃO DO SETOR? PORQUÊ?

Coloca, naturalmente. Incerteza e consumo nunca se deram bem, e esta guerra arrasta consigo, entre outros aspetos tão tristes, mais incerteza. Por outro lado, esperando que a guerra possa não se alongar no tempo e não se alargar a mais áreas geográficas, existirão consequências económicas, algumas já visíveis, que poderão afetar o poder de compra dos consumidores, com todos os efeitos negativos associados.

aps ASSOCIAÇÃO
PORTUGUESA
DE SEGRADORES