



# Quem é Quem?

no Setor segurador  
em Portugal  
2026



## Ficha técnica

### Propriedade

Media9Par, S.A.

### Diretor

André Macedo

### Subdiretores

Lígia Simões  
e Ricardo Santos Ferreira

### Redação

Ricardo Santos Ferreira,  
Teresa Cotrim e João Barros

### Área Comercial

Rui Nunes (Head of Digital & New Projects),  
Cristina Marques, Elsa Soares e Isabel Silva

### Fotografia

Cristina Bernardo, Lusa,  
Reuters e Unsplash

### Tratamento de imagem

Fábio Gomes

### Design e Paginação

Gonçalo Sena e Rute Marcelino  
(coordenadora)

### Impressão

Jorge Fernandes, Lda

Revista distribuída com  
**O Jornal Económico** nº 2350  
de 15 de maio de 2026

### Sede e Redação

Edifício Tecnologia, 4.1, 71 a 74,  
2740-122 Porto Salvo.



# A decisão de não decidir até ser tarde demais

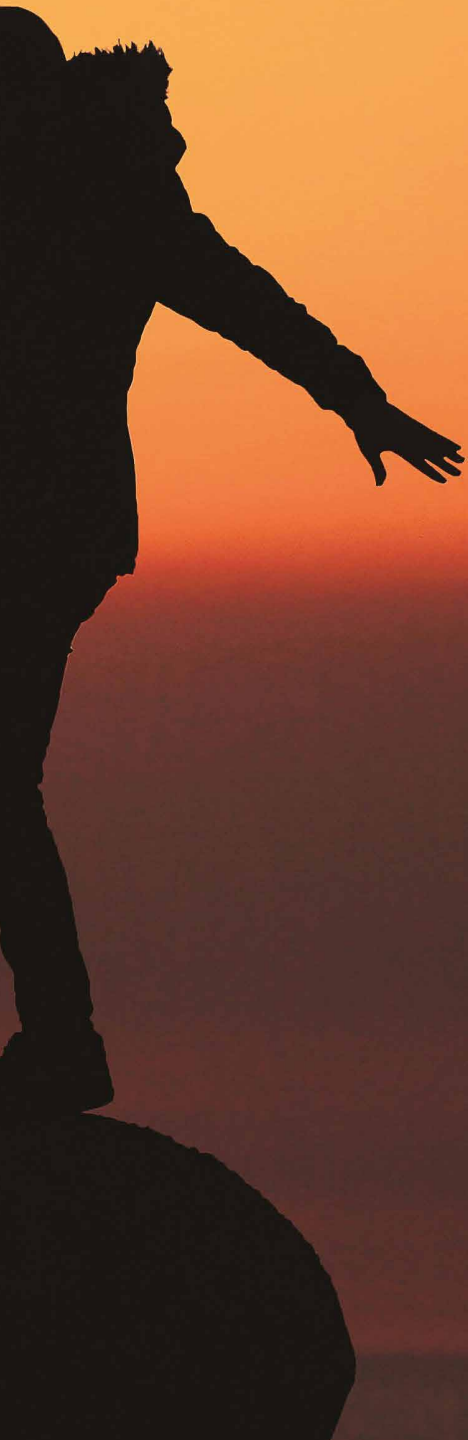
**H**á movimentos que são tão lentos, tão estendidos no tempo, que nos dão a ideia confortável de que podemos protelar decisões e adiar a ação. Erradamente, porque, como os petroleiros gigantes, pedem tempo e esforço para mudar de direção antes que seja tarde demais.

Reformar, adaptar, preparar respostas a problemas estruturais requer mais do que navegação de cabotagem, com a costa à vista.

Todos sabemos que temos pela frente dois desafios imensos, transversais, globais. Primeiro, a evolução demográfica. Prevê-se o inverno demográfico. Vamos ser mais, vamos viver mais tempo, e isso terá impacto nos sistemas de saúde, no trabalho, no financiamento da reforma. Depois, as alterações climáticas, que se afirmam, como aconteceu em Portugal neste ano de 2026, e que implicam ler o mundo de outra forma.

O setor segurador vive de antecipar riscos, de os projetar e de calcular impactos futuros. Por isso, diferentes responsáveis

**Ricardo Santos Ferreira**  
Subdiretor do Jornal Económico



têm vindo a alertar para estes dois movimentos e para a necessidade de iniciarmos imediatamente processos de adaptação, porque já não estamos a falar de um futuro distante, mas do presente.

Portugal já é um dos países mais envelhecidos da Europa e da OCDE e a tendência é para que a situação se agrave, mesmo com o contributo da imigração. Ao mesmo tempo, os riscos climáticos deixaram de ser uma discussão académica. Vejam o que aconteceu com o comboio de tempestades entre janeiro e fevereiro na zona centro portuguesa e falem com as pessoas de Leiria, Pombal, Marinha Grande ou Alcácer do Sal. Foi um despertar dramático para eventos extremos, que existem e prometem ser mais frequentes.

Perante isto, o problema já não é a falta de informação. É falta de decisão.

“Não sei porque continuo apenas a dizer isto tem de ser feito, quando tenho motivo, vontade, força e meios para o fazer”, lamentava-se Hamlet, na peça de Shakespeare, incapaz de concretizar a vingança.

O setor segurador enfrenta hoje um ponto de viragem, não apenas porque tem de responder aos riscos atuais, que requerem uma gestão apurada dada a instabilidade reinante, mas também porque é obrigado a decidir que riscos quer assumir no futuro. Isso implica rever modelos de subscrição, recalcular preços, reforçar provisões, adaptar produtos, investir em tecnologia, melhorar capacidade analítica e preparar uma sociedade menos protegida do que imagina. Implica também reconhecer que muitos dos desafios que temos pela frente não se resolvem com respostas simples ou rápidas. Não existem balas de prata. Nunca existiram.

A questão coloca-se ao setor segurador, mas é um problema mais vasto do que isso, é da sociedade, de todos os agentes, de cada um. Mais prevenção custa dinheiro. Mais proteção custa dinheiro. Mais investimento em resiliência também custa dinheiro. Mas adiar a decisão e a ação continuará a sair muito mais caro.

# Índice

08

## **Um setor resiliente com crescimento sustentado**

No meio de toda a incerteza, o setor segurador tem sido um porto seguro, fazendo jus à sua natureza. Maior penetração, mais negócio, lucros em alta. E robustez assinalada nos rácios, que permitem olhar para o futuro com confiança.

10

## **Retrato do setor**

Os dados da evolução do setor segurador em Portugal.

12

## **Acordados por um comboio de tempestades**

As seguradoras estão obrigadas a projetar o longo prazo, mas agora mais do que nunca, porque os riscos estão a mudar. As alterações climáticas assustam. O inverno demográfico preocupa.

14

## **“Temos um setor robusto para aceitar os desafios da gestão de riscos estruturais”**

O presidente da ASF, Gabriel Bernardino, considera que o setor segurador em Portugal está sólido, pronto para enfrentar o desafio de fortalecer o seu papel na sociedade, tornando-se o gestor de riscos estruturais, como os ligados à evolução demográfica e à longevidade e às catástrofes. Com apostas claras, principalmente na literacia, em que todos têm de participar: regulador, setor e Estado.

24

## **IA à procura de confiança**

As novas soluções ganham terreno, mas há limites técnicos, riscos de discriminação e um fator que pesa mais do que a tecnologia: a confiança.

29

## **Fórum de Líderes**

Que riscos e oportunidades existem para o setor com a evolução da demografia, o envelhecimento da população, especialmente no que respeita à saúde e à proteção na reforma? Os decisores têm a palavra, em discurso direto.

36

## **Diretório**

A listagem dos principais protagonistas do setor dos seguros em Portugal.

askblue

# Where business meets technology

/ Business Consulting / Data & Analytics / System Implementation / Quality & Testing  
/ Application Management / Centre of Excellence / Specialized Outsourcing

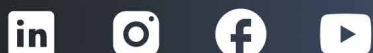
63%

das empresas espera **umentar a sua eficiência operacional** e a **produtividade dos seus colaboradores** através de **iniciativas de GenAI**<sup>1</sup>

Conte connosco para ajudá-lo nesta jornada!

## Get in touch!

[askblue.com](https://askblue.com)



# Um setor resiliente com crescimento sustentado

No meio de toda a incerteza, o setor segurador tem sido um porto seguro, fazendo jus à sua natureza. Maior penetração, mais negócio, lucros em alta. E robustez assinalada nos rácios, que permitem olhar para o futuro com confiança. Os líderes dos três maiores grupos – que representam, em conjunto, quase 60% do mercado – comentam esta evolução.

**R**esiliente. Este é o qualificativo que os principais protagonistas do setor segurador utilizam para descrever a situação do mercado em Portugal, mesmo depois dos embates sofridos com todas as crises que se sucederam nos últimos seis anos, com um contexto marcado pela inflação persistente, pela montanha-russa das taxas de juro, instabilidade geopolítica e acentuada volatilidade.

Desde 2019, o ano imediatamente anterior à pandemia de covid-19, que podemos considerar como o início de uma sucessão de perturbações globais, até 2025, a produção global de seguro direto aumentou 35%, para 16,2 mil milhões de euros. No ano passado, face a 2024, o crescimento foi de 13,4%, quando a evolução da economia se limitou a 5,9%, em termos nominais.

A atividade seguradora recuperou peso no produto interno bruto (PIB). Era de 5,7%, antes da pandemia, caiu até aos 4,1% em 2022, com a contração do ramo Vida, num período marcado por taxas de juro historicamente baixas, menor atratividade dos produtos de capital garantido e forte concorrência dos depósitos bancários e dos certificados de aforro. Depois, começou a recuperar. Chegou aos 5,4% no ano passado.

Os prémios per capita também mostram esta evolução: quebra anual entre 2020 e 2022, subida a partir daí. No ano passado, o aumento foi de 12,1% para uma estimativa de 1.498 euros.

Mesmo com as crises, os dados mais recentes da ASF – Autoridade de Supervisão de Seguros e Fundos de Pensões mostram que o setor segurador afirmou ser resiliente e prosperou.

“Essa resiliência assenta, desde logo, em níveis sólidos de solvência e capitalização, que permitem ao setor absorver choques e cumprir os seus compromissos com os clientes e a economia”, diz Rogério Campos Henriques, CEO da Fidelidade, líder de mercado, ao Jornal Económico.

“Uma base de capitalização consistente, rácios de solvência sólidos e uma gestão de risco cada vez mais exigente”, reforça Luís Menezes, CEO do Grupo Ageas Portugal.

Durante este período, o rácio de cobertura, o Requisito de Capital de Solvência (SCR), subiu 27 pontos percentuais, para

TEXTO

**RICARDO SANTOS FERREIRA**

213%, o que quer dizer que o setor está preparado para responder aos sinistros, porque tem mais do dobro da capacidade necessária face aos riscos em que pode incorrer.

“Com a estabilização da crise financeira, tem-se observado uma crescente robustez, com uma posição global de solvência acima de 200%, desde 2021, o que tem permitido enfrentar de forma cada vez mais robusta os vários choques políticos, financeiros e económicos”, afirma Pedro Carvalho, CEO da Generali Tranquilidade.

As carteiras de investimento do setor ascenderam a 56,4 mil milhões de euros e as provisões técnicas ultrapassaram 47 mil milhões.

O resultado líquido agregado das seguradoras em Portugal cresceu 20%, para 654 milhões de euros, mostrando a valia do negócio.

### Motor com saúde

O Ramo Vida tem sido o motor do crescimento, com a produção a subir impressionantes 52%, em seis anos, para 8,2 mil milhões de euros. O aumento das taxas diretoras do Banco Central Europeu (BCE) permitiu às seguradoras voltar a comercializar produtos com capital garantido e melhorar a rentabilidade dos produtos financeiros e de poupança. No ano passado, ainda que as taxas de juro tenham voltado a cair, o crescimento foi de 17,8%.

Mas a estrela do setor é a saúde. A produção dos seguros de saúde mais do que duplicou desde 2019. Subiu 137%, para 1,1 mil milhões de euros, abrangendo já 3,8 milhões de pessoas, mais de um terço da população. Uma evolução que não se pode destacar da pressão sobre o Serviço Nacional de Saúde, claro. No ano passado, o crescimento desta área foi de 11,8%.

O ramo Saúde representa hoje cerca de 24% dos ramos Não Vida, quando em 2019 estava abaixo de 15%.

O Ramo Automóvel também registou um crescimento significativo, de 40%, desde 2019, para 2,1 mil milhões de euros. Só em 2025, a subida da produção foi de 9,9% e o ritmo tem acelerado.

O seguro automóvel voltou a apresentar resultados positivos, os seguros de



**Rogério Campos Henriques**  
da Fidelidade



**Luís Menezes,**  
CEO da Ageas



**Pedro Carvalho,**  
CEO da Generali

saúde melhoraram margens e os acidentes de trabalho mantiveram rentabilidade técnica favorável.

No seu conjunto, os ramos Não Vida avançaram 9,2% no ano passado, para uma produção de 9,2 mil milhões de euros.

### Adaptação e concentração

“Trata-se também do resultado de um forte enquadramento prudencial, de uma gestão de risco cada vez mais sofisticada e de uma cultura de longo prazo que é par-

ticularmente própria do setor segurador”, salienta Rogério Campos Henriques.

“Apesar de enfrentar desafios relevantes, o mercado tem sabido adaptar-se, ajustar preços e coberturas de forma responsável e continuar a investir em inovação, sustentabilidade e qualidade de serviço, preservando a confiança dos clientes e a estabilidade do sistema”, adita.

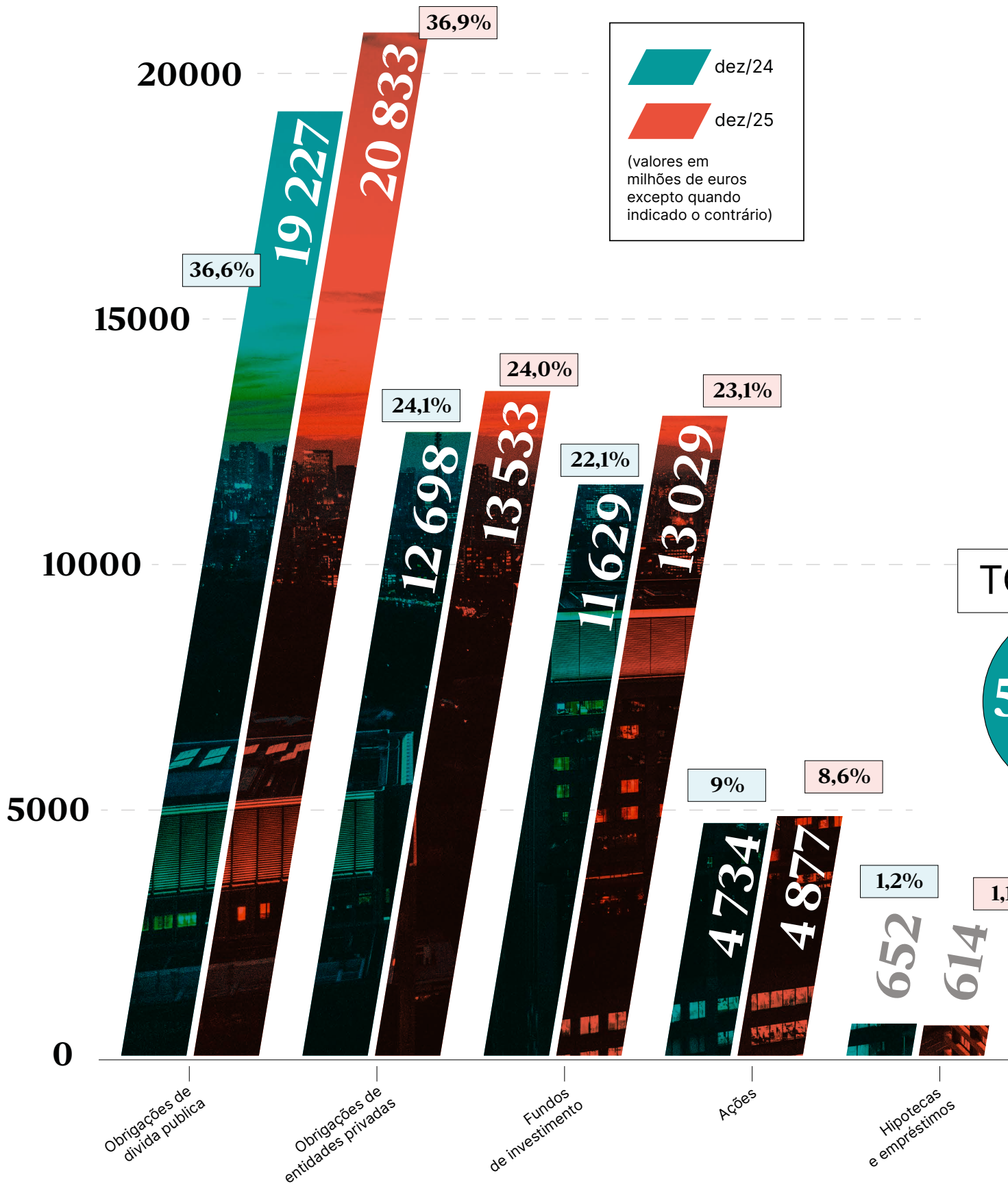
“Trata-se de um setor que beneficia de uma regulação rigorosa e de uma cultura de longo prazo, o que lhe permite absorver choques, manter a confiança dos clientes e continuar a cumprir os seus compromissos”, acrescenta Luís Menezes. “Num cenário económico incerto, o setor segurador tem funcionado como um fator de estabilidade, protegendo pessoas e empresas e contribuindo para a confiança no sistema económico”, diz ainda.

A adaptação também é sinónimo de concentração. Desde o último ano pré-pandemia, o número de seguradoras em atividade em Portugal reduziu-se. Eram 67, no final de 2025, menos nove do que as registadas seis anos antes.

“Embora não tenha enfrentado dificuldades tão severas quanto o setor bancário na crise de 2008-2011, o setor segurador, tal como toda a economia portuguesa, teve os seus desafios, os quais foram ultrapassados pelo próprio mercado, resultando nalgumas operações de consolidação e entrada de novos acionistas internacionais”, remata Pedro Carvalho.

Apesar do crescimento notório dos produtos de poupança e investimento, tendo em conta que Portugal mantém níveis relativamente reduzidos de penetração seguradora quando comparado com mercados europeus mais desenvolvidos, sobretudo na proteção da reforma, nos seguros de responsabilidade civil e na cobertura de riscos cibernéticos, ainda há muito mercado a explorar, o que indicia que o crescimento do setor se manterá.

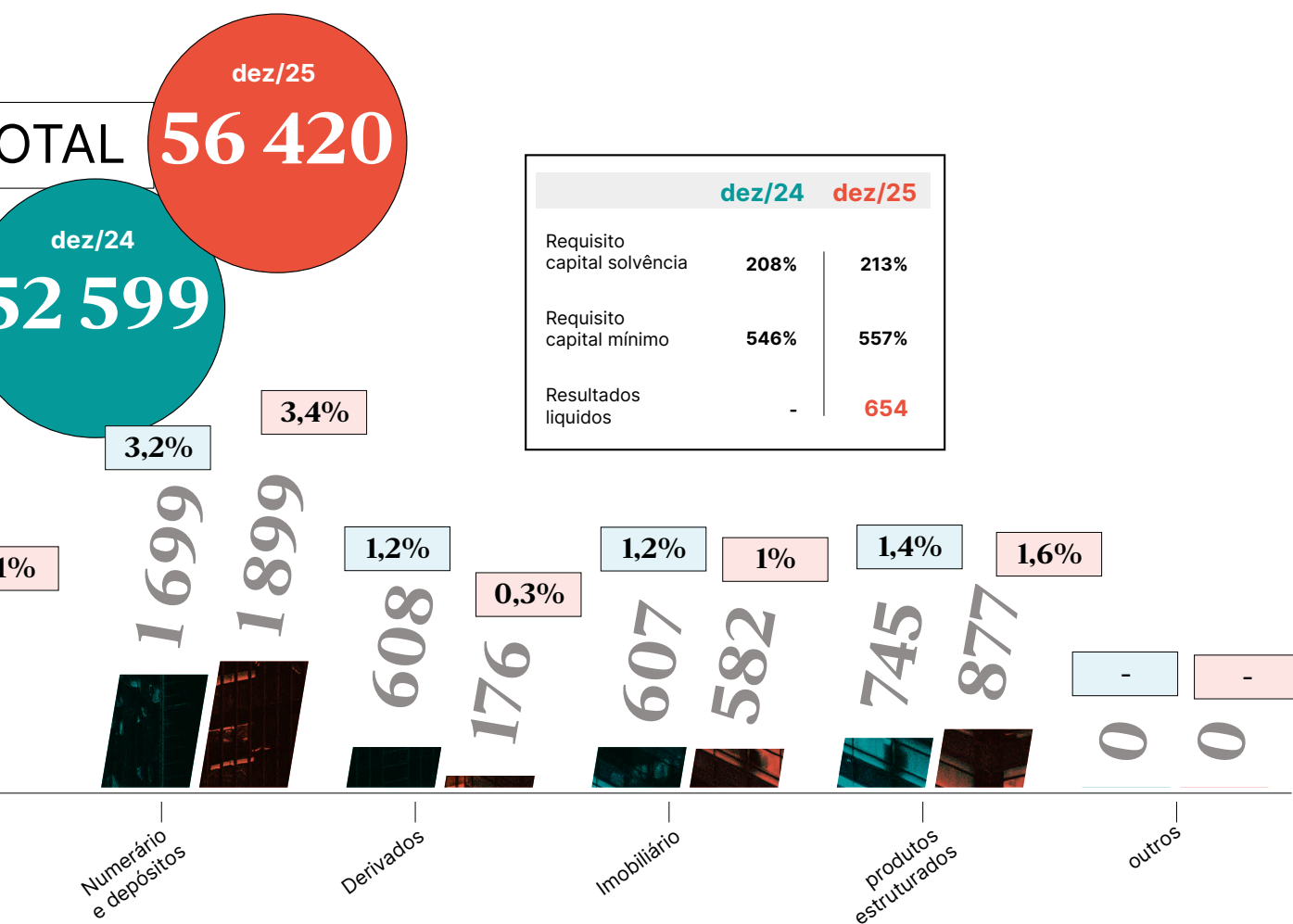
Ainda assim, começaram também a surgir sinais de maior pressão em áreas expostas ao risco climático. E a própria ASF tem vindo a alertar para o aumento da exposição climática do setor, um dos grandes desafios que se colocam. Mas o setor está capitalizado e robusto. Preparado.



Fonte: Relatório de supervisão da atividade seguradora (4ºT 2025) - ASF

# Lucros recuperam da quebra de 2024

O sector conseguiu, em 2025, reaproximar-se dos resultados de 2023, quase revertendo na totalidade a quebra do ano anterior com um salto de 481 milhões de euros para 654 milhões de euros de lucros, uma subida de 35,9%. A generalidade das rubricas experienciou um crescimento em relação a 2024, com destaque para a subida de 12% em termos de fundos de investimento e de 8,4% nos títulos de dívida pública. Em sentido inverso, os derivados recuaram mais de 71%.



# Acordados por um comboio de tempestades

As seguradoras estão obrigadas a projetar o longo prazo, mas agora mais do que nunca, porque os riscos estão a mudar. Alterações climáticas assustam. Inverno demográfico preocupa.

**K**ristin, Leonardo e Marta marcam o início de 2026 em Portugal. São os nomes das três carruagens do “comboio de tempestades” que fustigou o país com toda a força, entre 22 de janeiro e 8 de fevereiro, com danos materiais imensos, cheias, cortes de estradas e falhas de energia e comunicações, sobretudo na zona centro.

Quando formalizou o pedido de apoio ao Fundo de Solidariedade da União Europeia, o Governo avaliou os prejuízos em 5,3 mil milhões de euros, em resultado da consolidação dos levantamentos feitos pelas comissões de coordenação e desenvolvimento regional, autarquias, empresas públicas e diferentes ministérios. Mais tarde, o presidente da estrutura de missão “Reconstruir a Região Centro”, Paulo Fernandes, admitiu que os custos podiam chegar aos seis mil milhões.

Foi um sinal de aviso, um despertar atribulado para os riscos climáticos.

“O recente ciclo de tempestades tornou esta realidade mais visível e concreta para a sociedade, mas para o setor segurador esta não é uma preocupação nova”, afirma, no entanto, Rogério Campos Henriques, CEO da Fidelidade. “Há vários anos que acompanhamos, com base em dados, a evolução da frequência e da severidade dos eventos climáticos extremos, em Portugal e internacionalmente. Essa evidência tem sido clara e consistente, e tem sustentado alertas públicos e internos muito antes de o tema ganhar a atual centralidade mediática”, acrescenta.

O problema é que a evidência de que fala Rogério Campos Henriques tem tido pouco eco traduzido em ação. Neste caso de tempestades consecutivas, a Associação Portuguesa de Seguradores (APS) estimou, no final de março, que tivessem ocorrido mais de 185 mil sinistros reportados, correspondendo a cerca de 41% da totalidade dos sinistros de multiriscos normalmente participados num ano inteiro. Os prejuízos cobertos por seguro ascendem a cerca de mil milhões de euros. As perdas estimadas ascenderam a 481 milhões de euros em habitações e 443 milhões em empresas,

TEXTO

**RICARDO SANTOS FERREIRA**

comércio e obras, aos quais se somaram 34 milhões de euros relativos ao seguro automóvel. É o maior episódio de perdas seguradas de origem climática registado no país. Mas o valor segurado representa menos de 20% do total registado.

“A sucessão de eventos climáticos extremos tornou ainda mais evidente que o risco climático é uma realidade estrutural e não um fenómeno excepcional. Essa percepção está hoje mais presente não só no setor segurador, mas também na sociedade em geral”, diz Luís Menezes, CEO do Grupo Ageas Portugal.

“Foi com os eventos extremos dos últimos anos, sobretudo após o comboio de tempestades, que se verificou um aumento substancial da sensibilização dos portugueses”, reforça Pedro Carvalho, CEO da Generali Tranquilidade.

“Para as seguradoras, isto implica uma dupla responsabilidade. Por um lado, garantir a proteção e a capacidade de recuperação de comunidades e empresas afetadas. Por outro, contribuir ativamente para a mitigação do risco, promovendo a prevenção, infraestruturas mais resilientes e práticas sustentáveis, tanto ao nível da subscrição como das políticas de investimento”, acrescenta Menezes.

### Risco diferente

O perfil de risco está a mudar e o setor tem de mudar com ele. É preciso olhar mais para o longo prazo e prevenir agora o que aí vem. O Painel de Riscos do Setor Segurador e o Relatório Anual de Exposição ao Risco Climático da Autoridade de Supervisão de Seguros e Fundos de Pensões (ASF) assinalam essa mudança.

O aumento da frequência e severidade de fenómenos extremos, associado ao envelhecimento acelerado da população, está a pressionar simultaneamente os seguros Não Vida e os seguros Vida, obrigando as seguradoras a rever modelos de subscrição, provisões, políticas de resseguro e preços. É estrutural.

A exposição agregada do setor segurador português aos riscos climáticos físicos aumentou 11,7% no ano passado, face a

2024, para 1.010 mil milhões de euros. É o que consta da terceira edição do “Relatório Anual de Exposição ao Risco Climático dos Setores Segurador e dos Fundos de Pensões”. A análise considera sobretudo as carteiras de seguros de incêndio e multirriscos, precisamente as mais expostas a fenómenos como tempestades, cheias e incêndios rurais.

A ASF refere que os riscos específicos dos ramos Não Vida continuam posicionados em nível médio-alto. A questão tornou-se ainda mais relevante porque os fenómenos extremos estão a aumentar em frequência e intensidade.

“Para as seguradoras, esta é uma questão estrutural: implica rever modelos de risco, investir em conhecimento e colaborar com todos os agentes da sociedade para aumentar a resiliência coletiva face a fenómenos que já não são excecionais, mas recorrentes”, afirma Campos Henriques.

No caso dos incêndios, Portugal continua entre os países europeus mais vulneráveis devido às características florestais, ao despovoamento do interior e às alterações climáticas. Embora parte significativa dos danos agrícolas e florestais continue sem cobertura seguradora, os impactos indiretos sobre habitação, atividade empresarial e infraestruturas têm vindo a aumentar. As seguradoras enfrentam ainda maior volatilidade na definição de prémios e necessidades acrescidas de resseguro internacional.

“A localização geográfica de Portugal e o baixo nível de proteção existente – baixa penetração de seguros para estes eventos e inexistência de um sistema nacional de proteção – são fatores a ter em conta hoje, para que amanhã possamos estar todos protegidos”, diz Pedro Carvalho.

### Inverno demográfico

A pressão não se limita, porém, aos riscos climáticos. O envelhecimento demográfico está a tornar-se um segundo eixo crí-

tico de transformação do setor. Portugal é um dos países mais envelhecidos da Europa e da OCDE, com aumento contínuo do índice de dependência de idosos e da esperança média de vida. Essa evolução altera profundamente o perfil de procura de seguros e a estrutura dos custos futuros.

Nos seguros Vida, o aumento da longevidade representa simultaneamente oportunidade comercial e risco atuarial. Produtos associados à reforma, poupança e proteção na velhice deverão ganhar peso, mas as seguradoras enfrentam também o desafio de garantir rentabilidade suficiente para suportar compromissos de muito longo prazo num contexto de elevada volatilidade financeira.

Nos seguros de saúde, a pressão é ainda mais direta. O envelhecimento da população conduz a maior frequência de utilização, aumento do custo médio dos tratamentos e agravamento da despesa associada a doenças crónicas. Isso deverá refletir-se nos prémios e na segmentação do risco, num mercado onde o seguro de saúde continua a crescer acima da média do setor.

O Painel de Riscos da ASF identifica precisamente os riscos macroeconómicos, os riscos específicos dos ramos Não Vida e as questões relacionadas com solvabilidade e rentabilidade como algumas das áreas de maior vulnerabilidade para os próximos anos. Embora os rácios de solvência permaneçam confortáveis, a pressão combinada de inflação médica, eventos climáticos extremos, envelhecimento populacional e volatilidade financeira poderá alterar o equilíbrio atual.

“Claramente, as seguradoras têm um papel crucial na proteção, mas é decisivo que a população e o Estado estejam mais sensibilizados para a necessidade de proteção através da contratação de seguros adequado”, afirma Carvalho.

# “Gostaria que o setor segurador pudesse contribuir mais para a sociedade”

O presidente da ASF considera que o setor segurador em Portugal está sólido, pronto para enfrentar o desafio de fortalecer o seu papel na sociedade, tornando-se o gestor de riscos estruturais, como os ligados à evolução demográfica e à longevidade e às catástrofes. Com apostas claras, principalmente na literacia, em que todos têm de participar: regulador, setor e Estado.

TEXTO

POR RICARDO SANTOS FERREIRA

**Ainda não completou um ano de ASF, mas já podemos fazer um primeiro balanço. Como é que o setor reagiu às suas ideias?**

Tem sido muito interessante. Faço um balanço muito positivo. Primeiro, um balanço muito positivo relativamente à casa, às pessoas. Acho que estão com muita ambição, com muito compromisso. Acho que estamos no caminho certo. Temos uma nova equipa também a nível do próprio conselho [de administração], novas ideias. Conseguimos rapidamente ter um novo plano estratégico, que aprovámos em dezembro e que estamos neste momento a implementar, com o foco em proteger o presente e financiar o futuro. Obviamente, gostaria de ver que o setor segurador pudesse contribuir mais para a sociedade portuguesa.

O mercado, acho que tem recebido bem as ideias que temos apresentado. Temo-lo feito de uma forma muito transparente, muito clara, e isso é muito importante para que possa existir este diálogo entre o supervisor e o mercado, sendo certo que temos papéis distintos. O papel da ASF é o de conseguir a estabilidade do mercado e a proteção dos consumidores. E isso, obviamente, algumas vezes implica tomar decisões que não são fáceis. Temos de ser rigorosos e temos que algumas vezes também disciplinar, mas também temos esta ideia de que o nosso papel também é fortalecer, no fim de contas, o papel que o setor segurador e de fundos de pensões pode e deve ter na sociedade portuguesa. E isso penso que é uma matéria onde também há interesses comuns com o próprio setor.

**Como analisa o momento atual do setor?**

Globalmente, o setor segurador em Portugal é sólido. É um setor estável, que está bem financiado. Portanto, aí não temos grandes preocupações, fruto também do acompanhamento que temos feito, da própria regulação, do Solvência II [regime contabilístico aplicável às empresas de seguros e de resseguros], muito focada nos riscos, muito focada em antecipar aquilo que poderão ser os compromissos futuros das empresas. Temos um setor segurador em Portugal que tem, em média, duas vezes o capital que é necessário para incorrer os riscos que tem neste momento e, portanto, sob esse ponto de vista, acho que estamos confortáveis. Naturalmente, é um setor que está em mutação, está numa fase



## Entrevista

de transformação, não só porque temos uma série de mudanças de paradigma em termos tecnológicos, em termos da digitalização, e o setor está a caminhar nesse sentido. A diferentes velocidades também, obviamente, dependendo das estratégias de cada operador. Mas eu diria que o setor está num ponto de inflexão. Eu acho que aquilo que se coloca, hoje, ao setor segurador – e aos fundos de pensões também – é entre continuar a ser, e bem, como tem sido, um gestor de riscos mais normais – automóveis, acidentes de trabalho, um pouco de doença também – ou, então, além de gerir esse tipo de riscos, passar a ser um gestor mais ativo relativamente a riscos estruturais e riscos de longo prazo da sociedade portuguesa. Falamos, nomeadamente, na questão da poupança para a reforma e na questão das catástrofes.

Se nós olharmos para aquilo que é o peso do setor segurador e o papel do setor segurador em muitos outros países, na União Europeia [UE], no mundo, esta parte de gestor de riscos estruturais é fundamental, não só para a proteção individual de cada um de nós, enquanto cidadãos e empresas, mas também sob o ponto de vista do investimento que o setor segurador pode e deve fazer, e faz, na economia, o ser um investidor institucional de peso muito significativo.

Estamos aqui num ponto de inflexão e aquilo de que eu gostaria, e que tenho estado obviamente a fazer todos os possíveis [para que se concretize], é que o setor se prepare cada vez mais para assumir esse papel como gestor de riscos estruturais de longo prazo e, também, em termos das decisões que o próprio poder político tem de tomar, que vão nesse sentido.

Agora, temos um setor que eu acho que está robusto para aceitar esses desafios.

**O que é que ainda é necessário para que se faça a transição de aforradores para investidores? Vemos na Comissão Europeia uma comissão, portuguesa, a empurrar nesse sentido, mas depois vai caber aos Estados. Vê um alinhamento para se chegar a esse objetivo?**



Eu penso que sim e penso que neste momento temos aqui uma oportunidade única. Portugal é a segunda população mais envelhecida da UE, temos o próprio Programa do Governo que menciona a importância dos regimes complementares de pensões e de tratar estes elementos do envelhecimento e da longevidade também. E temos a Comissão Europeia, no âmbito da União da Poupança e dos Investimentos, traduzindo isto como sendo um elemento fundamental também da política mais macro e de competitividade da própria UE. Portanto, está aqui alinhado um conjunto de elementos. Agora, temos de agir, e temos de agir, eu diria, a três grandes níveis: temos de reforçar a procura, desde logo por uma coisa muito importante que é melhorando a literacia e a transparência relativamente a estas matérias. Temos de

**“Globalmente, o setor segurador em Portugal é sólido. É um setor estável, que está bem financiado. Portanto, aí não temos grandes preocupações”**



melhorar também a oferta e, portanto, temos de melhorar o tipo de produtos, torná-los mais simples, mais apetentes para este tipo de investimento e para trazer as poupanças que hoje estão paradas – muitas delas em depósitos em que estão a perder dinheiro, em termos reais – em investimento de médio e longo prazo, que depois também vai criar crescimento económico e investimento nas transições digitais, na transição climática que todos necessitamos. Terceiro grande ponto que obviamente é necessário é a fiscalidade. Tem de ser atrativa e acho que tem de haver aqui uma ponderação muito específica relativamente a produtos de longo prazo para a reforma, que têm de ter uma lógica de benefícios fiscais atrativos, diferencia-

dos, que sejam autónomos daquilo que são outros benefícios fiscais. É fundamental. Também uma coisa que eu tenho referido várias vezes é que nós necessitamos, sobretudo, que as pessoas que têm rendimentos mais baixos, mesmo que seja pouco, que façam poupança de longo prazo. O benefício fiscal devia também beneficiar mais aqueles que têm rendimentos mais baixos.

Nós estamos na linha da frente, a tentar não só passar esta mensagem, mas também a contribuir para ela. Espero durante a primeira metade deste ano entregar ao Governo uma proposta para que se trabalhe na área da oferta, que se trabalhe na

área da procura e que se trabalhe no alinhamento dos incentivos fiscais. E depois, naturalmente, compete às autoridades públicas e ao Governo tomar essas decisões, que espero que vão no bom sentido.

### **E o que é preciso fazer para mudar esta mentalidade de fãs de depósitos a prazo para nos tornarmos investidores?**

A literacia financeira é fundamental. E tudo começa por aquilo que nós podemos e devemos fazer desde tenra idade, nas escolas. E há aqui avanços significativos que foram feitos, até recentemente, com a literacia financeira incluída no currículo escolar, na disciplina de cidadania. Nós, na ASF, em conjunto com o Banco de Portugal e com a CMVM [Comissão do Mercado de Valores Mobiliários], estamos a trabalhar para formar professores, para formar pessoas para podermos transmitir desde cedo aos alunos estes conceitos. Mas há aqui um ponto muito importante, é que nós não podemos culpar os cidadãos de falta de literacia. Os cidadãos reagem também aos estímulos e à informação que recebem. Se me perguntar qual seria talvez a coisa mais importante em termos de literacia nesta área, seria, por exemplo, termos, como existe em muitos países europeus, o chamado sistema de acompanhamento de pensões, um sistema digital, um site, onde qualquer cidadão possa ir e possa ter informação simples, transparente sobre qual é a sua projeção de pensão do primeiro pilar da segurança social, do sistema que eventualmente tenha com a sua empresa, e da sua pensão individual. Isto cria mais apetência, mais literacia do que muitas campanhas. Eu acho que é fundamental que nós, enquanto Estado, demos aos cidadãos e sobretudo àqueles mais jovens que ainda têm tempo para complementar a sua pensão de reforma, informação transparente e clara para que eles possam depois tomar decisões. Eu acho que isso é a literacia ao vivo.

### **E o que é que o setor pode fazer?**

Pode simplificar os produtos, por exemplo. A proposta que se faz a um consumidor não tem de ser muito complexa. A forma como se gere depois no backof-

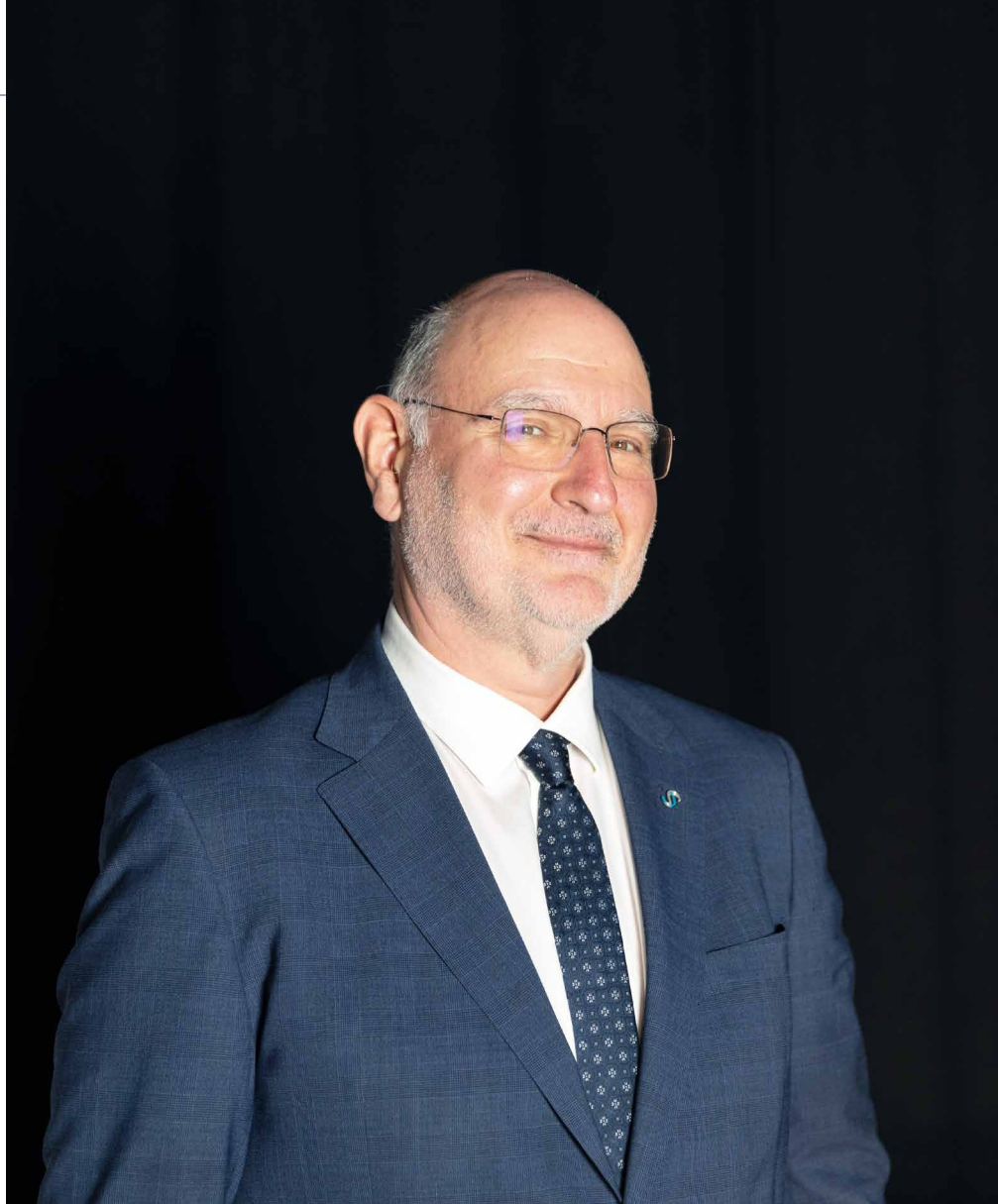
## Entrevista

fique o produto, aí terá de ser, obviamente, suficientemente complexa para ter rigor. Agora, a forma como se desenha e se oferece um produto pode ser muito mais simples. Temos de, por exemplo, apostar muito mais na parte do canal da mediação. Os mediadores têm de ser vistos, cada vez mais, não como vendedores, mas como agentes de literacia. Isso é fundamental. O seguro deve ser visto como uma ferramenta de planeamento financeiro e isso é uma mensagem que tem de passar a todos os níveis, para todo o tipo de canais de intermediação.

Há muita coisa a fazer nesta área. E todos os atores têm de fazer coisas, não só os reguladores, o próprio Estado, como também o setor.

**Da última vez que falámos, referiu uma questão também essencial: o rendimento deste tipo de produtos não é suficiente e isso também é algo em que o setor vai ter de apostar.**

Isto está tudo ligado. Vejamos o caso concreto dos PPR [plano poupança reforma], o nosso produto de poupança por excelência. O problema é que ao longo dos anos o PPR foi desvirtuado. Hoje em dia, é muito mais um produto de liquidez do que um produto verdadeiramente de poupança de longo prazo. Ora, isso tem consequências, porque depois as políticas de investimento não podem ser políticas de longo prazo, são políticas muito mais de curto prazo, muito mais defensivas, conservadoras. Depois, obviamente, os rendimentos reais, quando se descontam as comissões que, ainda por cima, em alguns casos, ainda continuam a ser elevadas, acabam por ser negativos. Isso passa também muito pelas próprias empresas, no tipo de produtos que produzem e que vendem. E eu vou ser muito claro nisto: nós, na ASF, estamos, dentro daquilo que é o nosso plano estratégico, a olhar com muito cuidado para o que é o valor, o justo valor dos produtos. Se um produto de poupança de longo prazo, em função da política de investimentos, das comissões que são cobradas, se a probabilidade de a médio e longo prazo de nem sequer conseguir bater a inflação é muito alta, este produto não devia ser vendido.



E se não deixar de ser vendido, nós vamos fazer com que deixe de ser vendido. Esta é uma responsabilidade dos órgãos de administração das empresas de seguros.

Há regras muito claras de governação dos produtos a este nível e a autoridade de supervisão vai começar também a atuar nesta matéria.

Temos todos, no fim de contas, de adequar aquilo que são os produtos à realidade que temos pela frente e, para uma pessoa fazer poupança de médio e de longo prazo os investimentos têm de ser também concomitantes com essa lógica de poupança e com esse período. Naturalmente com algum

maior risco também, obviamente, dentro de uma lógica prudente, porque o risco e o retorno estão juntos. Senão vamos todos ter produtos cujo investimento nunca vai conseguir ter rentabilidades reais e isso não é razoável.

**Com a evolução demográfica, o setor segurador tem também um papel a desempenhar na questão da saúde, como na poupança. A longevidade aliada à menor proteção social vai fazer com que a área da saúde seja fundamental. Vê o setor a adaptar-se a isso?**

Estamos claramente nesse caminho. Aliás, se olharmos para a área da saúde, é um dos casos de sucesso que vemos no mercado em Portugal. Temos já mais de quatro

milhões de pessoas com seguros de saúde, o que é de facto sintomático do valor que estes produtos traduzem. Ainda recentemente tivemos mais um dos inquéritos que efetuamos regularmente para perceber o nível de confiança que as pessoas têm e o nível de confiança continua a ser muito elevado relativamente aos seguros de saúde.

Esta ligação entre a parte da saúde e a da poupança de longo prazo, a parte das pensões, tendo, obviamente, a questão da longevidade pelo meio, é fundamental. Os produtos vão ter de ser cada vez mais flexíveis – e já há exemplos disso –, com pagamentos flexíveis a partir da data de reforma, em função também da situação de saúde da pessoa. Na questão da dependência, porque nós vamos viver muito mais, mas vamos também estar mais anos dependentes, os seguros podem e devem, obviamente, contribuir para que esta lógica de dependência seja tida em consideração, que sejam criados produtos que permitam não só pagar benefícios, mas também prestar serviços de que as pessoas necessitam nessas idades. Na área da saúde, por exemplo, já vemos muitos produtos com telemedicina, com questões relacionadas com a saúde mental. Tudo isso são matérias que vão continuar a evoluir e nós, como regulador, temos todo o interesse em ver que há evolução nisto e vamos potenciar mais. Vamos trabalhar, por exemplo, também, a olhar para a situação dos chamados seguros saúde de longo prazo, que tem a ver com o facto de a maior parte destas pessoas que têm seguros de saúde o terem num ambiente empresarial e quando passam à idade de reforma têm de fazer um contrato individual, o que coloca, obviamente, desafios muito difíceis, porque nessa altura a pessoa já tem um risco muito elevado, os prémios são muito elevados, etcetera.

Finalmente, eu acho que o seguro de saúde vai, com toda a certeza, traduzir-se mais num seguro de saúde e menos num seguro de doença. Ou seja, a lógica da prevenção, que é muito importante, e em que há muita coisa que, também com novas tecnologias, se pode fazer, que já se faz em muitos países e que está a começar a fazer-se cá em Portugal. É transformar um pouco o

**“Estamos num ponto de inflexão e aquilo de que eu gostaria, e que tenho estado obviamente a fazer todos os possíveis [para que se concretize], é que o setor se prepare cada vez mais para assumir esse papel como gestor de riscos estruturais de longo prazo e, também, em termos das decisões que o próprio poder político tem de tomar, que vão nesse sentido”**

seguro, que deixa de ser um mero pagador de sinistros para ser um gestor ativo da longevidade. Eu acho que é disso que nós necessitamos cada vez mais das seguradoras, que sejam gestores ativos da longevidade, numa lógica abrangente.

**Dos dois pilares que referiu, este tema da poupança-reforma está a andar, nos seguros de saúde a penetração tem sido fantástica, mas quando olhamos para o outro lado, para as alterações climáticas, vemos um mercado em que somos infra segurados. A gestão do risco, a prevenção neste pilar não ganha tração?**

É verdade. Estamos longe ainda, sinceramente, mas aí eu acho que necessitamos mesmo de um de um input dos poderes públicos. Nós temos, de facto, uma situação de uma desproteção muito significativa nesta área das catástrofes naturais. Temos um exemplo claro do que nos aconteceu agora com o comboio de tempestades na zona centro. Tem havido, obviamente, por parte do setor, uma tentativa de tornar os seguros multirriscos mais abrangentes e ter coberturas catastróficas para as habitações. E isso ainda foi um pouco o que salvou alguma da situação de muitas pessoas e empresas ali na zona centro, mas, ainda assim, os nossos números são claros: cerca

de 49% das habitações nos concelhos que foram abrangidos pelo comboio de tempestades não tinha proteção contra riscos catastróficos. Temos de ultrapassar esta situação e é para isso que ASF, no plano estratégico, já tinha identificado esta questão da resiliência contra catástrofes como sendo uma função essencial.

Aquilo que o comboio de tempestades fez foi anteciparmos até o que era o nosso timing e eu entreguei já no dia 31 de março ao senhor ministro das Finanças aquilo que são as bases para um sistema integrado de proteção contra catástrofes naturais, que será um sistema que trará uma cobertura muito mais ampla a nível nacional do parque habitacional, que possibilitará também que haja proteção para as pessoas que têm rendimentos mais baixos e que também vai muito apostar na questão da prevenção destes riscos, porque há muita coisa que se pode fazer também relativamente a estes riscos, quer na parte do risco sísmico, quer na parte daquilo que nós chamamos os riscos climáticos que temos pela frente. Eu acho que isto é fundamental. Será a maneira de conseguirmos ter aqui uma base de proteção e acho que vai tornar a resiliência do país face a este tipo de situações no futuro muito muito mais forte, quer para os cidadãos, quer para as empresas, quer para o próprio Estado, que, como nós vemos nesta situação, em última análise, acaba por ser sempre a quem nós recorremos nestas situações.

# A pressão das novas regras quando tudo está a mudar

O pacote legislativo europeu para o digital, mas, principalmente, o Solvência II, mudam o quadro regulamentar para o setor segurador. O foco, agora, é em garantir transparência e segurança para o cliente.

TEXTO

MANUEL RIFER

O setor segurador entrou num novo ciclo regulatório. Depois de vários anos marcados pela consolidação do regime de Solvência II e pelo reforço prudencial após a crise económica e financeira, a pressão deslocou-se agora para outras áreas: riscos climáticos, governação de produtos, digitalização, cibersegurança, proteção do consumidor e longevidade. O objetivo deixou de ser apenas garantir solvência. Passou também a ser assegurar que as seguradoras conseguem responder a uma sociedade mais envelhecida, mais digital e mais exposta a riscos extremos.

A Autoridade de Supervisão de Seguros e Fundos de Pensões (ASF) assumiu uma postura mais interventiva e estratégica. O supervisor tem defendido que o setor segurador deve deixar de atuar apenas como gestor de riscos tradicionais para assumir um papel mais ativo na gestão dos grandes

riscos estruturais da sociedade portuguesa, desde a proteção na reforma às catástrofes naturais. O novo enquadramento regulatório reflete precisamente essa mudança.

A ASF considera que 2026 está a ser marcado por um volume particularmente elevado de alterações legislativas, regulamentares e orientações supervisoras com impacto no setor segurador e dos fundos de pensões. A maior pressão regulatória vem da digitalização e da necessidade de garantir a segurança da relação com o consumidor.

O Regulamento DORA, relativo à resiliência operacional digital do setor financeiro, entrou formalmente em aplicação em janeiro de 2025, mas continua a obrigar seguradoras, mediadores e prestadores tecnológicos a adaptarem processos internos, sistemas de controlo e governação. Este ano é o primeiro de execução plena do regime. Ou seja, ainda é de adaptação.

As exigências são extensas: gestão de risco tecnológico, planos de continuidade operacional, testes de ciber-resiliência, controlo de fornecedores críticos de tec-



nologia, reporte obrigatório de incidentes e reforço da supervisão interna sobre sistemas digitais.

A relevância do tema é evidente num setor cada vez mais dependente de automatização, plataformas digitais, inteligência artificial e análise massiva de dados. O problema é que essa dependência aumenta também a exposição a falhas operacionais e ataques informáticos.

A Autoridade Europeia dos Seguros e Pensões Complementares de Reforma, European Insurance and Occupational Pensions Authority (EIOPA), definiu mesmo o DORA como uma das duas grandes prioridades supervisoras para 2026, juntamente com os riscos de sustentabilidade.

A autoridade europeia identificou ainda áreas específicas de atenção no setor segurador. Uma delas é o cálculo do requisito de capital de solvência (SCR) associado a orga-



nismos de investimento coletivo. Outra é o tratamento justo dos consumidores, sobretudo na gestão de sinistros e na crescente digitalização desses processos. Ou seja, Bruxelas quer mais eficiência digital, mas sem perda de transparência, supervisão humana ou proteção do cliente.

Essa preocupação cruza-se diretamente com outro dos grandes temas regulatórios: governação de produtos.

A ASF tem vindo a aumentar o escrutínio sobre produtos de poupança e investimento, sobretudo planos de poupança reforma (PPR), exigindo maior adequação ao perfil dos clientes, mais transparência nas comissões e políticas de investimento capazes de gerar retorno real no longo prazo.

Ao mesmo tempo, cresce a pressão sobre sustentabilidade e riscos climáticos. O “comboio de tempestades” que atingiu Portugal no início de 2026 funcionou como catalisador regulatório. Os prejuízos ultrapassaram 5,3 mil milhões de euros, mas apenas cerca de mil milhões estavam protegidos por seguros. A situação expôs níveis elevados de subproteção e reforçou a pressão para a criação de mecanismos nacionais de cobertura catastrófica.

A ASF entregou ao Governo uma proposta para um sistema integrado de proteção contra catástrofes naturais, envolvendo seguradoras, resseguradoras e Estado. O tema deverá marcar os próximos anos regulatórios do setor.

### **Solvência II**

Mas o grande movimento estrutural continua a ser a revisão de Solvência II. O regime europeu entrou em vigor em janeiro de 2016 e alterou profundamente o funcionamento do setor segurador europeu. A lógica passou a assentar numa supervisão baseada no risco, em requisitos de capital mais exigentes e numa governação muito mais estruturada.

“A necessidade de consolidação foi uma dessas mudanças. As companhias tiveram necessidade de se capitalizar e houve os movimentos de concentração a que assistimos”, afirmou Teresa Brantuas, CEO da

Allianz Portugal, ao *Jornal Económico*. A gestora considera que o Solvência II trouxe mais disciplina. “O mercado está mais estruturado e organizado e com políticas de preço mais corretas”, acrescentou.

A nova revisão da diretiva europeia já foi aprovada e terá de ser transposta para os ordenamentos nacionais até 29 de janeiro de 2027. Isso faz de 2026 um ano decisivo de preparação operacional e regulatória para seguradoras e resseguradoras.

O novo quadro mantém o foco prudencial, mas introduz alterações relevantes em proporcionalidade, governação, reporte e coordenação entre supervisores europeus. O objetivo passa por tornar o regime mais sensível ao risco real das carteiras, reduzir complexidade em operadores de menor dimensão e reforçar supervisão transfronteiriça em grupos internacionais.

Na prática, as seguradoras terão de adaptar modelos internos, sistemas de reporte, políticas de risco e processos de governação. E isso implica investimento adicional em tecnologia, compliance, dados e capacidade atuarial.

O setor entra nesta fase com rácios de solvência robustos. Segundo Pedro Carvalho, o mercado segurador português mantém, em média, cerca do dobro do capital necessário para suportar os riscos assumidos. Mas a pressão operacional e regulatória continua a aumentar.

Ao mesmo tempo, o próprio negócio está a mudar. “Vivemos mais tempo, mas não poupamos proporcionalmente mais”, escreveu Tiago do Couto Venâncio, CEO da Aegon Santander Seguros, num artigo de opinião para o *Jornal Económico*. O gestor defende que as seguradoras terão de deixar de atuar apenas como pagadoras de sinistros para assumirem um papel contínuo na gestão da longevidade, da saúde e da proteção financeira.

É precisamente isso que a nova regulação está a exigir: seguradoras mais capitalizadas, mais digitais, mais transparentes e mais envolvidas na gestão dos riscos estruturais da sociedade.

O problema é que tudo isso está a acontecer ao mesmo tempo.

# Reformas entre a sustentabilidade do sistema e o desafio de poupar para o futuro

Num contexto de envelhecimento populacional e incerteza económica, os especialistas alertam para a necessidade de reforçar a poupança privada e repensar o modelo de reforma em Portugal.

TEXTO  
TERESA COTRIM

O sistema de pensões em Portugal enfrenta um equilíbrio delicado entre solidez no presente e pressão no futuro. Embora continue a garantir estabilidade no curto prazo, os sinais de tensão estrutural tornam-se evidentes quando se projetam as próximas décadas. O envelhecimento da população, a baixa natalidade e o aumento da esperança média de vida estão a alterar profundamente a relação entre contribuintes e pensionistas.

“O sistema de pensões português é, no essencial, um sistema sólido no curto prazo, mas estruturalmente pressionado no longo prazo”, afirma Tiago do Couto Venâncio, administrador-delegado da Aegon Santander. Segundo o responsável, o atual modelo, assente nas contribuições dos trabalhadores para financiar prestações correntes funciona enquanto existe uma base alargada de contribuintes, mas quando introduzimos variáveis como o envelhecimento da população, a menor natalidade e o aumento da esperança média de vida, percebemos que o equilíbrio está a deteriorar-se. “Não é uma



rutina iminente, mas estamos claramente a caminhar para um cenário em que a taxa de substituição, relação entre o último salário e a pensão, será mais baixa o que exige uma mudança cultural.”

Perante este contexto, reforça, será necessária uma mudança de paradigma. “A reforma não pode ser assumida apenas como uma responsabilidade do Estado, mas sim como um sistema de três pilares, onde o público é complementado por soluções privadas e poupança individual.”



### Produtos de poupança: evolução e desafios

Nos últimos anos, os produtos de poupança para a reforma tornaram-se mais diversificados, com destaque para os Planos Poupança Reforma (PPR), disponíveis sob a forma de fundos ou seguros, e para os fundos de pensões, quer abertos quer fechados. Apesar disso, nem todas as soluções oferecem a mesma flexibilidade ou rentabilidade.

António Ribeiro, economista da Deco Proteste Invest, sublinha que “os PPR sob a forma de fundos de investimento tendem a ser mais rentáveis no longo prazo, sobretudo porque podem investir mais em ações”. Ainda assim, lembra que essa maior exposição implica riscos acrescidos, sobretudo em períodos de instabilidade nos mercados.

Já os certificados de reforma apresentam limitações relevantes. “É um produto com pouca liquidez e pouca flexibilidade, que acaba por ser menos competitivo face às alternativas existentes”, explica o economista.

A evolução recente tem sido marcada por uma maior ligação aos mercados financeiros, aumentando o potencial de retorno, mas também a complexidade. Para Tiago do Couto Venâncio, este é um dos principais entraves. “Soluções tecnicamente sofisticadas, mas difíceis de compreender, retiram confiança aos clientes.” O desafio passa, por isso, por simplificar. “Produtos simples, transparentes e orientados a objetivos farão a diferença”, defende.

### Baixa taxa de poupança: um problema estrutural?

Apesar de historicamente baixa, a taxa de poupança das famílias portuguesas tem vindo a recuperar, aproximando-se da média europeia. Ainda assim, persistem fragilidades importantes.

“Hoje a taxa de poupança ronda os 12%, já bastante próxima da média da zona euro”, refere António Ribeiro. No entanto, este valor esconde desigualdades: “Há muitas famílias que não conseguem poupar e outras que, mesmo poupando, colocam o dinheiro em depósitos com rentabilidades inferiores à inflação.”

Este comportamento tem consequências diretas no longo prazo. A preferência por produtos de elevada liquidez, como depósitos a prazo, limita o potencial de valorização e pode traduzir-se numa perda real de poder de compra.

Também aqui, a distância entre intenção e ação é evidente. “Existe uma maior consciencialização, mas isso não se traduz plenamente em comportamento”, reconhece Tiago do Couto Venâncio. Para ultrapassar este bloqueio, defende medidas que incentivem a adesão, como mecanismos automáticos de poupança e maior estabilidade fiscal.

Num país onde a responsabilidade pela reforma continua largamente associada ao Estado, a mudança será inevitável. Como conclui o responsável da Aegon Santander, “viver mais tempo é uma excelente notícia, mas implica financiar mais anos de vida – e isso não pode depender exclusivamente do sistema público.”

**Integração**  
Connected  
Parceiros  
Controlo  
Pagamentos

**Cloud Software**  
CRM  
Análises

Experimente **grátis**  
em [seguros.libax.com](https://seguros.libax.com)

**Libax**

SOLUÇÃO  
DE GESTÃO  
DE SEGUROS  
COMPLETA

[www.libax.com](https://www.libax.com)

T. 249 532 110 | 917 300 245 | E. [support@libax.com](mailto:support@libax.com)



# IA no setor segurador ainda não conquistou a confiança dos clientes

Entre a deteção de fraude e a definição de preços personalizados, a IA ganha terreno no setor segurador em Portugal. Porém, há limites técnicos, riscos de discriminação e um fator que pesa mais do que a tecnologia: a confiança.



TEXTO  
**TERESA COTRIM**

**A** inteligência artificial (IA) está a transformar o setor segurador em Portugal, ainda que de forma gradual e prudente. Segundo Pedro Santos Gomes, partner da Ask Blue, o foco atual não está tanto em produtos revolucionários, mas sim em ganhos de eficiência operacional e melhoria de processos já existentes.

Hoje, as seguradoras em Portugal utilizam IA sobretudo em cinco frentes: atendimento ao cliente, deteção de fraude, pricing e avaliação de risco, gestão de sinistros e apoio interno. Chatbots e assistentes digitais já fazem a triagem de pedidos e reduzem o volume de interações humanas repetitivas. Nos sinistros automóveis, al-

goritmos analisam imagens e documentos, acelerando decisões de peritagem que, em muitos casos, já são parcialmente automatizadas.

Mas é na fraude que o retorno tem sido mais evidente. “Este é provavelmente o caso de uso com maior ROI”, sublinha Pedro Santos Gomes, apontando o cruzamento de dados históricos e padrões comportamentais como chave para identificar irregularidades.

### **Big Data e o poder limitado da previsão**

A utilização de grandes volumes de dados (Big Data) permite às seguradoras refinar modelos preditivos e ajustar prémios com maior granularidade. Ainda assim, há um equívoco comum: estes modelos não “preveem” o futuro, apenas extrapolam o passado. Funcionam bem em contextos estáveis como a frequência de acidentes ou padrões de mortalidade, mas falham perante ruturas. A pandemia de covid-19, eventos climáticos extremos ou choques económicos demonstraram como rapidamente os dados históricos podem tornar-se irrelevantes.

“O principal problema é quando o contexto muda”, explica o responsável. Nesses momentos, os modelos perdem capacidade preditiva e podem gerar decisões erradas com impacto financeiro significativo. Por isso, o setor continua a combinar IA com atuariado clássico, análise macroeconómica e supervisão humana. Além disso, há riscos estruturais associados. A hipersegmentação pode levar à exclusão de perfis considerados menos rentáveis como idosos, jovens condutores ou populações em zonas de risco climático, levantando questões éticas e regulatórias. A discriminação indireta, através de variáveis aparentemente neutras, é uma preocupação crescente.

### **Automação: onde está o verdadeiro impacto**

Apesar da atenção mediática ao underwriting, é nas operações internas e na gestão de sinistros que a automação tem gerado

maior impacto. Tarefas repetitivas, workflows administrativos e processos documentais são hoje os principais alvos.

A tendência é clara: operações quase totalmente automatizadas, sinistros simples altamente automatizados e decisões mais complexas a manterem intervenção humana. “A questão não é apenas se a IA consegue decidir, mas se o cliente aceita essa decisão como legítima”, nota Pedro Santos Gomes. De facto, os clientes tendem a aceitar automação em processos simples e rápidos, mas exigem intervenção humana em situações de maior impacto emocional ou financeiro precisamente aquelas que definem a relação com a seguradora.

### **Regulação e confiança no centro**

Na Europa, o enquadramento regulatório está a moldar esta evolução. O RGPD e o novo AI Act obrigam a maior transparência, explicabilidade e controlo dos modelos. As seguradoras são pressionadas a justificar decisões automatizadas e a garantir que não há enviesamentos.

Este contexto abranda a adoção face a mercados como os EUA ou a China, mas promove uma abordagem mais controlada.

A médio prazo, a tecnologia será apenas condição necessária. Os dados continuarão a impulsionar o setor, mas o verdadeiro fator diferenciador será outro. “A confiança continuará a ser o diferencial final”, afirma Pedro Santos Gomes.

Num setor onde os clientes transferem risco em momentos de incerteza, a legitimidade das decisões — humanas ou algorítmicas — será determinante. A seguradora vencedora não será necessariamente a mais avançada tecnologicamente, mas sim aquela que conseguir equilibrar inovação com transparência, equidade e confiança.

# Portugal está a envelhecer e desafia setor segurador

O aumento da esperança média de vida e a quebra da natalidade estão a alterar profundamente o perfil demográfico, com impacto direto na sustentabilidade dos sistemas de proteção social, obrigando o setor segurador a repensar modelos, produtos e estratégias.

TEXTO

TERESA COTRIM

O envelhecimento acelerado da população portuguesa está a reconfigurar não apenas a sociedade, mas também o setor segurador. Segundo o Instituto Nacional de Estatística (INE), a esperança média de vida é de 81,6 anos e mais de 23% da população residente tem 65 anos ou mais. Em 2060, esta percentagem subirá para 35%. Os estudos indicam que um bebé que nasça hoje terá uma esperança média de vida de 120 anos, o que exerce uma enorme pressão sobre o Serviço Nacional de Saúde, os sistemas de proteção social e os modelos tradicionais de seguros.

Num país com uma baixa natalidade persistente e uma taxa de fecundidade de cerca de 1,3 filhos por mulher, muito abaixo dos 2,1 necessários para assegurar a renovação geracional, o envelhecimento deixou de ser uma projeção para se tornar uma realidade estrutural. “Estamos perante uma mudança muito rápida e, quando as transformações são céleres, a sociedade não tem mecanismos para se adaptar”, alertou Luísa Canto e Castro Louira, diretora da Pordata, sublinhando que cerca de 20% dos idosos poderão, no futuro, não ter qualquer familiar direto disponível para lhes prestar apoio.

Esta evolução tem um impacto direto

no setor segurador, nomeadamente na forma como o risco é calculado e nos produtos disponíveis. O aumento da longevidade implica contratos de maior duração e uma maior probabilidade de utilização de cuidados de saúde, o que se traduz numa reavaliação constante dos prémios. No entanto, esta situação também representa uma oportunidade para encontrar soluções que compensem as quebras de rendimento e o aumento dos custos associados à reforma.

As respostas podem passar pelo reforço de produtos de poupança a longo prazo, pela literacia financeira ou por parcerias público-privadas. Entre as prioridades está também a prevenção, promovendo um envelhecimento com qualidade de vida. Estudos indicam que um estilo de vida ativo pode reduzir o risco de doenças neurológicas em até 40%.

A partir dos 55 anos, o custo dos seguros tende a pesar mais no orçamento. Nos seguros de saúde, os prémios mantêm-se relativamente estáveis até aos 40/45 anos, mas aumentam de forma mais expressiva depois dessa idade, refletindo o maior risco estatístico. “Na maioria dos casos, é preferível manter um seguro contratado numa idade mais jovem, pois evita novas exclusões e períodos de carência”, refere Sandra Justino, especialista em seguros da DECO Proteste.

As exclusões são um elemento central na análise destes produtos, abrangendo frequentemente doenças pré-existentes e patologias crónicas, o que exige uma avaliação cuidada das coberturas. O mercado impõe ainda limites à adesão: a idade máxima de entrada situa-se, em regra, entre os 60 e os 70 anos, podendo chegar aos 75 nos produtos para seniores. Ainda assim, muitos contratos permitem a manutenção sem limite de idade, desde que renovados anualmente, embora com prémios crescentes.

Além dos seguros tradicionais, começam a surgir soluções específicas para maiores de 55 anos, ainda que de forma incipiente face à dimensão do desafio. Porém, segundo Sandra Justino, os seguros para seniores são, geralmente, uma solução de recurso para quem nunca teve um seguro de saúde, perdeu o seguro anterior ou já não consegue aderir a um seguro “tradicional”.

A Autoridade Europeia dos Seguros e Pensões Complementares de Reforma destaca que o envelhecimento reduz a base contributiva e aumenta a duração e a incerteza dos passivos, exigindo maior sofisticação nos modelos atuariais e na gestão ativo-passivo. Este enquadramento reforça a necessidade de adaptação do setor, tanto através da inovação de produtos, nomeadamente nas áreas da saúde e dos cuidados de longa duração, como pela melhoria das técnicas de tarifação e de transferência de risco.

Perante este cenário, o setor segurador enfrenta o desafio de responder ao aumento dos custos e à menor rede de apoio familiar. A longevidade afirma-se como um novo paradigma, exigindo soluções mais completas, sustentáveis e ajustadas ao ciclo de vida.



# O Jornal Económico

Atualize os seus dados  
para a próxima edição



**Envie os seus dados para:**

Telef: 217 655 300

E-mail: [comercial@jornaleconomico.pt](mailto:comercial@jornaleconomico.pt)

# Dos jovens aos idosos: longevidade reforça importância da literacia

O aumento da esperança média de vida é uma das grandes conquistas dos últimos 100 anos, mas obriga os cidadãos a planearem financeiramente a sua vida com mais consciência, reforçando a necessidade de um sector segurador apostado na formação e literacia.

TEXTO

JOÃO BARROS

**A** literacia financeira portuguesa é frequentemente citada como um dos calcanhares de Aquiles da população e, num contexto de envelhecimento acelerado, crescente complexidade dos produtos financeiros e sinais de insustentabilidade dos sistemas públicos, é cada vez mais relevante. A aposta das seguradoras e reguladores na formação é notória e abrangente, tentando incluir os mais jovens para que o planeamento ao longo da vida seja mais informado, enquanto os trabalhadores próximos da reforma e os reformados não podem ficar fora da equação.

O indicador de literacia financeira compilado pela OCDE aponta os conhecimentos financeiros como a principal falha da população nacional neste âmbito, ficando a população nacional abaixo da média do grupo. Como tal, o foco do sector neste aspeto é recorrente, como sinalizam vários líderes do ramo.

Destacando o avanço civilizacional que constitui o aumento da esperança média de vida, Maria Isabel Semião, administradora executiva da BPI Vida e Pensões, lembra o impacto que esta tendência deve

ter na “crescente consciencialização dos riscos associados à longevidade”, uma ideia ecoada por Luís Anula, CEO da Mapfre.

“É essencial que as gerações mais jovens compreendam que planejar o futuro atempadamente não é um luxo, mas uma necessidade”, refere, pelo que “o grande desafio está na literacia financeira e na confiança”.

O foco na literacia em idade escolar tem crescido e é evidente este ano, com o anúncio de várias iniciativas, tanto pela ASF, como pela APS, para trazer às salas de aula noções de risco, produtos financeiros e cidadania.

A APS anunciou um protocolo com o Plano Nacional de Leitura 2027 para fomentar a literacia financeira, com um particular enfoque nos seguros, já em idade escolar. Para tal, duas iniciativas assumem um destaque particular, ambas com a participação das autoras de publicações infantojuvenis Ana Maria Magalhães e Isabel Alçada.

Na mesma linha, a ASF, em conjunto com o Banco de Portugal e a CMVM, aliou-se ao Ministério da Educação, Ciência e Inovação para criarem conteúdos educacionais que serão depois integra-

dos numa plataforma digital, com vista a apoiar tanto alunos, como professores em modo contínuo, fora da sala de aula.

O supervisor, que classifica a literacia como “prioridade estratégica” e “indissociável” da sua missão, frisa os “três grandes eixos” ao longo dos quais a aposta tem sido feita: “o reforço da poupança de longo prazo e da preparação para a reforma — com foco nos públicos mais jovens e na população em idade ativa —, a proteção dos consumidores mais vulneráveis, nomeadamente a população sénior, e a promoção da segurança em ambiente digital”.

“Num contexto global marcado por uma crescente incerteza — dos fenómenos climáticos extremos à volatilidade económica — torna-se ainda mais evidente a necessidade de reforçar o conhecimento financeiro da população. Em particular, os mais jovens devem ser capacitados para compreender melhor os riscos emergentes e o contributo dos seguros para a sua resiliência financeira ao longo da vida”, resume o supervisor.

Gonçalo Castro Pereira, vice-presidente da Gama Life, aponta precisamente a questão da literacia como uma das mais relevantes no sector, até como forma de gerir “as expectativas dos clientes” em tópicos tão sensíveis como seguros.

“Parece-me que o grande desafio que se nos depara é a literacia financeira e do risco, bem como a dificuldade em confrontar as expectativas dos clientes, tão díspares da realidade que irão encontrar quando se reformarem”, explica. “Este é um desafio que toca a todos sem exceção e que só pode ser enfrentado com a participação de todos.”

## Que riscos e oportunidades existem para o setor com a evolução da demografia, o envelhecimento da população, especialmente no que respeita à saúde e à proteção na reforma?

O inverno demográfico já está a alterar de forma estrutural o perfil de risco do setor segurador. O aumento da esperança média de vida, a redução da população ativa e o crescimento do peso das doenças crónicas colocam maior pressão sobre os seguros de saúde, os produtos de proteção e os mecanismos de poupança para a reforma. Ao mesmo tempo, aumenta o debate sobre sustentabilidade financeira, proteção na velhice e capacidade de resposta dos sistemas públicos.

A transformação demográfica traz também novas oportunidades de ne-

gocio. O crescimento da procura por soluções complementares de saúde, reforma, cuidados continuados e proteção patrimonial poderá reforçar o papel das seguradoras como agentes centrais de estabilidade financeira de longo prazo. A tecnologia, os dados e a inteligência artificial deverão acelerar a personalização dos produtos, a prevenção e a gestão do risco, mas levantam igualmente desafios de acessibilidade, mutualização e preço da proteção.

Os decisores têm a palavra, em discurso direto.



**Luís Menezes**  
CEO  
da Ageas

O envelhecimento da população é um dos grandes desafios estruturais das economias desenvolvidas e Portugal não é exceção. A pressão crescente sobre os sistemas públicos de saúde e de pensões coloca riscos claros, mas também abre uma oportunidade relevante para o setor segurador assumir um papel mais ativo e complementar.

O risco maior é a falta de planeamento. A oportunidade está em ajudar Pessoas, Famílias e Empresas a prepararem se para uma vida mais longa, com mais saúde, autonomia e estabilidade financeira.

No Grupo Ageas Portugal, esta visão traduz se numa evolução para além do seguro tradicional. Estamos a construir um ecossistema de soluções que integra prevenção, saúde, bem-estar e poupança para a reforma, com um forte foco na personalização ao longo do ciclo de vida. A tecnologia e a análise de dados permitem-nos antecipar necessidades e oferecer respostas mais ajustadas, mas o essencial é a visão de longo prazo: contribuir para uma sociedade mais preparada para envelhecer com qualidade e segurança.



**Pedro Carvalho**  
CEO  
da Generali Tranquilidade

A alteração da distribuição etária da população é uma tendência já observável e que se tornará mais evidente a médio prazo. Embora não seja exclusiva de Portugal, o país apresenta particularidades que intensificam este fenómeno, designadamente a significativa emigração jovem, sobretudo qualificada, que se tem mantido ele-

## Fórum

vada, mesmo após a crise financeira de 2011-2014. Esta tendência não tem sido compensada, uma vez que, por um lado, não se regista imigração qualificada e, por outro, se mantêm os baixos índices de natalidade.

Esta conjuntura irá inevitavelmente repercutir-se no mercado segurador, tanto na vertente da preparação para a reforma (seguros de poupança), como na vertente da saúde, com o aumento de doenças crónicas inerentes ao envelhecimento (seguros de saúde).

Relativamente aos seguros de poupança, torna-se essencial promover a consciencialização dos cidadãos sobre a necessidade de complementar a reforma, recorrendo, por exemplo, a projeções recentes do Banco de Portugal e da Comissão Europeia, segundo as quais as reformas em 2070 representarão entre 35% e 40% do último salário, em comparação com os atuais 70% a 75%.

Para responder ao potencial aumento de procura por este tipo de produtos, importa criar condições para expandir os pilares de reforma além da Segurança Social (pilar 1), nomeadamente pensões com contribuições conjuntas das empresas e trabalhadores (pilar 2) e por iniciativa exclusiva dos trabalhadores (pilar 3). O alargamento destes pilares de poupança pode ser alcançado, por exemplo, através da criação de um regime fiscal simples que permita às PME oferecer planos de pensões e seguros de capitalização de forma competitiva; além disso, será imprescindível estabilizar e simplificar a fiscalidade dos produtos de poupança para a reforma, reforçando incentivos à sua manutenção de longo prazo.

Relativamente aos seguros de saúde, nos últimos anos, tem-se observado um crescimento significativo, quer de pessoas seguras quer de despesa/utilização média pelos segurados. Estes dois fatores apresentam desafios distintos: o primeiro exige escala e processos robustos, enquanto o segundo pode implicar alterações nos pressupostos fundamentais do negócio, tais como preço, gestão da cadeia de valor e relacionamento com prestadores. Num contexto de crescente longevidade, é crucial estabelecer bases sólidas para garantir uma oferta de seguros de saúde resiliente, acessível e totalmente integrada na sociedade portuguesa.



**Tiago do Couto Venâncio**  
CEO  
da Aegon Santander Seguros

Celebramos a cada década o aumento da esperança média de vida como uma das maiores conquistas da humanidade, mas esta conquista produz uma mudança para a qual temos que ainda nos adaptar: o que fazemos com os anos adicionais que ganhámos? A longevidade adicionalmente à vitória demográfica é um dos maiores desafios económicos, sociais e humanos do nosso tempo. Actualmente, uma vida com mais de 90 anos tornou-se uma probabilidade crescente e frequente e não um evento isolado. Desde 1950 a esperança média de vida global evoluiu de 46 anos para os cerca de 74 anos atualmente, ultrapassando já os 80 anos em muitos dos países desenvolvidos, em paralelo avançamos para um mundo com mais de 10 mil milhões de pessoas até ao final do século, onde mais de 50% das pessoas irá ter mais de 60 anos. Apesar das evidências desafiantes, continuamos a organizar a sociedade com base em modelos desenhados para uma realidade que já não existe, carreiras profissionais lineares, reformas com pouca duração no tempo e uma divisão rígida entre vida ativa e reforma. Enfrentamos distintos desafios e o primeiro desalinhamento é financeiro. Vivemos mais tempo, mas não poupamos proporcionalmente mais, incrementando anualmente a lacuna global de proteção nas pensões. No entanto, a longevidade não é um desafio apenas financeiro é também, e talvez sobretudo, um desafio de saúde. Os anos adicionais que conquistámos não são, necessariamente, anos vividos com qualidade. Em média, vivemos cerca de 78 anos, mas apenas 67 desses com saúde plena. Coloca-se o paradoxo da longevidade: viver mais não significa viver bem ou melhor. Não basta prolongar a vida sem alinhar três dimensões: tempo de vida, tempo com saúde e tempo com autonomia financeira. Hoje, temos de redefinir uma nova arquitetura de vida e os novos papéis dos indivíduos, empresas e Estado.

O setor segurador está, inevitavelmente, no centro desta transformação. Historicamente, construiu o seu papel como mecanismo de pro-

teção contra eventos inesperados, no entanto, no contexto atual, o risco dominante está em viver mais do que os próprios recursos o que de inesperado tem pouco. Esta mudança obriga a repensar a sua proposta de valor acompanhando a transição de risco de mortalidade para o risco de longevidade.

As seguradoras precisam de abandonar um posicionamento de apenas pagadoras de sinistros para se tornarem parceiras ao longo de toda a jornada de vida.

O envelhecimento progressivo de uma sociedade implica uma pressão crescente sobre os custos de saúde, seja pela maior utilização, frequência de doenças crónicas, tecnologia médica ou medicamentosa, bem como serviços o que conduz a uma inflação estrutural pressionando tanto nos sistemas de saúde públicos, privados e modelos de seguro. Em simultâneo, os sistemas de pensões tradicionais, desenhados para pirâmides etárias que já não existem neste formato geométrico, mostram sinais claros de fragilidade, vertendo a responsabilidade pela segurança financeira no longo prazo para cada um de nós individualmente. Neste contexto, o setor segurador tem uma oportunidade e uma responsabilidade, na construção de ecossistemas de suporte à longevidade. Ecossistemas que integrem saúde, proteção financeira, serviços sociais e tecnologia, ou seja, uma visão holística do cliente, criando uma harmonia adaptável ao longo de todas as fases da vida, ajudando a toma de decisões num mundo cada vez mais complexo.

O setor segurador nacional, pelo seu conhecimento entendo que pode e deve posicionar-se como um parceiro estratégico nesta jornada, alinhando cuidados de saúde, bem-estar financeiro e apoio social o que exigirá inovação, investimento em dados e tecnologia, bem como a construção de parcerias com múltiplos setores, estou certo de que o conseguirá executar.

A longevidade é, simultaneamente, uma conquista extraordinária e um teste exigente à nossa capacidade de adaptação, de planeamento e de colaboração. Num mundo onde viver até aos 100 anos se torna probabilisticamente mais possível, a inovação irá além da medicina ou tecnologia e centrar-se-à na capacidade de redesenhar os modelos económicos e sociais que sustentam uma boa vida longa.



**Nuno Clemente**  
Diretor-geral Comercial  
da Fidelidade



**Teresa Brantuas**  
CEO  
da Allianz Portugal



**Luis Anula**  
CEO  
da Mapfre Portugal

A evolução demográfica é, simultaneamente, um dos maiores riscos e uma das maiores oportunidades para o setor segurador. O envelhecimento da população, associado a baixas taxas de natalidade e a crescente longevidade, pressiona os sistemas públicos de saúde e de pensões e impõe desafios exigentes à sustentabilidade social e financeira. Na área da saúde, verificamos uma maior prevalência de doenças crónicas e de necessidade de cuidados continuados com custos crescentes, o que exige novos modelos de cobertura mais preventivos, integrados e centrados nas pessoas. Na proteção na reforma, torna-se evidente que os sistemas exclusivamente públicos baseados na lógica pura da redistribuição (pay as you go) não serão suficientes, abrindo espaço a soluções privadas baseadas em princípios de capitalização que promovam a poupança de longo prazo, a educação financeira e a proteção ao longo de todo o ciclo de vida.

O risco, para as seguradoras, está em não serem capazes de se adaptarem a esta nova realidade. A oportunidade está em saber liderar a resposta, reinventando produtos, pricing e serviços, usando dados, tecnologia e parcerias para apoiar as pessoas a viver mais anos com qualidade, saúde e segurança financeira.

Os seguros sempre tiveram um papel essencial na gestão da longevidade e, num contexto de profundas mudanças demográficas, esse papel torna-se ainda mais relevante e diferenciado. A Fidelidade encara a longevidade como um dos fenómenos mais transformadores da nossa era e acreditamos que ao estarmos presentes em dimensões como a saúde, assistência e poupança, somos provavelmente uma das empresas mais preparadas em Portugal para responder aos desafios da Longevidade com soluções que integrem todas estas dimensões.

A evolução demográfica, marcada pelo envelhecimento acelerado da população, coloca desafios relevantes ao setor segurador, mas abre também oportunidades claras de inovação e de afirmação do seu papel social.

Do lado dos riscos, destacam-se o aumento da pressão sobre os sistemas públicos de saúde e de pensões, a maior prevalência de doenças crónicas e a necessidade de garantir a sustentabilidade da proteção na reforma. Estes fatores exigem uma gestão cada vez mais sofisticada do risco, tanto na saúde como na longevidade, num contexto de maior exigência regulatória e de rendimentos familiares mais pressionados.

Em paralelo, surgem oportunidades significativas. O setor segurador pode assumir um papel mais ativo no desenvolvimento de soluções complementares de saúde e poupança para a reforma: mais flexíveis, personalizadas e orientadas para a prevenção e o bem-estar ao longo da vida. A utilização inteligente de dados, a aposta na prevenção e modelos de proteção ajustados aos diferentes ciclos de vida serão determinantes.

Neste contexto, a literacia em seguros é um pilar essencial. Num país onde ainda existe alguma resistência em falar de dinheiro, preparar os cidadãos para compreenderem os riscos que enfrentam e as soluções disponíveis é tão importante como o próprio produto. Só com maior literacia financeira e em seguros será possível promover decisões mais informadas, reforçar a confiança no setor e construir um envelhecimento mais preparado e consequentemente mais sustentável.

Cada vez mais, o envelhecimento da população é simultaneamente um dos maiores desafios e uma das maiores oportunidades para o setor segurador. Por um lado, assistimos a uma crescente pressão sobre os sistemas públicos de saúde e pensões, que desenham um cenário particularmente exigente para as gerações mais jovens. A isto soma-se uma maior longevidade, muitas vezes associada a mais anos vividos com doenças crónicas, e a necessidade de garantir rendimentos adequados durante períodos mais longos para assegurar um futuro com qualidade.

Por outro lado, este contexto cria uma oportunidade clara para as seguradoras reforçarem o seu papel social e económico. Esta realidade exige soluções e produtos sustentáveis, acessíveis e ajustados às diferentes etapas do ciclo de vida das pessoas.

Na Mapfre, encaramos esta transformação de forma estratégica. Através da Fundação Mapfre e do Instituto Ageingnomics, aprofundamos o estudo do impacto do envelhecimento e contribuimos com conhecimento e ferramentas para apoiar autoridades, empresas e cidadãos na tomada de decisões que promovam um impulso positivo para a sociedade e para a economia portuguesas.

Na área da saúde, é também fundamental evoluir para modelos mais preventivos, integrados e personalizados. Já no âmbito da reforma, os produtos de Vida, poupança e investimento assumem um papel cada vez mais determinante. É essencial que as gerações mais jovens compreendam que planejar o futuro atempadamente não é um luxo, mas uma necessidade. Produtos tradicionalmente vistos como conservadores ou dirigidos a públicos mais velhos são hoje soluções mais flexíveis, capazes de se adaptar às novas realidades e expectativas. O grande desafio está na literacia financeira e na confiança. Quem conseguir responder com soluções simples, flexíveis e verdadeiramente centradas nas pessoas estará melhor preparado para o futuro.



**Gonçalo Castro Pereira**  
Vice-presidente  
da GamaLife



**Helene Westerlind**  
CEO  
da Zurich Portugal



**Nuno David**  
CEO  
da Una Seguros

Portugal atravessa desde há vários anos um processo de considerável aumento da longevidade dos seus cidadãos. Em 1961, a população com mais de 65 anos correspondia a 8% da população total. Em 2024, tínhamos 2.589.960 cidadãos nesta faixa etária, o que corresponde a 24,2% do total de habitantes do país. Na União Europeia, apenas a Itália possuía uma percentagem tão elevada de idosos.

Ano a ano, tem-se tornado evidente que as atuais estruturas que suportam os cidadãos ao longo das suas reformas, nas suas várias vertentes, não estavam devidamente preparadas para tamanho aumento da longevidade. Incluindo as Seguradoras. A tradicional resposta destas, assente no duplo pilar Seguros Vida Risco + Poupanças de Longo prazo, parece manifestamente insuficiente nos dias que correm, uma vez que não protegem o Cliente de quaisquer imprevistos ao longo da sua reforma e não garantem uma poupança suficiente para viver uma reforma confortável. As pessoas sentem que ter mais anos de vida é muito diferente de ter mais anos de saúde e que viver mais, não implica necessariamente uma maior segurança financeira. Antes pelo contrário.

Este é o grande desafio do sector. Proteger o seu cliente de quaisquer imprevistos ao longo da reforma, sejam eles de saúde ou de finanças. Apenas o conseguirá mediante um crescente alinhamento com necessidades reais das pessoas, que valorizam cada vez mais a previsibilidade e a flexibilidade e que procuram produtos adaptados aos atuais níveis de longevidade. As seguradoras devem passar de oferecer produtos isolados, para disponibilizarem soluções integradas, híbridas e com forte aposta em serviços associados a elevados níveis de bem-estar. É essencial passar-se de um conceito de proteção reativa para um planeamento financeiro ativo, centrado, numa primeira fase, na poupança e investimento, e numa segunda fase, em estratégias que permitam viver mais do que os recursos financeiros disponíveis mantendo a necessária estabilidade financeira. Afinal de contas, o futuro é já amanhã.

A evolução demográfica em Portugal, com o rápido envelhecimento da população e o aumento da esperança média de vida, representa um dos maiores desafios para a sustentabilidade dos sistemas públicos de saúde e pensões. Este cenário aumenta a pressão financeira sobre a Segurança Social, já que atualmente cerca de 38 pensionistas dependem de cada 100 pessoas em idade ativa, número que pode chegar a 80 por 100 trabalhadores em 2050.

Para o setor segurador, este quadro traz riscos acrescidos em saúde e vida, como custos crescentes com tratamentos e maiores necessidades de cuidados continuados. Além disso, a previsão de uma queda significativa nas taxas de substituição das pensões públicas – de 68% para 38,5% do último salário até 2050 – significa que muitos portugueses poderão enfrentar uma redução acentuada no seu nível de vida durante a reforma. No entanto, este é também um momento de oportunidades para o setor. Acreditamos que promover a poupança de longo prazo, reforçar a literacia financeira e diversificar as soluções de proteção são fundamentais para garantir a autonomia financeira das famílias na terceira idade. Perante este cenário, cabe ao setor segurador criar produtos flexíveis e inovadores, complementares ao sistema público, que respondam a diferentes necessidades de proteção, poupança e investimento, tornando a reforma mais segura e acessível para todos os perfis de cliente.

Acredito que o futuro da proteção na reforma passa pela consolidação de um sistema de três pilares – Segurança Social, fundos empresariais e poupança individual – capazes de garantir uma resposta mais sólida e equilibrada às necessidades dos portugueses ao longo da vida. Para que este modelo seja bem-sucedido, é essencial uma resposta coletiva que envolva seguradoras, Estado, empresas e mediadores. O setor segurador está preparado para ser parceiro estratégico, promovendo soluções de resiliência, inovação e inclusão, essenciais para o equilíbrio social e económico do país no futuro.

Portugal é hoje um dos quatro países mais envelhecidos da OCDE. Estima-se que cerca de 25% da população tenha mais de 65 anos, aproximadamente 2,5 milhões de portugueses, refletindo uma realidade demográfica marcada por uma relação de dois seniores por cada jovem. Estes números são, por si só, suficientemente expressivos para justificar mudanças profundas: de mentalidade, de políticas públicas e de organização da sociedade.

Mas esta transformação não deve ser vista apenas como um problema estrutural. Representa, também, um horizonte claro de oportunidades, particularmente para o setor segurador. Desde logo, importa abandonar a ideia de que o “segmento sénior” é homogéneo. Pelo contrário, trata-se hoje de um conjunto altamente diversificado de perfis, com diferentes níveis de rendimento, estados de saúde, estilos de vida e expectativas. Este crescimento e heterogeneidade obrigam-nos, enquanto seguradoras, a repensar a forma como desenhamos produtos e serviços.

No domínio da saúde, o desafio é particularmente evidente. Uma parte significativa desta população apresenta condições pré-existentes ou doenças já diagnosticadas, o que tradicionalmente limita o acesso a soluções de seguro. É aqui que a inovação deve ganhar protagonismo: encontrar formas de proteção inclusivas, que considerem diferentes graus de risco e que permitam uma resposta ajustada à realidade de cada cliente.

Modelos mais flexíveis, como produtos focados em hospitalização, soluções mais acessíveis, mas capazes de mitigar impactos financeiros relevantes em momentos críticos ou ainda ofertas complementares para quem já beneficia de outros subsistemas de saúde. O objetivo deve ser claro: alargar o acesso à proteção, garantindo que mais pessoas têm uma rede de segurança efetiva.

Paralelamente, o envelhecimento da população traz para o centro da discussão a proteção na

reforma. A pressão sobre os sistemas públicos de pensões é crescente, tornando cada vez mais evidente a necessidade de soluções complementares de poupança e rendimento. Aqui, o setor segurador tem um papel determinante, não apenas como fornecedor de produtos, mas como parceiro na literacia financeira e no planeamento de longo prazo.

Mais do que responder a um desafio demográfico, o setor segurador tem hoje a oportunidade de se posicionar como parte da solução. Isso exige criatividade, capacidade de adaptação e, sobretudo, uma visão centrada nas pessoas. O envelhecimento não é apenas uma inevitabilidade estatística: é uma transformação estrutural da sociedade. E, como todas as grandes transformações, distingue os setores que reagem daqueles que lideram.



**Maria Isabel Semião**  
Administradora executiva  
da BPI Vida e Pensões

O impacto dos avanços na medicina no prolongamento da esperança média de vida é uma das maiores conquistas da humanidade nas últimas décadas. Vivemos mais e o nosso estio de vida é, hoje em dia, menos determinado pela nossa idade cronológica do que era no tempo dos nossos avós, o que nos abre caminhos com possibilidades que eram menos óbvias noutros tempos.

A tecnologia, a capacidade de tratamento de dados e a medicina preventiva permitem uma gestão mais eficiente do risco para as seguradoras e uma relação mais próxima com o cliente ao longo do ciclo de vida. A crescente consciencialização dos riscos associados à longevidade favorece a procura de soluções de poupança para a reforma, seguros de saúde complementares, produtos de rendimento vitalício e coberturas para dependência. A inovação em produtos flexíveis, combinando proteção, poupança e serviços de prevenção em saúde, pode gerar valor acrescentado e diferenciação competitiva. São oportunidades que a atividade seguradora tem de saber aproveitar, capitalizando sobre o conhecimento que

detém da realidade dos seus clientes.

As seguradoras terão, assim que preparar o seu capital para acompanhar os seus clientes durante mais tempo. Terão ainda de assegurar a construção de propostas de valor transparentes e adequadas. Se bem gerida, a transição demográfica pode reforçar o papel do seguro de vida como pilar essencial de proteção financeira e social num mundo mais envelhecido.



**Ricardo Sánchez Pato**  
Diretor-geral da MetLife Iberia.

O envelhecimento da população e o aumento da longevidade representam um dos principais desafios estruturais da sociedade e um motor relevante de transformação do setor segurador. Vivermos mais é uma conquista, mas exige repensar, de forma responsável, como apoiar as pessoas ao longo das diferentes fases da vida, particularmente após o período ativo.

Diversos estudos indicam que existem desafios importantes em matéria de proteção, num contexto em que os sistemas públicos enfrentam limitações crescentes para responder às necessidades de saúde e de apoio à dependência. Esta realidade pode gerar uma pressão adicional sobre as famílias e sobre a segurança financeira das pessoas com mais de 65 anos, muitas vezes afetadas por doenças crónicas ou situações de dependência.

Neste enquadramento, seguradoras como a MetLife procuram contribuir de forma complementar, desenvolvendo soluções de proteção financeira e serviços associados que apoiam as pessoas na antecipação de riscos, na promoção do envelhecimento ativo e na preservação da autonomia e da qualidade de vida, em articulação com outros agentes do sistema.

A longevidade será um tema central nas próximas décadas. O setor segurador tem a oportunidade de continuar a adaptar as suas respostas às novas realidades demográficas e sociais, acompanhando as pessoas ao longo do seu percurso de vida com uma visão de longo prazo.



**Afonso Themudo Barata**  
CEO  
da Mudum Seguros

O envelhecimento da população portuguesa é, efetivamente, uma das transformações estruturais mais relevantes para o setor segurador, traz-nos desafios exigentes, mas também oportunidades significativas.

O aumento da longevidade, combinado com a redução da população ativa, intensifica a pressão sobre os sistemas de saúde e de proteção na reforma, criando um desequilíbrio que se traduz em custos mais elevados com cuidados de saúde, maior procura por acompanhamento continuado e numa exigência crescente de soluções de rendimento na reforma, ou seja, que garantam estabilidade financeira na vida pós-ativa.

Este contexto coloca desafios acrescidos à sustentabilidade dos modelos tradicionais, tornando mais complexas a previsibilidade e a gestão do risco, num contexto económico e social de grande incerteza. Em simultâneo, esta evolução demográfica reforça o papel do setor segurador enquanto parceiro essencial no planeamento de longo prazo.

À medida que aumenta a necessidade de proteção, cresce também a procura por soluções mais flexíveis, personalizadas e orientadas para o bem-estar nas áreas da saúde, da poupança e da reforma. O foco também está cada vez mais na antecipação, e não apenas na resposta ao risco, mais do que reagir o setor tem hoje a responsabilidade de antecipar necessidades, simplificar decisões e apoiar os clientes ao longo de todo o seu ciclo de vida. Este enquadramento deve ser encarado como um incentivo à inovação e ao reforço da proximidade com o cliente.

O desafio não é apenas dar respostas, mas também simplificar escolhas e contribuir ativamente para uma sociedade mais resiliente, sustentável e preparada para o futuro.



**João Pedro Borges**  
Presidente  
da CA Seguros

A evolução demográfica e o envelhecimento da população colocam desafios estruturais ao setor segurador em Portugal, mas também abrem espaço a novas oportunidades de criação de valor. O aumento da esperança média de vida, a maior pressão sobre os sistemas de saúde e a necessidade de reforçar a proteção na reforma tornam cada vez mais relevante o papel das seguradoras na oferta de soluções complementares, capazes de responder a necessidades de saúde, dependência e rendimento ao longo da vida.

Neste contexto, o setor tem a oportunidade de desenvolver produtos mais simples, flexíveis e personalizados, apoiados por tecnologia, análise de dados e uma relação mais próxima com os Clientes. A capacidade de combinar inovação com confiança, eficiência com simplicidade e digitalização com proximidade será determinante para responder às novas exigências de uma sociedade mais envelhecida.

Na CA Seguros, acreditamos que este é um caminho que deve ser feito com responsabilidade, sustentabilidade e foco nas pessoas. É esse compromisso que orienta a nossa atuação e que reforça o nosso contributo para uma proteção mais robusta das famílias e para o desenvolvimento sustentável do setor segurador em Portugal.



**Helena Minhava**  
Chief Commercial Officer  
da Aon

Num contexto de incerteza geopolítica, pressão inflacionista e de intensificação tecnológica, a gestão do curto prazo tende a dominar a agenda das organizações. No entanto, alguns dos riscos mais estruturais para a economia portuguesa e europeia não estão na conjuntura, mas na de-

mografia. Portugal é hoje um dos países mais envelhecidos da Europa, com impacto direto na sustentabilidade dos sistemas de saúde, na proteção social, na produtividade e na forma como as organizações encaram a proteção dos seus colaboradores e a preparação para a reforma. O envelhecimento não é um fenómeno novo, mas obriga a abordagens mais estratégicas e integradas à gestão do risco.

O aumento da esperança média de vida representa um ganho social relevante, mas traz novos desafios: maior prevalência de doenças crónicas, pressão crescente sobre o sistema público de saúde e dificuldades no acesso a cuidados de qualidade. Neste contexto, a saúde assume um papel central na agenda empresarial, deixando de ser apenas um benefício para passar a ser um fator crítico de sustentabilidade organizacional, com impacto direto na produtividade, na atração e retenção de talento e na estabilidade financeira das empresas. Em paralelo, a questão da reforma ganha nova relevância.

Apesar dos desafios, este contexto abre também oportunidades. Organizações que adotem uma visão integrada do risco — articulando saúde, benefícios e proteção financeira — estarão melhor preparadas para tomar decisões informadas e sustentáveis. Num ambiente exigente e em constante mudança, encarar a demografia como um tema estratégico é já um imperativo para a resiliência e criação de valor a longo prazo. É neste equilíbrio entre visão de longo prazo, rigor analítico e capacidade de adaptação que se constroem melhores decisões, num mundo cada vez mais incerto.



**Bruno Valentim**  
Insurance Director  
da NTT DATA Portugal

O envelhecimento da população não é apenas uma tendência demográfica; é um desafio relevante para o setor segurador, trazendo riscos, mas também potencial de reinvenção. Do lado dos riscos, a maior longevidade desafia os modelos tradicionais de vida e pensões: viver mais tempo implica assegurar despesas por mais tempo, exigindo novos modelos de risco

e investimento. Na saúde, o aumento da incidência de doenças crónicas traduz-se numa pressão contínua sobre custos e sinistralidade, mantendo-se o desafio de garantir proteção acessível e inclusiva. No entanto, este tema não pode ser tratado apenas do lado da oferta. É essencial reforçar a literacia financeira e digital da população, promovendo decisões mais informadas ao longo da vida. Preparar a reforma atempadamente e investir na prevenção e na saúde desde cedo reduz impactos futuros. Aqui reside também uma oportunidade para as seguradoras: ao sensibilizar e incentivar comportamentos proativos, não só cumprem um papel social, como alargam a base de clientes e captam novos fluxos de poupança. Estamos assim a passar de um seguro que reage ao risco para um modelo mais preventivo, não dependente de incidentes ou catástrofes. As seguradoras podem assim passar de “pagador” para “cuidador”, com soluções personalizadas que combinam proteção, poupança e flexibilidade. A tecnologia terá aqui um papel central, não apenas na antecipação de riscos, mas também na criação de experiências mais próximas, personalizadas e contínuas ao longo da vida do cliente. O verdadeiro desafio está em converter maior longevidade em mais anos vividos com qualidade. Quem o fizer de forma consistente estará melhor posicionado para liderar o futuro do setor.



**Paula Casa Nova**  
General Manager Portugal, Group Chief Brand,  
Communication and Sustainability Officer  
Da Europ Assistance

O envelhecimento demográfico em Portugal e na Europa constitui um desafio estrutural para o setor segurador. O aumento da longevidade, associado a uma maior prevalência de doenças crónicas e situações de dependência, intensifica a pressão sobre os sistemas de saúde e de proteção social. Este contexto torna evidente a necessidade de soluções mais sustentáveis e de maior literacia financeira, que permitam às pessoas preparar melhor a sua reforma e gerir os riscos ao longo do ciclo de vida

# O JORNAL ECONÓMICO TEM MAIS UMA FORMA DE CHEGAR ATÉ SI

Agora também pode  
receber a sua assinatura  
num ponto de venda  
à sua escolha

Sabja mais  
aqui



Escolha como quer receber a sua assinatura:  
num ponto de venda ou em sua casa

Assine em [leitor.jornaleconomico.pt/assinaturas/produtos](http://leitor.jornaleconomico.pt/assinaturas/produtos)  
ou ligue 217 655 300

Mais informações via email [assinaturas@jornaleconomico.pt](mailto:assinaturas@jornaleconomico.pt)

Para a Europ Assistance, este cenário representa não apenas riscos, mas também uma oportunidade clara de evolução. Mais do que responder a eventos pontuais, é essencial acompanhar as pessoas de forma contínua, com soluções integradas que combinem prevenção, assistência e apoio personalizado. A saúde, os cuidados domiciliários e o apoio à autonomia assumem um papel central na resposta às necessidades de uma população cada vez mais envelhecida e exigente.

Neste enquadramento, reforçamos o nosso posicionamento como parceiro de vida, contribuindo para um envelhecimento mais saudável e para uma proteção mais abrangente e sustentável a longo prazo. A aposta na tecnologia e na utilização inteligente de dados permite antecipar necessidades, personalizar respostas e ganhar eficiência, sem abdicar de uma relação de proximidade e confiança. Assim, o setor segurador pode desempenhar um papel cada vez mais ativo na construção de uma sociedade mais resiliente e preparada para os desafios demográficos do futuro.



**Eliseo Gómez Alvarez**  
Chief Sales & Marketing Officer  
do Grupo Future Healthcare

O envelhecimento da população é, provavelmente, o maior desafio estrutural que o setor terá de enfrentar nas próximas décadas. O aumento da longevidade, aliado à maior incidência de doenças crónicas e à subida contínua dos custos médicos, está a colocar uma pressão crescente sobre modelos que continuam, em grande medida, centrados na resposta à doença, e não na sua antecipação.

Mas este desafio traz também uma oportunidade clara de transformação. A proteção na reforma deixará de poder ser pensada apenas em termos financeiros e passará, inevitavelmente, a integrar a dimensão da saúde. Não se trata apenas de pagar cuidados quando são necessários, mas de acompanhar as pessoas ao longo da vida, ajudando-as a viver mais e melhor. Neste contexto, a prevenção ganha um papel central. Promover estilos de vida saudáveis, an-

teciar riscos e intervir mais cedo não só melhora a qualidade de vida dos segurados, como contribui diretamente para a sustentabilidade do sistema. Este é um ponto crítico: sem uma aposta consistente na prevenção, será difícil responder de forma equilibrada ao impacto do envelhecimento.

Paralelamente, estamos a assistir a uma mudança clara nas expectativas dos consumidores. As pessoas procuram soluções mais simples, acessíveis e personalizadas, com uma experiência cada vez mais digital, mas que continua a valorizar a proximidade e o contacto humano. Esta combinação está a acelerar a necessidade de modelos mais flexíveis e verdadeiramente centrados no cliente.

A resposta do setor passará, em grande medida, pela capacidade de evoluir de uma lógica reativa para modelos preditivos. O uso inteligente de dados e tecnologia permite antecipar necessidades, personalizar intervenções e gerir o risco de forma mais eficiente, criando valor simultaneamente para o cliente e para o sistema. A saúde digital terá aqui um papel determinante, não como fim em si mesma, mas como facilitador de uma abordagem mais próxima, contínua e integrada. No final, mais do que responder ao envelhecimento, o verdadeiro desafio será construir modelos que acompanhem as pessoas ao longo de toda a sua vida, com mais prevenção, mais proximidade e maior capacidade de gerar resultados sustentáveis para todos.



**Luís Sousa,**  
Placement leader  
da Marsh Portugal

A evolução demográfica e o envelhecimento da população traduzem-se, para o setor segurador em específico, em crescentes desafios, mas também num conjunto alargado de oportunidades de evolução e adaptação, sobretudo no que diz respeito aos ramos de saúde e da proteção na reforma. Naqueles que são para muitos considerados como os principais riscos, encontramos, no topo das preocupações dos responsáveis das organizações, o aumento significativo do custo com sinistros em seguros de saúde e

cuidados de longa duração e a correspondente pressão nos prémios e margens técnicas.

Nos ramos de vida e pensões, face a uma expectativa de maior longevidade da população e a uma maior probabilidade de prevalência de doenças crónicas, poderá haver também a necessidade de revisão das provisões técnicas.

Por outro lado, surgem oportunidades comerciais e de inovação importantes. A procura por soluções de saúde integradas e personalizadas tem vindo a crescer, sobretudo no que respeita a seguros que combinam coberturas clínicas com gestão de doenças crónicas, programas de prevenção e de medicina online. No segmento de proteção na reforma, existe espaço para, entre outros, produtos flexíveis ou soluções híbridas que respondam à volatilidade dos ativos, a rendas vitalícias ou até mesmo complementos para cuidados de longa duração. Há também uma oportunidade enorme para produtos de prevenção que poderão mitigar a sinistralidade de a longo prazo (programas de bem-estar, incentivos à gestão de doenças, serviços de coordenação de cuidados). Do ponto de vista de investimento, poder-se-á pensar nas carteiras de ativos que podem ser adaptadas para corresponder a fluxos de pagamentos mais longos e menos voláteis associados, por um lado, a rendas e passivos de pensões e, por outro, criando produtos de investimento específicos para investidores institucionais e privados. O envelhecimento demográfico, pese embora a pressão acrescida que impõe aos modelos tradicionais cria, simultaneamente e para as organizações que tiverem capacidade de gerir estes temas de uma forma estratégica, um mercado cada vez mais estável e aberto a soluções inovadoras em saúde, habitação, serviços financeiros, tecnologia e reforma — quem se antecipar e adaptar pode transformar o desafio demográfico numa vantagem competitiva e ajudar na preparação daquela que, a médio e longo prazo, parece ser reforma cada vez mais incerta.

## Fórum



**Sandra Calejo**

Director de Employee Benefits Product Offering & Insurance Negotiation da MDS

A evolução demográfica e o envelhecimento da população estão na origem de dois desafios de fundo para o setor segurador que partilham a mesma causa, mas exigem respostas diferentes: a saúde e a proteção na reforma.

Na saúde, o impacto da longevidade vai muito além do aumento da utilização de cuidados médicos. O ponto crítico está no crescimento das situações de dependência e na necessidade de cuidados continuados e de longa duração. A inexistência de uma resposta consistente em soluções de long term care constitui uma das maiores fragilidades atuais e um risco social e económico com impactos diretos para famílias, empresas e para a sustentabilidade da proteção social. Para o setor segurador, adiar esta resposta não é neutro: significa aceitar uma falha na proteção associada à longevidade e transferir o risco para os agregados familiares e para o sistema público. Desenvolver soluções de long term care é, por isso, não apenas uma oportunidade de mercado, mas uma responsabilidade estratégica.

Na proteção na reforma, o desafio é igualmente profundo. Carreiras contributivas mais fragmentadas, maior esperança de vida e a pressão sobre os sistemas públicos tornam inevitável o reforço da poupança complementar. Para além do desenho de soluções adequadas, o setor segurador deve assumir um papel ativo na promoção da literacia financeira, ajudando cidadãos e empresas a planear de forma informada e atempada a sua proteção futura. Sem este investimento em antecipação, o risco de decisões tardias ou inadequadas aumentará.

Num contexto de envelhecimento acelerado, o verdadeiro teste não estará apenas na adaptação de produtos, mas na resposta às novas vulnerabilidades associadas à longevidade. A dependência em saúde e a preparação da reforma tornar-se-ão linhas de fratura claras: entre antecipar ou reagir tarde, entre estruturar soluções ou transferir o risco para famílias e sistemas públicos. As escolhas fei-

tas hoje irão definir aquilo que o setor segurador escolhe representar na sociedade nas próximas décadas.



**Ana Teixeira**

Cofundadora e CEO da Mudey

As alterações demográficas, evidenciadas pelo envelhecimento da população, colocam uma pressão crescente sobre os sistemas de proteção e evidenciam um dos maiores desafios da sociedade: o alargamento do protection gap na reforma. O risco não está apenas na longevidade, mas na insuficiente preparação financeira para um período cada vez mais longo após a vida ativa. Esta realidade representa, no entanto, uma oportunidade clara para o setor segurador assumir um papel fundamental, alinhado com o seu propósito, na antecipação do risco e no apoio ao planeamento de longo prazo. Para isso, será essencial que os diferentes intervenientes de mercado assumam um papel bem definido, atuando entre si de forma concertada, com uma abordagem assente na capacidade de identificar necessidades futuras e agir atempadamente.

A integração aberta de dados entre todos os agentes da previdência é um facilitador crítico, pois torna possível uma atuação mais coordenada e eficaz. Sem uma partilha real de dados entre seguradoras e mediadores, o protection gap tenderá a perpetuar-se como consequência direta da fragmentação e da falta de articulação no setor. Através da utilização de dados, da sua partilha eficiente e da sua transformação em informação clara e acionável, será possível reduzir o distanciamento e aproximar o cliente das decisões que precisa de tomar.

Ferramentas digitais que permitam uma visão consolidada e atualizada da situação financeira, nomeadamente no que respeita à reforma, serão também determinantes para aumentar o envolvimento, captar as gerações mais jovens e capacitar a população ativa para comportamentos mais proativos. A redução do protection gap dependerá cada vez mais da integração tecnológica em todo o ecossistema, capaz de transformar informação em ação e intenção em decisão.



**Marisa Correia**

Diretora Atuarial da PRÉVOIR

A evolução demográfica coloca o setor segurador perante um desafio estrutural: proteger eficazmente uma população que envelhece rapidamente. A pressão crescente sobre o SNS e a incerteza das pensões públicas tornam a saúde e a reforma os domínios mais afetados. A combinação de maior longevidade, baixa natalidade e aumento das doenças crónicas eleva a frequência e o custo dos cuidados médicos, obrigando as seguradoras a rever prémios, segmentação e modelos de negócio.

Na saúde, o aumento das doenças crónicas e da utilização dos serviços gera sinistros mais caros e frequentes. Para responder, o setor deve apostar em programas de acompanhamento contínuo, telemedicina, bem-estar e parcerias com prestadores, transformando o seguro num verdadeiro ecossistema de cuidados que melhora resultados clínicos e controla custos.

Na reforma, o problema é a insuficiência de poupança face ao aumento da longevidade. Muitos chegam ao fim da vida ativa sem reservas para financiar décadas de pós-trabalho. As seguradoras têm aqui um papel central ao criar produtos simples, flexíveis e transparentes, incluindo soluções híbridas com conversão em renda, que ajudem as famílias a planear o futuro. A dependência é outra realidade crescente, com forte impacto emocional e financeiro. Produtos específicos e serviços de apoio ao cuidador podem aliviar este fardo e devolver segurança e qualidade de vida às famílias.

O setor segurador encontra-se num ponto decisivo: reforçar a resiliência técnica e inovar na oferta. A demografia deixa de ser apenas um risco e torna-se um motor estratégico de transformação.



**Gonçalo Baptista**

Diretor-geral  
da Innovarisk



**Nadine Accaoui**

Country Manager Allianz Trade  
em Portugal

Temos mais tendência a olhar para os desafios da longevidade e menos para as oportunidades. Para quem como nós, trabalha o segmento do luxo, a longevidade é uma oportunidade imensa, pois cria um segmento particularmente relevante: consumidores seniores, frequentemente pertencentes às faixas de maior rendimento, que continuam ativos, curiosos e disponíveis para investir em experiências e produtos de elevada qualidade.

Ao contrário de gerações anteriores, o envelhecimento já não está necessariamente associado a retração ou perda de interesse pelo consumo. Pelo contrário, muitos destes consumidores valorizam ainda mais o tempo, o conforto e o prazer. Viajar, investir em bem-estar, adquirir produtos personalizados, desfrutar de experiências culturais, investir no colecionismo, seja arte, automóveis ou outros, tornam-se prioridades. O luxo deixa de ser apenas um símbolo de status e passa a ser uma ferramenta de qualidade de vida.

Se atinjo uma autonomia financeira considerável aos 50 anos, mas acho que aos 60 vou estar envelhecido, sem energia para desfrutar das coisas boas da vida, então talvez a predisposição para investir em arte, em carros ou outros artigos, não seja a maior. Porém, nas últimas décadas, o paradigma mudou. Os novos "jovens" com 70 ou mais anos continuam ativos, interessados, com vontade de viver e de experienciar. Podem ainda ter décadas de consumo ativo pela frente, o que aumenta o retorno potencial de relações duradouras e fidelizadas. É uma oportunidade imensa de potenciais clientes por várias décadas, mas também um desafio a sua fidelização para alcançar esse objetivo. É que, apesar de mais ativos, não espere o cliente radical que lhe vai cair de paradas.

Tensões geopolíticas, pressões inflacionistas, fenómenos ambientais e o aumento das insolvências tornaram-se recorrentes no atual "Novo Normal". A incerteza é hoje um fator decisivo na tomada de decisão empresarial e representa um dos principais desafios ao planeamento estratégico de médio e longo prazo. Num contexto marcado por crescimento moderado, inflação persistente e níveis elevados de risco, a satisfação dos clientes depende cada vez mais do acesso atempado à informação, da agilidade e da capacidade de antecipar a mudança. Mais do que nunca, as empresas precisam de estar próximas do mercado e de contar com um parceiro estratégico que apoie uma tomada de decisão confiante neste ambiente em constante evolução.

Na Allianz Trade, assumimos esse papel, mais do que um prestador de seguros, posicionamos-nos como um parceiro de informação e decisão. Apoiamos os nossos clientes com respostas ágeis, informação clara e aconselhamento especializado para ajudá-los a gerir o risco, otimizar recursos e avançar com confiança, mesmo em contextos mais exigentes.

Este posicionamento assenta na combinação entre escala e conhecimento especializado: uma base de dados global com mais de 80 milhões de empresas que permite a monitorização contínua do risco, aliada a conhecimento local, análise setorial e uma perspectiva macroeconómica global. Adicionalmente, a nossa abordagem multiproduto e multicanal permite-nos apoiar riscos emergentes, novas formas de trabalhar e responder às necessidades de diferentes setores, dimensões de empresas e geografias.

Apoiada na solidez financeira do Grupo Allianz e no seu rating AA, a Allianz Trade apresenta um compromisso claro: transformar a incerteza em decisões informadas e apoiar melhores escolhas empresariais que ajudem as empresas a crescer com confiança.



# Diretório



Nas páginas que se seguem, fique a conhecer as principais firmas de Auditoria e Revisão Oficial de Contas em Portugal, numa listagem não-exaustiva preparada pelo Jornal Económico.



# Viver mais anos exige um novo modelo de proteção



Nunca vivemos tantos anos como hoje. E, paradoxalmente, nunca foi tão incerto garantir proteção ao longo de toda a vida. Viver mais expõe uma fragilidade estrutural: o atual modelo de proteção em saúde não foi desenhado para acompanhar a longevidade.

É precisamente este contexto que torna inevitável repensar o papel do setor segurador. Num momento em que este atravessa uma profunda transformação, marcada pela digitalização e pelo crescente papel da inteligência artificial, importa lembrar que a **inovação não se esgota na tecnologia**.

O envelhecimento da população e a crescente pressão sobre os sistemas de saúde exigem uma reflexão sobre o atual modelo de proteção. A longevidade é hoje uma das maiores conquistas da nossa sociedade, mas também um dos seus maiores desafios.

É neste ponto que o modelo segurador atual é posto à prova: baseado na seleção de risco, acaba por excluir as pessoas que, com o avançar da idade, mais necessitam de cuidados, numa socie-

dade em que vivemos cada vez mais anos e mais expostos à doença.

A realidade é que continuam a existir poucas soluções verdadeiramente capazes de responder a este desafio de forma integrada e não apenas em Portugal.

É aqui que abordagens alternativas ganham relevância.

**Na MGEN, acreditamos que a saúde deve ser entendida como um direito e não como um privilégio. O nosso modelo mutualista, intrínseco à nossa identidade,** garante acesso a seguros de saúde sem exclusões por idade, historial clínico, condições pré-existentes ou doenças graves.

Esta visão inclusiva e sustentável, concretiza-se na forma como olhamos para a proteção em saúde ao longo de toda a vida, porque a longevidade não começa apenas aos 50 anos. E se é verdade que ainda são poucas as respostas verdadeiramente estruturadas ao nível da prevenção, é também verdade que cada passo nesse sentido contribui para um modelo mais

preparado para o futuro.

Temos vindo a desenvolver soluções que alargam o horizonte de proteção, como a disponibilização gratuita do serviço de criopreservação de células estaminais dos bebés MGEN, assegurando, logo desde o início, o acesso a opções com impacto na qualidade de vida e até na cura.

Em situações de urgência seguidas de internamento, eliminámos, em parceria com grupos hospitalares como a CUF e os Lusíadas, a exigência de caução, removendo uma barreira de acesso num momento particularmente sensível. Num setor como este, inovar é também ter a capacidade de questionar práticas instaladas, desafiar o status quo e eliminar obstáculos ao cuidado, garantindo que o acesso não se torna uma preocupação adicional quando ele é mais necessário.

Os desafios que enfrentamos são complexos, exigem uma visão de longo prazo e uma forte articulação entre todos, seguradoras, prestadores de saúde, Estado e restantes agentes do sistema de saúde para repensar o modelo. Só através desta cooperação será possível responder de forma eficaz às novas necessidades de uma população mais envelhecida e com expectativas crescentes. Acreditamos que o futuro dos seguros passa por encontrar o equilíbrio entre inovação e responsabilidade social. Na MGEN, é essa a nossa missão: contribuir para um modelo de saúde mais justo, mais inclusivo e mais humano. Um sistema de saúde que exclui não é sustentável e inovar, hoje em dia, também é garantir que ninguém fica para trás.

[www.mgen.pt](http://www.mgen.pt)

# Mútua dos Pescadores, cooperativa de utentes de seguros

A Mútua dos Pescadores é a primeira cooperativa de utentes de seguros portuguesa. Nasceu como Mútua dos pescadores, consolidou-se como seguradora do mar, e tem hoje soluções de proteção para todas as pessoas e seus bens, suas habitações e condomínios, e ainda para as empresas, em todas as atividades económicas. Disponibiliza, igualmente, soluções para associações, entidades do setor público e do setor cooperativo e social, procurando ser um porto seguro para todos.

O seu profissionalismo e humanismo têm-lhe garantido a fidelização de antigos e novos utentes, e o reconhecimento dos seus pares e das entidades com quem se relaciona.

De Norte a Sul, no Continente e Ilhas conta com uma rede de balcões e colaboradores ao longo da costa, estando atenta às necessidades das pessoas e comunidades onde intervém. A identidade solidária continua a ser o maior garante do futuro desta Cooperativa de Utentes de Seguros e a

certeza de que continuará a cumprir a sua missão de proteger, e estar próxima dos setores de atividade e das pessoas que serve.

A Mútua dos Pescadores é exemplo de que o modelo cooperativo, na atividade seguradora, é sustentável e responde eficazmente às necessidades dos utentes.

[www.mutuapescadores.pt](http://www.mutuapescadores.pt)

Mútua dos Pescadores – Mútua de Seguros, C.R.L

Sede Lisboa: Avenida Santos Dumont, Edifício Mútua n.º 57, 6º, 7º e 8º, 1050-202 Lisboa | Telef: 213 936 300 (chamada fixa nacional) | [geral@mutuapescadores.pt](mailto:geral@mutuapescadores.pt)



Mútua dos Pescadores,  
*1.ª cooperativa de utentes de seguros portuguesa.*

Seguros há mais de 80 anos!

[www.mutuapescadores.pt](http://www.mutuapescadores.pt) | [geral@mutuapescadores.pt](mailto:geral@mutuapescadores.pt)

© Fotografia de João Costa



## 30 anos a segurar o futuro



**+ de 1.400**  
mediadores em todo o país

**61 colaboradores**  
PRÉVOIR Portugal

**37,8 M€**  
**(+24% vs 2024)**  
Volume de negócios  
em 2025

**+ 10%**  
**Apólice em carteira**  
em 2025

Na PRÉVOIR, a proximidade define a nossa essência: é o pilar que sustenta a confiança de quem nos escolhe. Com 115 anos de história em França e a celebrar 30 anos em Portugal, assinalamos três décadas dedicadas a segurar pessoas, a antecipar o futuro e a acompanhar gerações.

Este percurso é fruto de um compromisso inabalável: apoiar cada cliente através de soluções personalizadas, humanas e desenhadas para a realidade de cada vida.

A nossa especialização em seguros de pessoas consolida-se numa oferta sólida e abrangente, que inclui previdência, vida crédito habitação, poupança, reforma, acidentes pessoais e saúde. Os 30 anos trazem, também, uma ambição: fazer evoluir a nossa oferta e reforçar o nosso posicionamento, consolidando as bases que sustentam a PRÉVOIR em Portugal.

Estas soluções, adaptadas a cada perfil e fase da vida, permitem que todos — famílias,

colaboradores, reformados ou empresários — planeiem o amanhã com serenidade, assumindo um papel ativo na sua proteção financeira e bem-estar. Celebrar 30 anos é renovar a promessa de estar presente quando mais importa! Este sucesso é partilhado com uma rede de mediação de excelência, composta por mais de 1.400 mediadores que, em todo o país, personificam os valores que nos guiam desde o primeiro dia: a responsabilidade, a performance, a agilidade e a inovação.

Porto: (+351) 800 203 646 | (+351) 226 051 470 | Rua Júlio Dinis, 826 2º-3º, 4050-322 Porto | prevoir@prevoir.pt

[www.prevoir.pt](http://www.prevoir.pt)

**30**  
ANOS

**PRÉVOIR**  
Assureur Solutions Vie

**NOVA VERSÃO**

Consulta de saldos  
financeiros em tempo  
real.

**SEMPRE POR PERTO**

+ DE 1400 MEDIADORES  
EM PORTUGAL

**SEMPRE CONSIGO**

TUDO SOBRE OS SEUS  
SEGUROS, NUM SÓ LUGAR



[prevoir.pt](http://prevoir.pt)



PRÉVOIR-VIE GROUPE PRÉVOIR S.A. (Sucursal em Portugal)  
Sede: Rua Júlio Dinis, 826 2º e 3º 4050-322 Porto  
Pessoa Coletiva n.º 980 132 657 | CRC Porto - 2ª Secção n.º 23  
Registada na Autoridade de Supervisão de Seguros e Fundos de Pensões (ASF) sob o n.º 1126

**DESCARREGUE  
A NOSSA APP**





## IRS, poupança e reforma: porque os PPR fazem a diferença?



Da esquerda para a direita: Matteo Castelvetti, Presidente; Filomena Santos, Vogal; Alistair Bell, Vogal; Gonçalo Castro Pereira, Vice-Presidente.

**IRS.** Estamos em plena época de entrega da Declaração de IRS, naquele período no qual, ou pagamos ou recebemos. Mas uma coisa é garantida. Se tivéssemos investido num PPR ou pagávamos menos ou recebíamos mais. Até 400€ de poupança ou 800€ no caso de um casal. E a tributação sobre os rendimentos no momento do vencimento será feita à taxa de 8%, em vez dos 28%. Assim é mais agradável poupar.

**Poupar.** Os últimos anos trouxeram algumas boas notícias. No final do ano passado a taxa de poupança das famílias em Portugal situou-se nos 12,1%. O melhor valor dos últimos 22 anos, mas ainda distante de países como a Alemanha ou a França. Todos sabemos os motivos pelos quais é essencial poupar, constituir um fundo que permita fazer face a tempos adversos, concretizar um projeto especial, preparar o futuro dos filhos. E claro, para preparar a reforma.

**A reforma.** O descanso merecido depois de longos anos de trabalho, vai implicar uma considerável perda de rendimentos. Por isso, é essencial termos um complemento de reforma que permita assegurarmos a tão desejada estabilidade financeira. E qual a melhor forma de constituir um complemento de reforma? Constituir um PPR. O mais cedo possível. Poupa-se no IRS, a tributação sobre os rendimentos é reduzida e dispomos de um leque alargado de soluções adequadas ao nosso perfil de investidor.

**GamaLife. Conte connosco para preparar a sua reforma.**

Lisboa: Av. Columbano Bordalo Pinheiro, 75 - 11º piso  
1070-061 Lisboa Portugal | <https://www.gamalife.pt/>



## Da eficiência à empatia: o papel da inteligência artificial nos seguros



Marco Navega |  
Chief Technology and  
Operations Officer,  
Zurich Portugal

Com a inteligência artificial em todo o lado, as organizações passam a criar valor não só com tecnologia, mas ao combinar dados, pessoas e contexto. No setor segurador, esta mudança é estrutural: não estamos apenas a modernizar processos, estamos a redefinir a forma como criamos valor, tomamos decisões e assumimos responsabilidade num mundo mais volátil e interdependente.

A tecnologia tem vindo a elevar os padrões de eficiência, rapidez e precisão. No entanto, a verdadeira transformação não acontece quando implementamos casos de uso isolados de IA, mas quando a inteligência disponível nos modelos se torna acessível, compreensível e acionável por todos os colaboradores. A verdadeira disrupção ocorre quando a organização aprende a escalar a inteligência - não apenas a tecnologia - capacitando as pessoas para pensarem, decidirem e criarem com maior alcance.

Na Zurich, encaramos este movimento como uma responsabilidade coletiva: não deixar ninguém

para trás. A próxima fase da transformação passa por aumentar capacidades individuais, permitindo que cada colaborador utilize e personalize a inteligência disponível, incluindo através da criação dos seus próprios agentes. Não se trata de centralizar conhecimento, mas de o distribuir; não de reduzir o papel humano, mas de o ampliar de forma intencional e sustentável. Num setor cuja razão de existir é acompanhar clientes nos momentos mais críticos das suas vidas, modernizamos para nos tornarmos mais capazes e também mais próximos.

A tecnologia permite-nos antecipar e responder melhor, a empatia permite-nos fazê-lo com humanidade.

Na Zurich, estarmos sempre presentes, quando e onde for necessário, para proporcionar segurança aos nossos clientes. E num futuro moldado por inteligência aumentada, a questão que se impõe é inevitável: estaremos a usar essa inteligência apenas para fazer mais... ou para estar verdadeiramente mais presentes?

Telef: (+351) 213 816 780 | WhatsApp: (+351) 936 869 078  
Morada: R. Barata Salgueiro 41, 1269-058 Lisboa  
[geral@zurich.com](mailto:geral@zurich.com) | [www.zurich.com.pt/](http://www.zurich.com.pt/)



Allianz  
Partners

O Grupo Allianz Partners é líder global em assistência e soluções especializadas nas áreas B2B2C, viagens e serviços associados, contando com mais de 70 anos de história e presença em mais de 75 países.

Em Portugal, onde assinala 30 anos de atividade, a Allianz Partners Portugal afirma-se como uma referência no setor, sustentada por um crescimento consistente e por uma forte proximidade aos parceiros e clientes.

Especialista em assistência e seguros de viagem, a empresa tem vindo a consolidar uma oferta diferenciadora, assente na qualidade do serviço, na eficiência operacional e na capacidade de resposta em contextos críticos, garantindo apoio ao segurado em qualquer parte do mundo.

O ano de 2026 ficou também marcado pela mudança para um novo escritório, resultado do crescimento e da afirmação da empresa no mercado nacional, mas igualmente um motor da sua ambição. Este novo espaço reflete a aposta num modelo de trabalho mais colaborativo, inovador e alinhado com os desafios futuros.

Fortemente orientada para a satisfação do cliente, a Allianz Partners Portugal continua focada em redefinir serviços e coberturas de assistência e seguros, investindo em soluções inovadoras e digitalmente avançadas.

A sua presença sólida nos setores automóvel, segurador, bancário e de retalho reforça o posicionamento enquanto parceiro de referência no mercado português.

#### EQUIPA



**Miguel Mello do Rego**  
Managing  
Director



**Helena Sequeira**  
Diretora de  
Recursos  
Humanos



**Marco Ventura**  
Diretor  
Comercial



**Cristina Cruz**  
Diretora  
Financeira

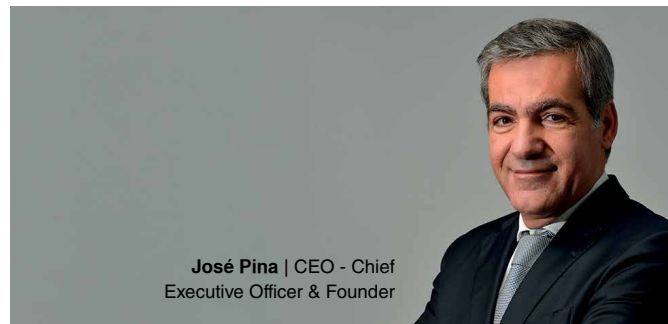


**Dora Pacheco**  
Diretora de  
Operações

**Lisboa:** Rua Miguel Serrano, nº 7, 5º piso - Edifício Miraflores Premium III  
1495-173 Algés. | **Telf:** (+351) 210 014 284 | **comercial.pt@allianz.com**  
**https://www.allianz-partners.com/pt\_PT.html**

**Future**   
healthcare

## Future Healthcare: Um Ecossistema Integrado ao Serviço da Saúde



**José Pina** | CEO - Chief  
Executive Officer & Founder

A evolução do setor da saúde tem vindo a reforçar a importância de modelos capazes de assegurar maior articulação entre os diferentes intervenientes e uma gestão mais integrada da jornada do cliente.

A Future Healthcare desenvolve a sua atividade com base nesse princípio, estruturando um ecossistema que liga clientes, prestadores de serviços médicos e seguradoras. No centro deste modelo está a FHNET, plataforma tecnológica própria que permite a gestão integrada dos fluxos operacionais, financeiros e clínicos. Com uma arquitetura cloud-based, modular e escalável, incorpora mecanismos de automação e inteligência artificial que suportam decisões em tempo real e maior controlo dos processos.

O desenvolvimento de soluções de saúde digital, com foco na prevenção e no acompanhamento contínuo, reforça a proximidade e a acessibilidade ao longo da jornada de saúde.

Com presença em cinco mercados — Portugal, Espanha, Roménia, Equador e México — e mais de 2,2 milhões de clientes sob gestão, a Future Healthcare articula tecnologia, operação e conhecimento especializado num modelo integrado.

A presença no mercado português tem vindo a consolidar-se através de parcerias com entidades de referência, refletindo a crescente procura por soluções que aproximem o acesso à saúde privada. Este percurso é reforçado pela certificação europeia DORA, que assegura elevados padrões de resiliência digital, segurança e continuidade operacional.

Neste contexto, a Future Healthcare continua a contribuir para tornar o acesso à saúde, vida e bem-estar mais simples, eficiente e próximo, através de soluções integradas orientadas para as necessidades dos diferentes intervenientes.

Future Healthcare | Ligamos a Saúde, Preparamos o Futuro

**Morada:** Av. Marechal Craveiro Lopes nº6, Campo Grande, 1700-284 Lisboa  
**Site:** <https://future-health.care/pt/> | **E-mail:** [info@future-health.care](mailto:info@future-health.care) |  
**Telefone:** (+351) 217 818 283  
**LinkedIn:** <https://www.linkedin.com/company/grupofuturehealthcare/>

# Seguros e IA: nos momentos da verdade, a resposta faz a diferença



**Nuno  
Albuquerque  
e Castro**

Partner & Head of  
Insurance da NTT  
DATA Portugal

Nos últimos meses, eventos climáticos extremos voltaram a colocar o setor segurador perante mais um teste: a capacidade de responder com rapidez, consistência e empatia quando os clientes mais precisam. É precisamente aqui, num momento da verdade, que a inteligência artificial generativa evolui da promessa para passar à ação.

Num cenário de tempestade com milhares de sinistros a entrar em poucas horas, a carga de informação administrativa que chega às seguradoras é imensa. Hoje, boa parte deste processo ainda depende de leitura manual de documentação, análise fragmentada de dados e comunicação pouco fluida com o cliente. Com inteligência artificial generativa (GenAI), o fluxo muda por completo. Os documentos são interpretados automaticamente, a informação relevante surge sintetizada em segundos e o gestor de sinistros recebe recomendações claras para decidir. O impacto é imediato: menos tempo a processar, mais tempo a decidir; clientes informados de forma rápida, consistente e transparente.

[pt.nttdata.com](http://pt.nttdata.com)

## Decidir melhor, não apenas mais rápido

Este ganho vai muito além dos sinistros. Na subscrição e decisão de risco, a mudança é estrutural. Passamos de uma lógica de análise manual intensiva para decisão assistida. A GenAI consegue ler grandes volumes de informação e transformá-los em insights acionáveis. Não se trata apenas de automatizar tarefas, mas de libertar capacidade. O underwriter deixa de estar focado em ler dossiês e passa a concentrar-se naquilo que realmente cria valor: decidir melhor. Este é um verdadeiro salto de produtividade, com impacto direto na qualidade da carteira e na velocidade de resposta ao mercado.

## Escalar com proximidade

Na distribuição, o impacto começa a ser visível com o surgimento de assistentes inteligentes a apoiar mediadores no dia a dia, tornando o acesso à informação mais rápido e a interação com o cliente mais relevante. É aqui que a personalização começa finalmente a funcionar. Propostas ajustadas ao perfil de cada cliente, comunicação alinhada com o seu contexto, recomendações em tempo real. Tudo isto à escala. O que antes parecia incompatível torna-se possível: crescer mantendo a proximidade.

## Mais do que tecnologia, uma mudança cultural e de governação

Apesar deste cenário promissor, não podemos simplificar. A adoção de GenAI não é apenas um tema tecnológico. É uma transformação organizacional que exige dados de qualidade, integração com sistemas core e uma revisão profunda de processos e formas de trabalhar. Exige também modelos claros de governação, controlo de risco e responsabilidade. Num setor fortemente regulado como o segurador, a confiança na tecnologia é indissociável da explicabilidade das decisões, da proteção dos dados e do cumprimento dos enquadramentos regulatórios europeus. A GenAI só cria valor sustentável quando é implementada com rigor, transparência e mecanismos de controlo bem definidos.

Para os CEOs, a mensagem é clara. A GenAI deve ser tratada como uma prioridade estratégica de negócio. Exige liderança direta, capacidade de mobilizar a organização e um equilíbrio consciente entre velocidade, controlo e confiança. No final, a questão já não é se esta transformação vai acontecer. É quem estará verdadeiramente preparado para responder melhor quando o próximo momento da verdade chegar.



**COMPAGNIE FRANÇAISE  
D. ASSURANCE POUR LE C.E.  
COFACE, SUCURSAL  
EM PORTUGAL**

Enquanto líder global em gestão de risco de crédito comercial há 80 anos, a Coface ajuda empresas a crescer e a navegar num ambiente incerto e volátil. Independentemente da sua dimensão, localização ou setor, a Coface oferece a 100 000 clientes, em cerca de 200 mercados, uma gama completa de soluções: Seguro de Crédito Comercial, Informação Comercial, Cobrança de Dívidas, Single Risk, Seguro de Caução e Factoring. Todos os dias, a Coface mobiliza a sua experiência única e tecnologia avançada para fazer o comércio acontecer, tanto nos mercados domésticos como de exportação. Em 2025, a Coface empregava cerca de 5 511 pessoas e registou um volume de negócios de aproximadamente 1,84 mil milhões de euros.

Country Manager: **Cláudia Vasconcelos**  
Diretor Informático: **Luís Correia**  
Diretora de Recursos Humanos: **Gema Fernandez**  
Diretora de Marketing e Comunicação: **Aida Sastre**  
Responsável do Departamento de Serviço Técnico Comercial e Apoio ao Cliente: **Sofia Fernandes**  
Responsável do Departamento de Recolha e Análise de Informação: **Sérgio Nunes**  
Responsável do Departamento de Gestão de Clientes: **Elisabete Dias**  
Responsável do Departamento de Análise de Risco: **Marlene Luís**  
Responsável do Departamento de Cobranças e Gestão Documental: **Miguel Godinho**  
Responsável de Indemnização e Assuntos Jurídicos: **Ana Matias**  
Responsável do Departamento Financeiro: **Leonor Cruz**  
Delegação Territorial Sul: **Antonio Aparício**  
Delegação Territorial Norte: **Alberto Baldaque**

☎ (+351) 21 154 54 00  
(chamada para rede fixa nacional)  
📍 Av. José Malhoa, n.º 16-B - 7.º Piso - Fração B1 - Edifício Europa, 1070 - 159 Lisboa  
✉ coface.portugal@coface.com  
🌐 www.coface.pt  
NIPC: 980204208  
Coface: For trade.



**Europ  
Assistance  
Portugal**



**João Horta e Costa**  
Chief Commercial Officer



**Frederico Oom**  
Financial Director



**Paula Casa Nova**  
General Manager Portugal  
Group Chief Brand, Communication and Sustainability Officer



**Raquel Pereira**  
Head of Mobility & Personal Lines  
Operations Portugal



**Paulo Teixeira**  
Head of People



**Ana Cavaco**  
General Counsel & Compliance and Data Protection Officer



**Tiago Cascais**  
Portugal IT & Data Manager



**João Esteves**  
Head of Underwriting,  
Policies & Contracts

**EUROP ASSISTANCE S.A. - SUCURSAL EM PORTUGAL**  
📍 Av. Columbano Bordalo Pinheiro 75, 10.º andar, 1070-061 Lisboa  
☎ (+351) 213 860 003  
🌐 www.europ-assistance.com/pt

**SEGURADORES**

**Azuaga Seguros**

Atrium Saldanha, Praça Duque de Saldanha  
1 - 8.º F a, 1050-094 Lisboa  
Telef: (+351) 211 383 408  
E-mail: info@azuagaseguros.com

**Açoreana Seguros**

**Seguradoras Unidas, S.A.**  
Avenida da Liberdade, 242  
1250-149 Lisboa  
Telef: (+351) 217 984 000 / 707 201 248  
E-mail: acpservicos@acoreana.pt  
Site: www.acoreanaseguros.pt

**ACP Mobilidade - Sociedade de Seguros  
de Assistência, S.A.**

Avenida da República, 62 F - 2.º  
1069-210 Lisboa  
Telef: (+351) 217 991 200  
E-mail: acpservicos@acp.pt  
Site: www.assistencia.acp.pt

**AdvanceCare Gestão  
de Serviços de Saúde, S.A.**

Rua Alfredo Guisado, N.º 8-10.  
1500-030 Lisboa  
Telef: (+351) 213 228 000

**Advance Care**

Torre Oriente, Av. do Colégio Militar 37F  
Pisos 0 e 1, 1500-180 Lisboa  
Telef: (+351) 21 322 8000  
Site: www.advancerecare.pt

**Ageas Portugal - Companhia  
de Seguros, S.A.**

Avenida do Mediterrâneo, 1- Edifício  
AGEAS, Parque das Nações, Apartado  
1953, 1990-156 Lisboa  
Telef: (+351) 213 506 100  
Site: www.ageas.pt

**AEGON Santander**

Av. José Malhoa, n.º 22, 1070-159 Lisboa  
Telef: 211 221 210  
Site: www.aegon-santander.pt

**Aide Asistencia, Seguros  
Y Reaseguros, S.A.**

Av. República, 24 Galeria, Piso 1.º, 2.º e 7.º  
1050-192 Lisboa  
Telef: (+351) 213 816 600  
E-mail: comercial@aide.pt

**AIG Europe, S.A. - Suc. Portugal**

Av. Duque D'Avila, 46 - 4 A  
1050-083 Lisboa  
Telef: (+351) 213 303 360  
E-mail: portugal-geral@aig.com  
Site: www.aig.com.pt

**Allianz Partners**

Avenida do Brasil, n.º 56, 3.º 1700-073 Lisboa  
Telef: (+351) 210 014 284  
Email: comercial.pt@allianz.com  
Site: https://www.allianz-partners.com/  
pt\_PT.html

**Allianz Trade em Portugal**

**Sede:** Av. da Liberdade, 249 6.º piso  
1250-143 Lisboa  
**Delegação Porto:** R. Gonçalo Sampaio,  
329, 3.º, 4150-367 Porto  
**Site:** www.allianz-trade.pt  
*"Allianz Trade é a marca registada utilizada  
para designar uma gama de serviços  
prestados pela COSEC - Companhia de  
Seguro de Créditos, S.A.", por esta "Allianz  
Trade é a marca registada utilizada para  
designar um conjunto de serviços prestados  
pela Euler Hermes."*

**Companhia de Seguros  
Allianz Portugal, S.A.**

Rua Andrade Corvo, 32 1069-014 Lisboa  
Telef: (+351) 213 165 300  
E-mail: info@allianz.pt  
Site: www.allianz.pt

**April Portugal**

Avenida da República, 45 - 4.º esq.  
1050 - 187 Lisboa  
Telef: (+351) 213 433 362  
Site: www.april-portugal.pt

**ARAG - Companhia Internacional de  
Seguros y Reaseguros S.A - Sucursal em  
Portugal**

Rua Julieta Ferrão, 10 - 13.º A  
1600-131 Lisboa  
Telef: (+351) 217 615 320  
E-mail: geral@arag.pt  
Site: www.arag.com

**Asisa**

Avenida da República, n.º 35 - Piso 6,  
1050-186 Lisboa  
Telef: (+351) 211 160 809  
E-mail: geral@asisa.pt | Site: www.asisa.pt

**Atradius Crédito y Caucción, S.A.  
de Seguros y Reaseguros**

Avenida da Liberdade, 245 - 3.º C  
1250-143 Lisboa  
Telef: (+351) 213 190 370  
E-mail: lisboa@creditoycaucion.pt  
Site: www.creditoycaucion.pt

**Axeria Prevoyance, S.A.**

Rua Artilharia 1, 51 Páteo Bagatella,  
Edifício I, 3.º andar  
1250-038 Lisboa  
Telef: (+351) 213 867 381  
E-mail: geral@axeria.pt  
Site: www.axeria-prevoyance.fr/pt

**AWP P&C - Sucursal em Portugal**

Rua Miguel Serrano, n.º 7, 5.º piso - Edifício  
Miraflores Premium III 1495-173 Alge  
Telef: (+351) 210 014 284  
E-mail: comercial.pt@allianz.com  
https://www.allianz-partners.com/pt\_PT.html

**Bankinter Seguros de Vida, S.A. de  
Seguros Y Reaseguros**

Praça Marquês de Pombal, 13, 3.º andar,  
1250-162 Lisboa  
Telef: (+351) 211 158 808  
E-mail: bankintervida\_bksvpt@bankinter.  
com  
Site: www.bksv.bankinter.pt

**BBVA Seguros, S.A. de Seguros Y  
Reaseguros**

Avenida da Liberdade, 222  
1250-148 Lisboa  
Telef: (+351) 213 117 200  
Site: www.bbva.pt

# Innovarisk

## SEGUROS

ESPECIALIZADOS. POR SI.

Fundada em 2013, a Innovarisk é uma empresa independente, de origem portuguesa, a operar enquanto agência de subscrição, exercendo a atividade de Seguradoras estrangeiras em Portugal em áreas especializadas, tanto em Ramos Patrimoniais como de Responsabilidades. Nas Responsabilidades subscreve praticamente tudo o que é Responsabilidade Civil (Exploração, Profissional, Diretores & Administradores) e Ambiental, assim como seguros de Riscos Cibernéticos. Nos Patrimoniais dispõe de soluções para seguros de Arte, de Habitação para o segmento alto, bem como Patrimoniais Empresariais quer sejam Comércio, Serviços ou Indústria. Disponibiliza ainda seguros para outros nichos como, por exemplo, a Perda de Licença de Pilotos. Para além de trabalhar com grandes Seguradoras internacionais, a Innovarisk opera ainda como Coverholder Lloyd's,

o que lhe permite atuar com competências delegadas desse mercado onde operam quase 80 Seguradoras diferentes.

**Diretor Geral**  
Gonçalo Baptista

**Diretor Técnico**  
Ricardo Azevedo

**Diretora de Marketing e Comunicação**

Kathrin Moraes Cabral Schneider

**Diretora de Operações & Finance**  
Filipa Ferreira

### CONTACTOS

☎ (+351) 215 918 370

📍 Av. Duque de Loulé, 106 - 7º e 8º  
1050-093 Lisboa, Portugal

📧 geral@innovarisk.pt  
<https://innovarisk.pt>

🌐 **LinkedIn:** <https://www.linkedin.com/company/innovarisk-lda>

**Instagram:** <https://www.instagram.com/innovarisk/>

**Facebook:** <https://www.facebook.com/innovarisk/>

**YouTube:** <https://www.youtube.com/c/Innovarisk>

# mapfre Seguros

Em 2026, a Mapfre assinalou um marco na sua história com a renovação da sua marca, refletindo a profunda transformação vivida nos últimos anos e reforçando uma comunicação mais próxima, moderna e centrada nas pessoas. Esta evolução projeta melhor a atuação de um grupo multinacional com mais de 90 anos de história. A Mapfre possui um dos mais completos portefólios do mercado segurador, sendo a seguradora de referência em Espanha, a primeira multinacional da América Latina e um dos maiores grupos seguradores da Europa. O Grupo conta com mais de 30 milhões de clientes e cerca de 30 mil colaboradores. Em 2025 registou um volume de prémios de 29.145 milhões de euros e receitas de 34.501 milhões de euros.

Em Portugal desde 1986, a Mapfre dispõe de mais de 100 lojas, uma vasta rede de mediadores, jointventures com o Bankinter e o Banco Santander e um forte compromisso social através da Fundação Mapfre e do Voluntariado Corporativo.

### COMITÉ DE DIREÇÃO



**Luís Anula** | CEO  
Mapfre Portugal

**António Curto** | Diretor Processos e Tecnologias

**Carla Quinteiro** | Diretora Técnica - Operações

**Isabel Ferraz** | Diretora Comercial

**Lucia Criado del Rey** | Diretora Pessoas e Organização

**Susana Cotrim** | Diretora Jurídico

**Vitor Reis** | Diretor Controlo

**António Duarte** | Diretor-Geral Mapfre Santander

### CONTACTOS

☎ (+351) 210 739 283

📍 Avenida José Malhoa, 13 1070-157 Lisboa

🌐 [www.mapfre.pt](http://www.mapfre.pt)

### BNP Paribas Cardif Portugal

Rua Galileu Galilei, nº 2 - 10º Piso Torre Ocidente - Centro Colombo  
1500-392 Lisboa  
**Telef:** (+351) 213 825 540  
**E-mail:** cardifportugal@cardif.com  
**Site:** [www.bnpparibascardif.pt](http://www.bnpparibascardif.pt)

### BPI Vida e Pensões - Companhia de Seguros, S.A.

Rua Braamcamp, 11 1250-049 Lisboa  
**Telef:** (+351) 213 111 020  
**E-mail:** bancobpi@mail.bancobpi.pt  
**Site:** [www.bpipensoes.pt](http://www.bpipensoes.pt)

### Crédito Agrícola Seguros - Companhia de Seguros de Ramos Reais, S.A.

Rua de Campolide, 372 - 3º Dº. Edifício Bloom 1070-040 Lisboa  
**Telef:** (+351) 213 806 000  
**E-mail:** geral@ca-seguros.pt  
**Site:** [www.creditagricola.pt](http://www.creditagricola.pt)

### Caravela - Companhia de Seguros, S.A.

Av. Casal Ribeiro nº14 1000-092 Lisboa  
**Telef:** (+351) 217 958 690  
**E-mail:** callcenter@caravelaseguros.pt  
**Site:** [www.caravelaseguros.pt](http://www.caravelaseguros.pt)

### Cesce Portugal

Avda. Duque de Ávila, 46. 1º A  
1050-083 Lisboa  
**Telef:** 21 330 3510  
**Site:** [www.cesceportugal.pt](http://www.cesceportugal.pt)

### Chubb European Group SE - Sucursal em Portugal

Avenida da Liberdade, nº 249, 3º Piso,  
1250-143 Lisboa, Portugal  
**Telef:** (+351) 214 402 490  
**E-mail:** portugal.clientes@chubb.com  
**Site:** [www.chubb.com.pt](http://www.chubb.com.pt)

### Compañía Española de Seguros de Credito a la Exportation, S.A. Comp. de Seguros Y Reaseguros (CESCE)

Avenida Duque d'Ávila, 46 - 1º A  
1050-083 Lisboa  
**Telef:** (+351) 213 303 510 / 808 204 205  
**E-mail:** lisboa@cesce.es  
**Site:** [www.cesceportugal.com](http://www.cesceportugal.com)

### COFACE Portugal - Compagnie Française d'Assurances

**pour le Commerce Exterieur**  
Avenida José Malhoa, 16 B 7º Piso, Fração B1 Edifício Europa 1070-159 Lisboa  
**Telef:** (+351) 211 545 400  
**E-mail:** coface\_portugal@coface.com  
**Site:** [www.coface.pt](http://www.coface.pt)

### Companhia Portuguesa de Resseguros, S.A.

Largo Calhariz, 30 1249-001 Lisboa  
**Telef:** (+351) 213 530 975  
**E-mail:** cpress@cpressseguros.pt

### ESPAÑA, SA - Compañía Nacional de Seguros

Rua Garrett, 47 - 4º Esq. 1200-203 Lisboa  
**Telef:** (+351) 213 224 520  
**E-mail:** infolisboa@espanasa.com  
**Site:** [www.espanasa.com/pt](http://www.espanasa.com/pt)

### EURO INSURANCES DAC Leaseplan Insurance (LPS)

Lagoas Park Edifício 6 2740-244 Porto Salvo  
**Telef:** (+351) 213 943 414  
**E-mail:** servico.cliente@leaseplan.com  
**Site:** [www.leaseplan.pt](http://www.leaseplan.pt)

### Europ Assistance S.A. Sucursal em Portugal

Av. Columbano Bordalo Pinheiro, n.º 75,  
10.º andar, 1070-061 Lisboa  
**Telef:** (+351) 21 386 0003  
**E-mail:** dcomercial@europ-assistance.pt  
**Site:** [www.europ-assistance.pt](http://www.europ-assistance.pt)

### Europäische Reiseversicherung AG

Avenida da Liberdade, 200  
1250-147 Lisboa  
**Telef:** (+351) 211 206 287  
**E-mail:** europeia.pt@erv.t  
**Site:** [www.europeadeseguros.com](http://www.europeadeseguros.com)

### Eurovida - Companhia de Seguros de Vida, S.A.

Rua Ramalho Ortigão, 51 1099-090 Lisboa  
**Telef:** (+351) 217 924 700  
**E-mail:** seguros@eurovida.pt  
**Site:** [www.eurovida.pt](http://www.eurovida.pt)

### Fidelidade - Companhia de Seguros, S.A.

Largo do Calhariz, 30, 1249 - 001 Lisboa  
**Telef:** (+351) 217 948 800 / 808 293 949  
**Site:** [www.fidelidade.pt](http://www.fidelidade.pt)

### Financial Assurance Company Limited

Av. Duque de Ávila, 46 - Piso 3º C  
1050-083 Lisboa  
**Telef:** (+351) 217 936 273  
**E-mail:** fin\_portugal@genworth.com  
**Site:** [www.genworth.com](http://www.genworth.com)

### Future Healthcare

Av. Marechal Craveiro Lopes nº6  
Campo Grande 1700-284 Lisboa  
**Telef:** (+351) 217 818 283  
**Site:** <https://future-health.care/>

### Generali - Companhia de Seguros, S.A

Rua Duque de Palmela, 11 1269-270 Lisboa  
**Telef:** (+351) 213 112 800  
**E-mail:** agenerali@generali.pt  
**Site:** [ww6.generali.pt/generali/pt](http://ww6.generali.pt/generali/pt)

### Greenval Insurance Company Limited

Avenida 24 de Julho, 74 - 76, Piso 1 Edifício BIG 1200-869 Lisboa  
**Telef:** 707 223 223  
**E-mail:** info@greenval-insurance.ie  
**Site:** [www.greenval-insurance.com](http://www.greenval-insurance.com)

### Innovarisk

Av. Duque de Loulé, 106 - 7º e 8º  
1050-093 Lisboa  
**Email:** geral@innovarisk.pt  
**Telefone:** (+351) 215 918 370  
**Fax:** (+351) 215 918 379

### Inter Partner Assistance, S.A.

Largo Jean Monnet, 1 - 2º 1269-069 Lisboa  
**Telef:** (+351) 213 102 400  
(+351) 213 102 424  
**E-mail:** gestao.sinistros@ip-assistance.com  
**Site:** [www.ip-assistance.pt](http://www.ip-assistance.pt)

### Liberty Seguros, S.A.

Av. Dom Joao II, 11 - 9º 1998-036 Lisboa  
**Telef:** (+351) 213 124 300 / 808 243 000  
**E-mail:** geral@libertyseguros.pt  
**Site:** [www.libertyseguros.pt](http://www.libertyseguros.pt)



**A MetLife foi a primeira seguradora internacional a entrar no mercado português, há mais de 40 anos, mantendo desde então um compromisso contínuo com a proteção financeira das pessoas e das famílias em Portugal.**

Com uma forte especialização em seguros de proteção pessoal (Vida e Acidentes Pessoais), proteção de pagamentos e Employee Benefits, a MetLife combina conhecimento global com uma presença local consolidada.

Em Portugal, a MetLife opera através de uma rede própria de cerca de 200 agentes, parcerias com mediadores e corretores e um modelo B2B2C em colaboração com bancos e grandes parceiros, reforçando a sua capacidade de chegar aos clientes de forma próxima, flexível e integrada.

Integrada num grupo global com mais de 150 anos de história, a MetLife continua a apostar na inovação, na excelência de serviço e na criação de valor sustentável para clientes, parceiros e colaboradores no mercado português.

**Ricardo Sánchez Pato**

General Manager Iberia

**Ana Araújo**

Head of F2F (Agents and Brokers) and Employee Benefits - Portugal

**Rafael Mihanovich**

Head of Corporate Business & Marketing and Communications - Iberia

**Fernando G. Monteavaro**

Head of IT & Transformation - Iberia

**Juan Ortiz**

Chief Product Officer - Iberia

**Javier Martin**

Head of Operations - Iberia

**Ricardo Silva**

Head of Risk & Compliance - Iberia

**Ángela Garcia**

Head of Legal - Iberia

**Ana Ramirez**

Head of Human Resources - Iberia

**MetLife Europe d.a.c - Sucursal em Portugal, registada na ASF com o número 1188.**

☎ (+351) 21 347 50 31

✉ apoiocliente@metlife.pt

📍 Av. Liberdade, 36 - 2º 1269-047 Lisboa

🌐 www.metlife.pt



Com mais de um século de experiência no sector segurador, a marca UNA Seguros nasceu em 2018 como parte do grupo CNTY - China Tianying.

A UNA representa uma evolução na prestação de serviços seguradores e no relacionamento com os clientes, destacando-se por uma abordagem renovada, baseada na Proximidade, Clareza e Confiança.

A Companhia apresenta soluções abrangentes para particulares e empresas, desde saúde, acidentes, vida, automóvel, multirriscos, poupança e responsabilidade civil.

Sob a assinatura "preserving people", a seguradora reafirma o seu compromisso integral com a preservação do estilo de vida dos seus clientes.

**COMITÉ DE DIREÇÃO**



**Nuno Catarino**

| Administrador Comercial

**COMITÉ EXECUTIVO**

» **Nuno David** (CEO)

» **Kevin Qiao** (COO)

» **Eduardo Dias** (CTO)

» **Nuno Catarino** (CCO)

**CONTACTOS**

☎ (+351) 217 923 100

📍 Av. De Berna 24-D 1069-170 Lisboa

🌐 www.unaseguros.pt

✉ atendimento.clientes@unaseguros.pt

**Lloyd's Sucursal em Portugal**

Rua Victor Cordon N10A, 4º e 5º pisos  
1249 - 202 Lisboa

☎ (+351) 213 883 479

✉ ana.beron@lloyds.com

🌐 www.lloyds.com

**London General Insurance Company Limited**

Av. Fontes Pereira de Melo, 15 - 3º Dto  
1050-115 Lisboa

☎ (+351) 213 468 134

🌐 www.combinedinsurance.com.pt

**Lusitania, Companhia de Seguros, S.A.**

Rua de São Domingos à Lapa, 35  
1249-134 Lisboa

☎ (+351) 210 407 510

(+ 351) 220 407 510

✉ lusitania@lusitania.pt

🌐 www.lusitania.pt

**MAPFRE Seguros**

Avenida José Malhoa, 13 1070-157 Lisboa

☎ Telef: 210 739 283

🌐 Site: www.mapfre.pt

**Médís - Companhia Portuguesa de Seguros de Saúde, S.A.**

Avenida Dr. Mário Soares - Edifício 10 - Piso

1 Tagus Park 2744-005 Porto Salvo

☎ Telef: (+351) 213 819 700

✉ E-mail: uac.medis@millenniumbcp.pt

🌐 Site: www.medis.pt

**MetLife**

Avenida da Liberdade, 36, 2º  
1269-047 Lisboa

☎ Telef: (+351) 213 475 031

✉ E-mail: apoiocliente@metlife.pt

🌐 Site: www.metlife.pt

**MGEN**

R. Duque de Palmela 11, 1250-097 Lisboa

☎ Telef: 21 115 5860

✉ E-mail: saude@mgen.pt | 🌐 Site: www.mgen.pt

**Mgen**

Porto: Av. da República 740, 2.º,  
Sala 23- 26, Apt. 439 4431-967 V.N. Gaia

☎ Telef: (+351) 223 745 760

Lisboa: R. Odette de Saint-Maurice 3C,  
Porta 3K Piso -2,

escritório A 1700-921 Lisboa

☎ Telef: (+351) 213 174 750

Coimbra: R. Jorge Mendes, 21,  
3000-561 Coimbra

☎ Telef: (+351) 239 497 150

**Multicare - Seguros de Saúde, S.A.**

R. Alexandre Herculano 53 1250-010 Lisboa

☎ Telef: (+351) 217 948 880

🌐 Site: www.multicare.pt

**Mutua de Riesgo Marítimo, Sociedad de Segurs a Prima Fija (Murimar)**

Rua Dominguez Alvarez, 44

Escritório 2.5, 4150-801 Porto

☎ Telef: (+351) 220 122 816

✉ E-mail: administracao@murimar.com

🌐 Site: www.murimar.pt

**Mútua dos Pescadores, Mútua de Seguros, C.R.L.**

Avenida Santos Dumont, Edifício Mútua

n.º 57, 6.º, 7.º e 8.º 1050-202 Lisboa

☎ Telef: (+351) 213 936 300

☎ Fax: (+351) 213 936 310

✉ E-mail: geral@mutuapescadores.pt

🌐 Site: www.mutuapescadores.pt

**N Seguros, S.A.**

Zona Industrial da Maia - Sector IX

Lote 20 - Moreira da Maia

4470-440 Maia

☎ Telef: 808 502 727 / 707 502 525

✉ E-mail: info@nseguros.pt

🌐 Site: www.nseguros.pt

**Ocidental - Companhia Portuguesa de Seguros, S.A.**

Avenida Dr. Mário Soares (Tagus Park)

Edifício 10 Piso 1 2744-005 Porto Salvo

☎ Telef: (+351) 210 042 490

✉ E-mail: geral@ocidentalseguros.pt

🌐 Site: www.ocidental.pt

**Popular Seguros - Companhia de Seguros, S.A.**

Rua Ramalho Ortigão, 51 1099-090 Lisboa

☎ Telef: (+351) 213 808 330

✉ E-mail: geral@popularseguros.pt

🌐 Site: www.popularseguros.pt

**Prévoir - Vie Groupe Prévoir S.A.**

Rua Júlio Dinis, 826 - 2º 4050-322 Porto

☎ Telef: (+351) 226 051 470

✉ E-mail: prevoir@prevoir.pt

🌐 Site: www.prevoir.pt

**PSN - Previsión Sanitaria Nacional**

Avenida João XXI, 70 - R/C Dtº

1000-304 Lisboa

☎ Telef: (+351) 210 436 910

✉ E-mail: fcalde@grupoppsn.es

🌐 Site: www.grupoppsn.pt

**Real Vida Seguros, S.A.**

Sede: Av. de França, 316-2º, Edifício

Capitólio 4050-276 Porto

☎ Telef: (+351) 220 410 700

Lisboa: Rua Duque de Palmela, nº 37

1250-097 Lisboa

☎ Telef: (+351) 210 992 475

🌐 Linha de Apoio

✉ E-mail: info.clientes@realvidaseguros.pt

info.agentes@realvidaseguros.pt

🌐 Site: www.realvidaseguros.pt

**RNA Seguros de Assistência, S.A.**

Avenida Eng.º Duarte Pacheco, Edif.

das Amoreiras - Torre 1 - 12º Piso - Sala 1

1070-101 Lisboa

☎ Telef: (+351) 210 443 660

✉ E-mail: geral@rna.com.pt

🌐 Site: www.rna.com.pt

**Santander Totta Seguros Companhia de Seguros de Vida, S.A.**

R. Mesquita 6, 1070-238 Lisboa

☎ Telef: (+351) 217 807 369

✉ E-mail: santandertottaseguros@ santander.pt

🌐 Site: www.santandertotta.pt

**Seguradoras Unidas, S.A.**

Avenida da Liberdade, 242

1250-149 Lisboa

☎ Telef: 808 202 059 / 707 999 746

✉ E-mail: geral@logo.pt

🌐 Site: www.logo.pt

**Tranquilidade**

Avenida da Liberdade, 242  
1250-149 Lisboa  
**Telef:** 808 202 059  
**E-mail:** clientes@tranquilidade.pt  
**Site:** www.tranquilidade.pt

**Una Seguros**

Av de Berna, 24 D 1069-170 LISBOA  
**Telef:** 217 923 100  
**Telef:** 226 072 800  
**Site:** www.unaseguros.pt

**Via Directa - Companhia de Seguros, S.A.**

Avenida José Malhoa, N° 13 - 4° Piso  
1099-006 Lisboa  
**Telef:** (+351) 213 212 001  
**E-mail:** sinistros@viadirecta.pt  
**Site:** www.viadirecta.pt

**Victoria Seguros**

Sede Social e Atendimento ao Cliente:  
Edifício VICTORIA  
Av. da Liberdade 200 1250-147 LISBOA  
**Telef:** (+351) 213 134 450  
**Fax:** (+351) 213 134 700  
**E-mail:** lisboa@victoria-seguros.pt

**XL Catlin**

Plaza de la Lealtad, 4 28014 Madrid,  
Espanha  
**Telef:** (+34) 917 023 302  
**Site:** www.xlcatlin.com

**Zurich**

R. Barata Salgueiro, 41, 1269-058 Lisboa  
**E-mail:** zurich.help@point.portugal@zurich.com  
**WhatsApp:** (+351) 936 869 078  
**Tel:** (+351) 213 816 780  
**Site:** www.zurich.com.pt

**INSURTECH****MUDEY**

Rua Conselheiro Veloso da Cruz, 619  
4400-095 Vila Nova de Gaia Portugal  
**Telefone:** (+351) 223 711 198  
**Website:** www.mudey.pt  
**Email:** bemvindos@mudey.pt LinkedIn:  
<https://www.linkedin.com/company/mudey>

**LOVYS SEGUROS**

**Website:** www.lovys.com  
**Email:** contact@lovys.com

**Lloyd's Sucursal em Portugal**

Rua Victor Cordon N10A,  
4° e 5° pisos 1249 - 202 Lisboa  
**Telef:** (+351) 213 883 479  
**E-mail:** ana.berron@lloyds.com  
**Site:** www.lloyds.com

**Visor.ai**

**Administrador Gialuca Pereyra**  
**Tel:** (+351)913566776  
**Email:** gpereyra@visor.ai  
**Site:** www.visor.ai

**CORRETORES****Accive Insurance – Corretor de Seguros, S.A.**

Av. Boavista 1277/81, 1° 4100-130 Porto  
**Telef:** (+351) 222 164 560  
**E-mail:** info@accive.pt  
**Site:** www.accive.pt

**Acrisure Portugal - Corretor de Seguros Ida**

R. Alexandre Herculano 230,  
4800-026 Guimarães  
**Telef:** (+351) 253 527 230  
**E-mail:** geral.pt@acrisure.com

**Actaseguros – Corretores de Seguros, S.A.**

Rua São Ciro 79A 1200-830 Lisboa  
**Telef:** (+351) 213 901 382  
**E-mail:** central@actaseguros.pt  
**Site:** www.actaseguros.pt

**AMÂNDIO O. PINTO, LDA.**

Rua Santa Maria n. 1740  
4535-400 Santa Maria de Lamas  
**Telef:** (+351) 227 471 350  
**E-mail:** apoiocliente@metlife.pt  
**Site:** www.amandioopinto.com

**A.Morais-Corretores e Consultores de Seguros Lda.**

Rua Diu 5-A 2615-907 Alverca do Ribatejo  
**Telef:** (+351) 219 580 934  
(+351) 219 581 816  
**E-mail:** amorais@amorais.pt  
**Site:** www.amorais.pt

**Amplitude - Corretores de Seguros, S.A.**

Rua Conde da Covilhã, 1637  
4100-189 Porto  
**Telef:** (+351) 229 364 030  
**E-mail:** amplitude@amplitudeseguros.com  
**Site:** www.amplitudeseguros.pt

**António A. Brito Mesquita, Lda. Corretores de Seguros**

R. Dr. Ricardo Jorge, 55 2º Esq.  
4050-514 Porto  
**Telef:** (+351) 223 325 372  
(+351) 223 325 945  
**E-mail:** geral:abritomesquita@sapo.pt  
**Site:** www.abmesquita.com

**ANTONIO MARQUES - CORRETOR DE SEGUROS, E.I.R.L.**

Rua António José Batista 16 - 2º Drt  
2910-397 Setúbal  
**Telef:** (+351) 265 546 088  
**E-mail:** amseguros@amseguros.pt  
**Site:** www.amseguros.pt

**Aon Portugal - Corretores De Seguros, S.A.**

Avenida Liberdade, 249, 2º  
1250-143 Lisboa  
**Telef:** (+351) 210 001 000  
**E-mail:** geral@aon.pt  
**Site:** www.aon.com

**Aprose**

Edifício Infante D. Dinis Praça da República,  
93, Sala 301 4050 - 497 Porto  
**Telef:** (+351) 222 003 000  
(+351) 223 322 519  
**E-mail:** aprose@aprose.pt

**ASAL - Agência de Seguros e Assistência, S.A.**

Rua Joaquim Pedro Monteiro, nº 57  
2600 - 166 Vila Franca de Xira  
**Telef:** (+351) 263 286 860  
**E-mail:** geral@asal.pt  
**Site:** www.asal.pt

**Archer & CIA – Corretores de Seguros, Lda**

Avenida da Liberdade 90 – 3º  
1269-026 Lisboa  
**Telef:** (+351) 226 052 930  
**E-mail:** archer.ca@archer.pt  
**Site:** www.archer.pt

**ART CORRETORES SEGUROS, S.A.**

Rua Almirante Reis, 20 3850-121  
Albergaria-a-Velha  
**Telef:** (+351) 234 529 570  
**E-mail:** info@artnet.pt | **Site:** www.artnet.pt

**MELIOR SEGUROS - CONSULTORES E CORRETORES DE SEGUROS, S.A.**

Rua Embaixador Martins Janeira, N° 14, 1º e 2º andares, 1750 - 097 Lisboa  
**Telefone:** 213 600 120  
**Email:** geral@melior-seguros.pt  
**Site:** <https://www.melior-seguros.pt/>

**MELIOR AGRO SEGUROS - MEDIAÇÃO DE SEGUROS, LDA**

Rua Embaixador Martins Janeira,  
N° 14, 1º e 2º andares, 1750 - 097 Lisboa  
**Telefone:** 213 600 120  
**Email:** geral@melior-agro.pt  
**Site:** <https://www.melior-seguros.pt/>

**Beja Corretores de Seguros, Lda.**

Rua Nicolau Coelho, nº 6, Aqualva  
2735-141 Cacém  
**Telef:** (+351) 219 121 200  
(+351) 919 999 246  
**E-mail:** geral@bejaseguros.pt  
**Site:** www.bejaseguros.pt

**Broqueraje – Sociedade**

**Corretora de Seguros, Lda.**  
Avenida João Crisóstomo, 41 – 5º  
1050-125 Lisboa  
**Telef:** (+351) 213 170 890  
(+351) 919 189 512  
**E-mail:** broqueraje@broqueraje.pt  
**Site:** www.segurosbroqueraje.com

**CALÇÃO - CORRETORES DE SEGUROS, S.A.**

Rua Fundo da Gandra, 312 3730-255  
Vale de Cambra  
**Telef:** (+351) 256 423 367  
**E-mail:** geral@calcaoseguros.pt  
**Site:** www.calcaoseguros.pt

**CBK MADEIRA - CORRETORES DE SEGUROS, S.A.**

Rua da Sé 40 9000-066 Funchal  
**Telef:** (+351) 291 205 020  
**E-mail:** mjfortes@cbkmadeira.pt  
**Site:** www.cbk.pt

**CBK Lisboa**

Rua Rodrigues Sampaio, 19 - 4º B  
1150-278 Lisboa  
**Telef:** (+351) 218 127 752  
**E-mail:** seguros@cbklisboa.pt

**Cimpas - Centro de Informação, Mediação e Arbitragem de Seguros**

Av. Fontes Pereira de Melo, nº11 – 9ºEsq.  
1050-115 Lisboa  
**Telef:** 213 827 700 | **Site:** www.cimpas.pt

**CEGREL - CORRETORES SEGUROS, LDA.**

R. Alfredo Mirante 12 A, Apartado 241  
7350 - 903 Elvas  
**Telef:** (+351) 268 639 250  
**E-mail:** cegrel@cegrel.pt | **Site:** www.cegrel.pt

**CORBROKER - CORRETORES DE SEGUROS, S.A.**

Av. 5 de Outubro, 35 – 8º Andar  
1050-047 LISBOA  
**Telef:** (+351) 213 245 140  
**E-mail:** seguros@corbroker.pt  
**Site:** www.corbroker.pt

**CORPOS - CORRETORA DE SEGUROS, LDA.**

Rua 12, nº 583 - 1ªH, Apartado 749  
4501-901 Espinho  
**Telef:** (+351) 227 342 691  
(+351) 227 343 593  
**E-mail:** corpos@corpos.pt  
**Site:** www.corpos.pt

**COSTA DUARTE - CORRETOR DE SEGUROS, S.A.**

Av. António Augusto Aguiar, 130-4.º  
1050-020 Lisboa  
**Telef:** (+351) 213 504 440  
**E-mail:** geral@costaduarte.pt  
**Site:** www.costaduarte.pt

**Crown Pier Corretores Seguros, LDA**

Rua Nova dos Mercadores, n.º 3.06.01M,  
Parque das Nações 990-179 Lisboa  
**Telef:** (+351) 210 993 492  
**E-mail:** geral@crownpier.pt  
**Site:** www.crownpier.pt

**Diagonal - Corretores de Seguros, S.A**

Avenida Álvaro Pais, nº 13  
Loja 7 (Multicentro Entrecampos)  
1600 - 007 Lisboa  
**Telef:** (+351) 217 928 500  
**Site:** www.diagonalseguros.pt

**Dias da Costa - Corretores de Seguros, Lda.**

Rua Aquilino Ribeiro, 135  
4465-024 S. Mamede de Infesta  
**Telef:** (+351) 938 214 700  
**E-mail:** geral@diasdacostaseguros.com  
**Site:** www.diasdacostaseguros.com

**EMPREMEDIA - CORRETORES SEGUROS, LDA.**

Rua de S. José, nº 35 -2ªA 1150-321 Lisboa  
**Telef:** (+351) 213 219 650  
**E-mail:** geral@empremedia.pt  
**Site:** www.empremedia.pt

**FERREIRA & MACEDO, S.A.**

Estrada de Benfca 474-A 1500-105 Lisboa  
**Telef:** (+351) 217 121 830  
**E-mail:** ferreira.macedo@netcabo.pt  
**Site:** www.ferreiramacedo.pt

**F. REGO - CORRETORES SEGUROS, S.A.**

Apt. 439 - Av. da República 740, 2º –  
sala 23-25 4431-967 Vila Nova de Gaia  
**Telef:** (+351) 223 745 760  
**E-mail:** geral@fregop.pt | **Site:** www.fregop.pt

**G. A. - corretores de seguros, LDA**

Rua Abade Martins de Faria,  
nº202- Beiriz Apartado 60 -  
4494-909 Póvoa de Varzim  
**Telef:** (+351) 252 696 705  
**E-mail:** geral@gaseguros.pt  
**Site:** www.gaseguros.pt

**Gabinete De Corretores De Seguros De Olímpio De Magalhães, Lda.**

Rua De Camões, 218 5º, salas 3- 4  
4000-138 Porto  
**Telef:** (+351) 223 393 440  
**E-mail:** gcs@netcabo.pt  
**Site:** www.gcs.pa-net.pt

**Globo Corretores Seguros, LDA.**

Rua do Bocage, 8A 2745-084 Queluz  
**Telef:** (+351) 214 356 141  
**E-mail:** info@globoseguros.pt  
**Site:** www.globoseguros.pt

**ILIDIO MAIA CASAIS CORRETORES SEGUROS, LDA.**

Pcta. Dr. Francisco Sá Carneiro, Lt. 89  
2775-286 Parede  
**Telef:** (+351) 214 588 420  
**E-mail:** geral@imcseguros.pt  
**Site:** www.imcseguros.pt

**Iperseg – Corretores de Seguros, Lda.**

Av. Calouste Gulbenkian  
Lote MS46 R/C Dto. 8000 – 072 Faro  
**Telef:** (+351) 289 892 500  
(+351) 917 339 864  
**E-mail:** geral@iperseg.pt  
**Site:** www.iperseg.pt

**J.Neves Corretor de Seguros**

Avenida da República, 1786  
4430-194 Vila Nova de Gaia  
**Telef:** (+351) 223 755 358  
**E-mail:** geral@jnevesseguros.com  
**Site:** www.jnevesseguros.com

**João Mata, Lda.**

Rua Camilo Castelo Branco, 2-1º  
1150-084 Lisboa  
**Telef:** (+351) 213 187 000  
**E-mail:** seguros@joaomata.pt  
**Site:** www.joaomata.pt

**LUIS FERRAZ - CORRETORES DE SEGUROS, LDA.**

Praceta Eng.º Adelino Amaro da Costa  
728 – 3º Sala 325 4050 Porto  
**Telef:** (+351) 226 007 021  
**E-mail:** geral@luisferraz-seguros.pt  
**Site:** www.luisferraz-seguros.pt

**Luso-Atlântica Corretor de Seguros S.A.**

Rua Silva Albuquerque 17-A/B  
1700-360 Lisboa  
**Telef:** (+351) 211 149 239  
**E-mail:** geral@lusooatlantica.pt  
**Site:** www.lusooatlantica.pt

**Marsh Lda.**

Rua António Pedro, 111, 1150-045 Lisboa  
**Telef:** (+351) 213 113 700  
Rua Gonçalo Sampaio 271 - 4º Esq.,  
4150-367 Porto  
**Telf:** (+351) 226 058 600  
**LinkedIn:** @Marsh-Portugal  
**E-mail:** marsh.portugal@marsh.com  
**Site:** www.portugal.marsh.com

**MDS - CORRETOR SEGUROS, S.A.**

**Sede:** Av. da Boavista 1277/81, piso 0,  
4100-130 Porto  
**Telef:** (+351) 226 082 410  
**E-mail:** mds@mdsinsure.com  
**Lisboa:** Praça Marquês de Pombal  
n.º 3º 4º andar, 1250-161  
**Telef:** (+351) 210 108 100  
**Site:** www.mdsinsure.com

**Median Corretores de Seguros, S.A.**

Avenida Júlio Dinis, n.º 6-3º.  
1050-131 Lisboa  
**Telef:** (+351) 217 990 850  
(+351) 210 443 722  
**E-mail:** geral@median.pt  
**Site:** www.median.pt

**MEDIATOR - SOCIEDADE CORRETORA SEGUROS, S.A.**

Av. Fontes Pereira de Melo, 17 - 1º  
1050-116 Lisboa  
**Telef:** (+351) 213 113 210  
**E-mail:** mediator@verspieren.org  
**Site:** www.mediator.pt

**Medibroker – Corretor e Consultor de Seguros, S.A.**

Rua Diogo Macedo, 114- 3ª A e B  
4400-107 Vila Nova de Gaia  
**Telef:** (+351) 223 774 270  
**E-mail:** geral@medibroker.pt  
**Site:** www.medibroker.pt

**MENDES & SILVA, CORRETORES CONSULTORES SEGUROS, LDA.**

Rua N.ª Senhora das Dores 71-A, loja D

**Mercer Portugal**

Rua António Pedro, 111, 1150-045 Lisboa,  
**Telf:** (+351) 213 113 775 (+351)  
226 058 600  
Rua Gonçalo Sampaio, 271, 4º esquerdo,  
4150-367 Porto,  
**Telf:** (+351) 226 058 600 | www.mercer.pt

**MSE – Corretores e Consultores de Seguros, S.A.**

Avenida Fontes Pereira de Melo nº 51,  
7º Esq., 1050-120 Lisboa  
**Telef:** (+351) 210 998 406  
**E-mail:** administrativo@mse-seguros.pt  
**Site:** www.mse-seguros.pt

**OTS, CORRETORES DE SEGUROS, LDA.**

Praceta Bento Gonçalves 24A,  
2805-323 Almada  
**Telef:** (+351) 21 276 4090 | **Site:** www.ots.pt

**PAIXÃO - CORRETORES SEGUROS, LDA.**

Rua do Comércio, R/ C 2540-003 Bombarral  
**Telef:** (+351) 262 099 130  
**E-mail:** info@paixaoseguros.com  
**Site:** www.paixaoseguros.com

**PLC - CORRETORES DE SEGUROS, S.A.**

Av. Infante Santo, 48 - 2º esq.  
1350-179 Lisboa  
**Telef:** (+351) 213 932 010  
**E-mail:** plcseguros@plcseguros.pt  
**Site:** www.plcseguros.pt

**Privy - Corretores de Seguros, S.A.**

Rua Queirós Ribeiro, 54  
4920-289 V.N. Cerveira  
**Telef:** (+351) 225 073 760  
**E-mail:** info@segurosprivados.pt  
**Site:** www.segurosprivados.com.pt

**Publisegur- Corretores de Seguros, LDA.**

Largo S. João – Garden Shopping Center  
Loja 43 a 45 6300-752 Guarda  
**Telef:** (+351) 271 223 316  
**E-mail:** publisegur@publisegur.pt  
**Site:** www.publisegur.pt

**Ramalho's - Corretores de Seguros, Lda.**

Avenida do Estádio, 213/219 4405-625 Vila  
Nova de Gaia **Telef:** (+351) 227 300 050  
**E-mail:** geral@ramalhoseguros.pt  
**Site:** www.ramalhoseguros.pt

**RAÚL CARVALHO, LDA.**

Rua José Narciso Martins da Costa,  
594/596, Apartado 8 4796-909 S.  
Martinho do Campo  
**Telef:** (+351) 252 840 400

**SÁ PEREIRA DO LAGO – CORRETORES DE SEGUROS, LDA**

Apt. 207 – Av. Fernão de Magalhães 136,  
2o – sala Q 3000-171 Coimbra **Telef:** (+351)  
239 851 810  
**E-mail:** geral@spl.pt | **Site:** www.spl.pt

**SABSEG SEGUROS - CORRETOR DE SEGUROS, S.A.**

Avenida Almirante Gago Coutinho, 164,  
1700-033 Lisboa  
**Telef:** (+351) 217 513 300  
**Site:** www.sabseg.com

**SAM - CORRETORES SEGUROS, LDA.**

Rua Cidade da Covilhã, nº 7  
2005-244 Santarém  
**Telef:** (+351) 211 450 780  
**Site:** www.scal.pt

**SCAL, Mediação de Seguros, S.A.**

Rua Cidade da Covilhã, nº 7  
2005-244 Santarém  
**Telef:** (+351) 211 450 780  
**Site:** www.scal.pt

**SECOSE - CORRETORES SEGUROS, S.A.**

Av. Miguel Bombarda, nº 61 - 7º  
1050-161 Lisboa  
**Telef:** (+351) 213 186 200  
**E-mail:** secose@secose.pt  
**Site:** www.secose.pt

**Seguítex- Corretores de Seguros, LDA**

Avenida do Fojo nº 65  
4715-570 Este S. Pedro Braga  
**Telef:** (+351) 253 603 250  
**E-mail:** geral@seguítex.pt  
**Site:** www.seguítex.pt

**SEGURAJUDA - CORRETORES DE SEGUROS, LDA.**

Rua Nova do Calhariz 19 1300-425 Lisboa  
**Telef:** (+351) 213 635 504  
**E-mail:** segurajuda@segurajuda.pt  
**Site:** www.segurajuda.pt

**SEGURASSISTE - CORRETORES E CONSULTORES DE SEGUROS, S.A.**

Rua de S. José (à Av. da Liberdade) -  
nº 15 - 2º 1150-321 Lisboa  
**Telef:** (+351) 213 426 663  
**E-mail:** segurassiste@segurassiste.com  
**Site:** www.segurassiste.com

**Seguramos - Corretores de Seguros, LDA.**

Rua João Chagas, 53,  
Fracção BH-402 | 1495 – 072 ALGÉS  
**Telef:** +351 217 233 010  
**Email:** seguramos@seguramos.pt

**Solução - Corretores e Consultores de Seguros, S.A.**

Campo Grande nº56-7ºC 1700-093 Lisboa  
**Telef:** (+351) 227 660 700  
**E-mail:** geral@solucao.pt  
**Site:** www.solucao.pt

**Sequeira, Lima - Corretores de Seguros, Lda.**

Rua da Misericórdia, 17  
2590-037 Sobral de Monte Agraço  
**Telef:** (+351) 261 941 525  
**E-mail:** info@sequeiralima.com  
**Site:** www.sequeiralima.com

**Sosel – Corretores de Seguros S.A. Av.**

Dr. António José de Almeida, nº30 3680  
Oliveira de Frades  
**Telef:** (+351) 232 760 200  
**Site:** www.sosel.pt

**UNISEGUROS - CORRETORES SEGUROS, LDA.**

Rua José Falcão, 57 - 5º Drt.  
1000-184, Lisboa  
**Telef:** (+351) 213 523 210  
**E-mail:** geral@uniseguros.pt  
**Site:** www.uniseguros.pt

**Universal - Corretores de Seguros, Lda.**

Rua das Pretas, 24 9000-049 Funchal  
**Telef:** (+351) 291 20 66 20/39  
**E-mail:** web@universal-seguros.com  
**Site:** www.universal-seguros.com

**VERSPIERIEN PORTUGAL**

Corretores de Seguros S.A. Avenida Duque  
D'Ávila, nº 116 b, 1050-084 Lisboa  
**Telef:** (+351) 217 220 100  
**E-mail:** verspieren@vcs.pt  
**Site:** www.verspieren.pt

**VILLAS-BOAS ACP, CORRETORES ASSOCIADOS SEGUROS, LDA.**

Av. Liberdade nº 90 1269-026 Lisboa  
**Telef:** (+351) 213 236 000  
**E-mail:** info@villasboas.pt  
**Site:** www.villasboas.pt

**Willis Towers Watson**

Lisboa: Rua Barata Salgueiro, 33 – 7º  
1250-042 Lisboa  
**Telef:** (+351) 213 222 800

**Solarsegura – Corretores de Seguros, Lda.**

Rua José Veríssimo Duarte Edifício O Solar,  
Loja 2 2540-110 Bombarral  
**Telef:** (+351) 262 600 100  
**E-mail:** solarsegura@solarsegura.com  
**Site:** www.solarsegura.com

As informações deste diretório foram recolhidas junto da entidade reguladora e das empresas em março de 2023, pelo que poderão ter ocorrido ou vir a ocorrer alterações a que somos alheios. Esta listagem é representativa do setor, mas não inclui a totalidade das empresas existentes.



# A minha liberdade é saber quem quero ao meu lado.

→ Mais do que liberdade para arriscar,  
o **seguro de Crédito Allianz Trade em Portugal** é  
um convite a crescer confiante e em segurança.

Avaliamos o risco, indemnizamos incumprimentos e recuperamos dívidas.  
Somos o seu parceiro na gestão de crédito da sua empresa.

**Allianz Trade. Liberdade para confiar.**  
Saiba mais em [allianz-trade.pt](http://allianz-trade.pt)

Allianz Trade é a marca registada utilizada para designar uma gama de serviços prestados pela Euler Hermes.

A Euler Hermes SA, com sede em Avenue des Arts, 56 - B -1000 Bruxelles, encontra-se autorizada pela ASF a exercer a sua atividade em Portugal em regime de estabelecimento, através da Euler Hermes SA - Sucursal em Portugal, operador n.º 1213, com o número único de matrícula e de identificação fiscal 980880297, sita na Av. da Liberdade, n.º 249, 6.º Piso, 1250-143 Lisboa. Esta informação não dispensa a consulta da informação pré-contratual e contratual legalmente exigida.