

# MAIS SEGURO



Shutterstock

## Ir mais além na gestão de risco

Os tempos são de pandemia e de forte risco. Como antecipar e mitigar o efeito que os riscos podem ter nas empresas e famílias? A esta questão responderam gestores da área seguradora, consultores e advogados.

Uma informação recente da D&B dava conta de que mais de 100 mil empresas terão uma forte exposição à recente pandemia, destacando-se o forte impacto em setores que representam 34% das exportações. Alojamento e restauração, retalho, transportes e serviços figuram entre os mais afetados. Nos seguros, o tema “*enterprise risk management*” (ERM) é dos mais

sensíveis. Refere Fernando Moraes, CEO do Abarca Seguros, que “em vez de nos concentrarmos em inúmeros e exaustivos riscos, levamos a cabo uma exaustiva autoavaliação desses riscos materiais, no sentido de identificarmos algum novo risco relevante, que careça de ser gerido”.

Como responder a crises de cibersegurança, logística e transporte ou catástrofes naturais tornou-se assim numa missão prioritária. Ricardo Azevedo, da Innovarisk Underwriting, diz que o “contexto difícil em que os gestores têm de tomar decisões, como é o caso da atual pandemia e

antecâmara de uma crise sem precedentes, coloca enorme pressão e escrutínio sobre os mesmos, e torna relevante a existência de um seguro que possa dar resposta a reclamações que podem provir das mais variadas fontes”. Adianta que, desta forma, se poderão “cobrir os custos da defesa jurídica e de eventuais indemnizações a pagar a terceiros”.

A *broker* AON, através de Carlos Freire, lançou um programa que permitirá avaliar junto dos clientes qual o seu grau de maturidade na gestão de risco. Por seu lado, o diretor de ERM da Willis Towers Watson, José Miguel Ba-

tista, salienta que “a preocupação relacionada com a contratação de seguros deve ocupar os gestores antes do cenário de crise, pois quando a mesma se materializa resta monitorizar as apólices contratadas e o respetivo funcionamento”. Os gestores terão de ajustar o seu programa de transferência de riscos à sua própria realidade, “quantificando as perdas potenciais que a sua organização poderá sofrer e, com essa informação, negociar com o mercado segurador programas ajustados às suas reais necessidades”, salienta a mesma fonte.

A Innovarisk coloca a tônica no

facto de os seguros virem a “ajudar nos problemas informáticos, jurídicos e de gestão de imagem; e ainda os danos próprios provocados pela paralisação do negócio e responsabilidade civil relacionada com a perda e divulgação de dados de terceiros”. Um dos maiores especialistas em ERM, o brasileiro Jorge Luzzi que em Portugal trabalha com a MDS, diz que as multinacionais têm programas de responsabilidade civil específicos para os vários continentes. A base da opção está na escala para a mutualização de prejuízos. Em causa estão riscos seguráveis mas também não seguráveis. ● VN

PUB



### • TALKS •

Em direto através do site [www.jornaleconomico.pt](http://www.jornaleconomico.pt)  
ou em [www.facebook.com/JornalEconomico](https://www.facebook.com/JornalEconomico)

Entenda como estão as empresas a gerir a sua exposição ao risco, num contexto sem precedentes, e como responderão às alterações disruptivas do futuro.  
**Esperamos por si!**

Convidados:



28 maio | 15h00



ANÁLISE

# Maioria das empresas portuguesas estão sem modelos de ERM

Falar em “enterprise risk management” ainda é um problema para muitos gestores em Portugal. Antecipar cenários é uma ajuda ímpar porque identificam riscos e preveem impactos.

**VÍTOR NORINHA**  
vnorinha@jornaleconomico.pt

A pandemia pode custar mais de dois mil milhões de euros ao comércio internacional de mercadorias, de acordo com um estudo do segurador Cosec/Euler Hermes. Mais. Esse mesmo estudo também refere que “findo o confinamento, o comércio poderá permanecer abaixo de 90% do que se registava antes da crise”. Mas nem tudo é negativo para a Euler Hermes, que estima que o comércio internacio-

nal de mercadorias venha a crescer 10% em volume e 15% em valor durante 2021.

Este é apenas um dos problemas que se coloca a países, empresas e famílias. Da lista das preocupações do relatório “Covid-19 Risks Outlook: A Preliminary Mapping and its Implications”, publicado pelo World Economic Forum, constam a recessão económica prolongada, o elevado desemprego, a ocorrência de um novo surto da doença infecciosa e o protecionismo. Este documento teve a colaboração da Marsh e da Zurich Insurance.

**No futuro imediato, e para fazer face à expectável subida tarifária dos seguros, a preocupação dos gestores deverá passar por ajustar o seu programa de transferência de riscos à sua própria realidade**

Aliás, a Marsh revela num estudo feito em Portugal que os ataques cibernéticos, a retenção de talentos, a instabilidade política e social, os eventos climáticos extremos e a concorrência são os principais riscos para as empresas. Curiosamente, na referência feita a janeiro de 2020 indicava o risco de pandemia como uma das possibilidades que os gestores teriam de fazer frente.

Na mesma linha, refira-se um trabalho da consultora EY, onde se destaca que “as empresas que forem mais ágeis na identificação de soluções tenderão a recuperar mais de-

pressa e a reforçar o seu posicionamento competitivo. E aqui entram os riscos e o papel dos modelos de ERM - “enterprise risk management”. Rodrigo Simões de Almeida, country manager da Marsh Portugal, diz ser importante referir que “a larga maioria das empresas portuguesas não têm modelos concretos de ERM, pelo que uma empresa que tenha verdadeiramente desenvolvido um ERM atuará de forma muito diferente daquelas que tenham um plano de gestão de crises mais simples. No entanto, em qualquer empresa, se os gestores de cada área fizerem o levantamento dos riscos que os poderão afetar, bem como os mais impactantes, ainda que muito remotos – como foi o caso da pandemia que estamos a viver, será valioso para identificar necessidades e definir planos de mitigação, além de avaliar se esses mesmos riscos podem ser autosseguros ou se estão devidamente transferidos para uma apólice de seguro”. E conclui que a sua maior recomendação a um gestor de risco “é que baseie a sua atuação nos planos de gestão de crises existentes, complementando os mesmos em função do evento ocorrido, erectorra aos melhores consultores para realizar uma análise detalhada dos programas de seguro existentes”. José Miguel Baptista, diretor de ERM na Willis Towers Watson, tem opinião

idêntica: “No futuro imediato, e para fazer face à expectável subida tarifária dos seguros, a preocupação dos gestores deverá passar por ajustar o seu programa de transferência de riscos à sua própria realidade, quantificando as perdas potenciais que a sua organização poderá sofrer e, como essa informação, negociar com o mercado segurador programas ajustados às suas reais necessidades. Esta quantificação só é possível recorrendo a análises atuariais, razão pela qual os corretores que dispõem de soluções analíticas se diferenciam dos demais no apoio que podem prestar aos seus clientes. Mas nestes cenários de crise, mais importante que o presente ou o futuro é o passado. A chave para se passar por estes momentos com o mínimo de perdas possível reside na antecipação dos mesmos e na correta preparação da empresa e de todos os que a integram”.

Em concreto e quando se fala em riscos potenciadores de crises começamos por dividi-los entre os chamados de ambientalistas ou derivados da natureza, e que Pedro Rego, CEO da F. Rego, diz ser adequados uma apólice de danos materiais e de perdas de exploração, sendo que é garantido o dano direto e o indireto, decorrente da interrupção de cadeias de abastecimento. Na parte dos riscos cibernéticos é relevante ter em conta uma apólice que garanta os danos sofridos pela própria empresa e os custos da sua mitigação, a par dos “danos decorrentes dos prejuízos provocados a terceiros, seja por paralisações, seja por utilização fraudulenta de dados”, diz ainda Pedro Rego. Aliás, os riscos cibernéticos dispararam, sublinha Ricardo Azevedo da Innovarisk. Relevante ainda para este gestor são as apólices D&O, que se destinam a cobrir a responsabilidade legal das pessoas que exercem funções de direção e administração relativamente a erros que possam ocorrer. E sobre o risco pandémico Fernando Morales, da Abarca Seguros, diz que as empresas não foram capazes de prever situações extremas como as que se vivem atualmente, e mesmo que as tivessem previsto não haveria soluções. Diz que em face do atual surto pandémico “as empresas vão querer passar a gerir fenómenos aleatórios extremos”. E antecipa que irão ser colocados no mercado soluções para gerir os riscos resultantes de tais fenómenos.

Um último aspeto respeita à tecnologia e à possibilidade de ajudarem na alteração rápida de produtos. Edgar Alba, sócio-fundador da Koolsite, diz que os sistemas tecnológicos “permitem a definição parametrizada de produtos, codificação, descrição, duração, formas de fracionamento, coberturas, cálculo de prémios, regras de aceitação e resseguro.” ●

## ENTREVISTA

# Insurtechs dominadas por ecossistemas líquidos

Nos seguros há novos modelos de negócio com os vários atores, seguradores e insurtechs, a conectarem-se para disponibilizar serviços disruptivos, afirma Nuno Castro, ‘head of insurance’ na everis Portugal.

Os ecossistemas líquidos nos seguros vão permitir “simplificar e enriquecer a relação com os seguradores e a sua cadeia de valor”, diz Nuno Castro da everis Portugal. A base da conversa foi a recente apresentação do “Global Insurtech Outlook Report”, elaborado pelo grupo NTT Data e everis, que analisa as tendências e desafios para o ecossistema de startups no mercado de seguros.

A nível global os números são impressionantes, com cerca de cinco mil startups bem-sucedidas a nível mundial, sendo que o valor investido em insurtechs em 2019 superou os 6,3 mil milhões de dólares (cerca de 5,7 mil milhões de euros), mais 58% do que aquilo que foi aplicado nos dois anos anteriores. O relatório indica ainda que as tecnologias onde mais se investiu foi na cloud, mobile & applications, IA e IoT. Diz ainda o relatório que as insurtechs “têm contribuído para a redefinição do ecossistema de mobilidade inteligente, onde as grandes operadoras de telecomunicações detêm um papel central no investimento em larga escala”. Adianta que na análise global, e na análise aos últimos dois anos, cerca de 78% dos investimentos em startups deste setor concentraram-se em quatro grandes empresas com cada uma delas a receber uma média de 127 mil milhões de dólares de financiamento.

Sobre Portugal, Nuno Castro diz que “tem surgido um grupo interessante de insurtechs de elevado potencial”, tendo alimentado a oferta de apoios especializados, a saber: incubação, aceleração e investimento. Entre os exemplos enunciados pelo gestor está a insurtech Lovys, que é um exemplo de escalabilidade. Nuno Castro salienta o facto de o relatório “Global Insurtech 2020” apontar tendências e uma “verdadeira revolução como os produtos serão lançados, assim como a personalização dos mesmos”. Diz ainda que daqui decorre a necessidade de os seguros “serem mais ágeis e de os negócios terem de se adaptar aos novos modelos”. E dá o exemplo do *carsharing*, sendo que os seguros terão de se reinventar numa nova forma de cálculo do prémio, substituindo a apólice anual. Outro exemplo é o aparecimento de assistentes virtuais, através de *chatbots* ou agentes com determinadas ferramentas e indicadores que lhes permitam gerar mais informação. Existe ainda o exemplo dos seguros de saúde com o tema dos médicos remotos com as teleconsultas.

Sobre os seguradores nacionais, o gestor diz que estes “estão a entender estas necessidades e que o aparecimento da Fintech House permite o crescimento das insurtech”. No que respeita ao relacionamento entre seguradores e insurtechs, Nuno Castro afirma que se tem assistido a um “modelo híbrido” e dá o exemplo da Ageas Portugal com a H-Farm, que faz o trabalho conjunto de rondas desde 2016. Afirma ainda que os projetos à medida que se vão desenvolvendo “vão aproximando os seguradores” e adianta que a everis tem “um programa de colaboração de startups para a criação de oferta de valor”. O mercado de startups é global e as empresas nacionais estão a alavancar na rede global.

O gestor da everis classifica o mercado nacional como tendo “grande maturidade, mas com falta de escala-

bilidade”. E sobre Portugal afirma que, com a recente pandemia, 29% das startups perderam metade das receitas e as rondas não se fizeram. Salienta que “há um grande esforço por parte desta massa criativa para se reinventarem, como é o caso do seguro automóvel com o pagamento *pay-per-mile*. Ou ainda as solicitações de *customer service* com *chatbots* a in-



**NUNO CASTRO**  
Head of Insurance, Everis Portugal

teragir com os seguradores, personalizando o entendimento”, e conclui afirmando que a doença Covid-19 levou à “aceleração da utilização de startups que existem no mercado”.

Voltando ao tema dos ecossistemas líquidos, o relatório da NTT Data e da everis indica que a simplificação e a relação entre segurador e cadeia de valor se baseia em três eixos. Desde logo no *healthy living*, ou seja, na forma como os clientes pretendem viver amanhã, e na qual incluem os serviços de saúde, a prevenção e a planificação financeira. Depois com o eixo *smart mobility*, que diz respeito às novas formas de transporte diário e às compras online; e, por último, o eixo *home safe home*, que estuda tudo o que “gravita à volta de como vivem as pessoas e a transferência de risco para o lar” com o teletrabalho. ● V.N.

PUB

**lluni** EASY SOFTWARE MANAGEMENT

lluni.com

Bem-vindo Luis

297,02 €  
455,09 €  
34,66 €

1 340,67 €  
80,74 €  
579,52 €

70  
10 356,20 €

**O mais seguro é ter lluni.**

Solicite demonstração em lluni.com ou contate-nos para mais informações.

+351 938 685 279   info@lluni.com   +351 253 695 450

ENTREVISTA CARLOS FREIRE Deputy CEO da Aon Portugal

# Teletrabalho cria maior vulnerabilidade a ameaças cibernéticas

Administradores e gestores de empresas vão ser confrontados com aumento de exposição e possível litigância. Mas crise pandémica também reforçou relação entre seguradoras tradicionais e insurtechs para permitir novas respostas.

VÍTOR NORINHA

vnorinha@jornaleconomico.pt

## Que risco e que políticas devem ser avaliadas numa empresa de média ou grande dimensão?

Perante o atual contexto de retoma gradual de setores de atividade que tiveram de readaptar, reduzir ou suspender as suas atividades face às medidas de confinamento e proteção da população impostas pelo Governo português, é essencial que qualquer empresa de qualquer dimensão avalie o seu nível de maturidade na gestão do risco, de forma a perceber se se encontra suficientemente preparada para regressar à normalidade das suas operações.

Para alcançar esse nível de maturidade, cada empresa terá de desenvolver uma estratégia de gestão do risco que tenha em conta a implementação de ações de mitigação do risco em diferentes dimensões, nomeadamente pessoas, risco, políticas, escritório e temas gerais organizacionais.

A situação pandémica atual é, em primeiro lugar, uma situação de risco para a saúde, pelo que a primeira preocupação das empresas deve ser com as pessoas e assegurar a sua saúde quer física quer mental, não apenas dos seus colaboradores, mas também dos seus clientes e fornecedores. Este tema irá ser crítico para um retorno bem-sucedido à nova normalidade. Existe um dever de considerar proteção adicional no caso das pessoas com fatores de risco (de maior idade ou com problemas de saúde prévios) pela maior exposição deste grupo.

As consequências da pandemia são também económicas. As empresas devem considerar quais as funções críticas para desempenhar a sua atividade, de forma a conseguir minimizar perdas e retomar a sua fonte de receita. As empresas de maior dimensão e mesmo algumas de menor dimensão já tinham desenvolvido os planos de contingência com procedimentos e medidas de forma a assegurar a manutenção das funções críti-

cas. Ainda assim, nessa situação será necessário visitar os procedimentos e políticas estabelecidos para assegurar que são robustos e adequados face à situação que enfrentamos. Para as que não tinham este tipo de planos, a preparação exigirá mais esforço, já que é preciso um levantamento considerável da atividade da empresa e métodos alternativos de operação. Em conversas que temos mantido com diversas empresas, constatamos que os progressos tecnológicos muito contribuíram para possibilitar que muitas atividades nas empresas, particularmente no setor dos serviços, são possíveis manter de forma remota. Outras manifestamente dependem de presença física em postos de trabalho nos locais das empresas, havendo sempre algumas funções que podem ser desempenhadas de forma remota. As empresas podem por isso contar com essa flexibilidade para manter afastadas do local as pessoas com maior exposição, ou enquanto não for possível assegurar as condições de trabalho com a segurança desejada, para que as pessoas o possam fazer com confiança de que estão seguras.

Um outro aspeto da economia moderna é a da interdependência de muitas atividades, com empresas a

focarem-se no *core business*, dependendo em grande medida de fornecedores externos para assegurar funções essenciais para a operacionalidade das empresas. Assim, a revisão da preparação destes fornecedores, políticas e prevenção de risco é tão importante quanto a revisão das políticas e procedimentos internos.

## O que é possível mitigar em termos de riscos? Falamos de D&O, perdas de abastecimento, perdas de exploração e cyber?

A transferência do risco para o mercado segurador é efetivamente uma das formas de mitigação de riscos e será tanto mais eficaz quanto maior for a consciencialização e o conhecimento dos riscos dentro das empresas.

Nesse sentido e na atual situação de pandemia é expectável que os administradores e os gestores das empresas - que num contexto de "normalidade" já desempenham funções com um elevado grau de exposição - venham a ser confrontados com um aumento substancial desse grau de exposição e consequentemente de possível litigância e reclamações contra os próprios e o seu património pessoal, situação que pode e deve ser acautelada através da contratação de um seguro de D&O (Seguro de Responsabilidade Civil para Administradores e Diretores).

Estando o "teletrabalho" na ordem do dia e multiplicando-se o número de ligações que todos os dias estabelecemos entre nós (com a utilização de sistemas que não são totalmente seguros, e com a por vezes menos correta utilização pelos utilizadores desses sistemas), estamos efetivamente e cada vez mais vulneráveis e sujeitos a ameaças cibernéticas, e neste contexto o seguro de Cyber funciona efetivamente como uma forma de mitigação do risco. No entanto, entendemos que a estratégia de mitigação dos riscos a este nível deve ser mais ampla e a subscrição do seguro deve ser precedida da realização de um diagnóstico à maturidade e ao risco das empresas de forma a capacitá-las

na avaliação do seu risco cibernético, permitindo assim desenvolver uma estratégia de mitigação personalizada e baseada em dados concretos, e foi nesse sentido que a AON lançou o CyQu (Aon Cyber Quotient Evaluation).

Também no que respeita à interrupção das cadeias de distribuição (supply chain), o nosso entendimento é que a mitigação dos riscos daqui decorrentes mais uma vez não se deve centrar apenas na contratação do seguro. É essencial realizar um trabalho prévio com as empresas, trabalho esse que vai desde a identificação e quantificação dos riscos, a programas de financiamento e no limite ao estabelecimento de estratégias de resolução de sinistros.

Por fim, e para os que seguem mais atentamente as notícias internacionais, as chamadas "perdas de exploração" tornaram-se um tema incontornável no decurso da atual pandemia, dadas as movimentações e esforços legislativos a que se assiste neste âmbito nos EUA.

O chamado seguro "non-damage business interruption" (numa tradução aligeirada será o seguro de perdas de exploração sem que se tenha verificado um dano material), é efetivamente uma forma de mitigação do risco para situações como a que atualmente vivemos, mas não só a sua contratação exige uma abordagem de fundo e bastante rigorosa no que respeita à identificação e avaliação dos riscos pelas empresas - ao contrário da cobertura convencional de "perdas de exploração" - como também o grau de exigência para a sua subscrição é muito superior e a disponibilidade do mercado segurador é mais limitada. Seja a contratação da cobertura/apólice concretizada ou não, o percurso e o trabalho a realizar no entretanto será essencial para a consciencialização pelas empresas dos seus riscos e um passo fundamental na gestão dos mesmos.

## A AON tem quantificado os volumes de perdas na Europa a nível de exploração e de cyber?



De acordo com a informação disponível, os valores reclamados na Europa em termos de perdas de exploração e de cyber ascendem a mais de 1 bilião e só são ultrapassados pelos valores reclamados em termos de Workman Compensation, que podem ascender a 8 biliões de euros.

## Quais são os riscos mais relevantes em períodos como a atual pandemia?

Para além do risco de saúde pública associado ao surto do novo coronavírus, a atual pandemia também gerou impactos significativos a nível social, político e económico, tanto no contexto nacional, quanto no contexto internacional. No caso das empresas, esta crise demonstrou ser um grave bloqueador do seu progresso, inovação e sobrevivência, uma vez que deu origem a riscos para os quais as empresas não estavam to-

“

**Acredito que esta crise pandémica vai levar muitas empresas a repensar o seu trabalho de gestão, para garantir a sua sustentabilidade e maior competitividade num futuro ainda incerto**



tram para retomar a sua atividade neste contexto pandémico. Apesar de ainda estarmos a trabalhar os dados recolhidos, a verdade é que, falando especificamente do risco pandémico e de saúde pública, na sua generalidade as empresas ainda estão pouco capacitadas para a gestão deste risco, apesar de reconhecerem o impacto que este pode trazer às suas operações. Contudo, e apesar do último Global Risk Management Survey da Aon indicar que o risco pandémico ocupava a 60ª posição no ranking dos riscos que mais preocupam os gestores em todo o mundo, a verdade é que a atual pandemia serviu sobretudo para o *top management* refletir a importância da construção de um trabalho estratégico de antecipação e mitigação dos riscos, sobretudo daqueles que são difíceis de prever e que podem gerar impactos significativos nas empresas.

**A gestão empresarial irá, ou não, manter-se igual depois desta crise pandémica?**

Acredito que esta crise pandémica vai levar muitas empresas a repensar o seu trabalho de gestão, para garantir a sua sustentabilidade e maior competitividade num futuro ainda incerto. Agilidade, resiliência e capacidade de liderança são três compo-

nentes fundamentais que o *top management* deve ter em consideração na gestão da sua empresa e na resposta ao risco: agilidade na tomada de decisão e na implementação de medidas que reduzam o impacto de um determinado risco (como foi o caso da implementação do regime de teletrabalho); resiliência, tanto a nível financeiro, quanto na adaptação do modelo de negócio que seja capaz de transformar a crescente imprevisibilidade e mudança do mercado em oportunidades; e por fim a capacidade de liderança que assegure o foco estratégico de todos os colaboradores na garantia da sustentabilidade e crescimento da empresa.

**A indústria de seguros irá manter o objetivo de crescer com a utilização de tecnologias? Estas fazem parte do modelo de mitigação de crises? E a ligação entre seguradores com insurtechs é para manter?**

A rápida evolução do surto do novo coronavírus obrigou muitas empresas, incluindo empresas do setor segurador, a acelerar o seu processo de digitalização de forma a adaptar as suas operações a um novo contexto de trabalho e de prestação de serviço. De facto, esta aceleração incentivou ainda mais o setor segurador a reco-

nhecer o papel imprescindível da tecnologia na gestão do risco nas empresas, assim como a importância de fortalecer a relação entre as seguradoras tradicionais e as insurtechs. Relativamente a este último ponto, os últimos anos têm comprovado os benefícios que esta união tem trazido para o setor, que vão desde o desenvolvimento de respostas de novos riscos (que têm emergido a par da rápida evolução tecnológica), até à entrega de soluções de seguro adaptadas às realidades específicas de cada empresa ou à melhoria da jornada do consumidor, agora mais rápida e intuitiva.

**Que nova oferta é possível que a indústria venha a oferecer às empresas decorrente da atual crise?**

Em primeiro lugar, os seguros devem ser vistos como uma medida integrada numa estratégia alargada de gestão de risco das empresas. Neste âmbito, por exemplo, aliado à Risk & People Checklist da Aon, preparámos um *recover toolkit*, que, através de um serviço de consultoria junto das empresas, apresenta um conjunto de ferramentas de capacitação das empresas, para que estas possam dar uma resposta efetiva aos desafios deste novo cenário que vivemos. ●

PUB

talmente capacitadas. Falo especificamente da interrupção das atividades, eventuais falhas nas cadeias de abastecimento e o absentismo do capital humano. No seu conjunto, e apesar de já estarmos a pouco e pouco a retomar a nossa normalidade, estes riscos acabaram por trazer uma desaceleração do crescimento de diversas economias mundiais, que será refletido em cenários como o recuo do Produto Interno Bruto ou ao nível das consequências para as empresas, nomeadamente no aumento da dívida, no aumento da taxa de desemprego e reajustes salariais, etc. Para além dos pontos já referidos, o risco cibernético é também um alvo de grande preocupação das empresas nesta nova realidade que vivemos. A rápida transição das empresas para um regime de teletrabalho e até o crescimento da utilização de diversas ferramentas de trabalho digitais está

a aumentar a sua exposição a um conjunto de vulnerabilidades no meio online.

Apesar destes riscos serem inevitáveis, a verdade é que um trabalho estruturado de antecipação e mitigação do risco pode reduzir o seu impacto na atividade de cada empresa.

**Que balanço é possível fazer depois de ter lançado há alguns dias a vossa proposta a nível de avaliação de riscos para empresas? Os gestores estão preparados para antecipar os riscos ou ainda não acreditam neles?**

A Aon lançou recentemente o Risk & People Checklist, uma ferramenta que visa avaliar o nível de maturidade das empresas na gestão de risco, e que tem como propósito ajudar as organizações a perceber em que grau de preparação se encon-



Apenas a evolução possibilita sobreviver às mudanças drásticas do ambiente.


As novas soluções tecnológicas da Koolsite® permitem efectuar essa profunda transformação do seu negócio viabilizando os seguintes objectivos:

- Comunicação eficiente com *prospects*, clientes e fornecedores
- Criar uma ampla Rede Comercial (parceiros)
- Dispor de processos de negócio automatizados
- Aumento de produtividade e elevado nível de serviço
- Ampliar oportunidades e a cobertura geográfica
- Possibilidade de teletrabalho com garantia de segurança

Uma solução sem custo para os pequenos mediadores, registo simples sem necessidade de dados económicos ou pessoais e sem compromissos prévios.

Simples de testar para médios e grandes mediadores, com soluções robustas e completas de funções.





**KOOLSITE®**  
INSURANCE ANYWHERE

for Insurers, Underwriters, Brokers and Policyholders

**A TECNOLOGIA AO SERVIÇO DOS NEGÓCIOS**

KOOLSITE SOLUÇÕES INFORMÁTICAS LDA.  
Beloura Office Park - Estrada de Albarraque, Rua do Centro Empresarial, Edifício 4, Loja 0.6 - Piso 0 | 2710-444 Sintra, Portugal  
+351 214 812 460(9) | koolsite@koolsite.pt

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

# SETOR SEGURADOR TEM SOLUÇÕES PARA MITIGAR IMPACTO E CRISES NA ATIVIDADE

A exceção tem sido a situação atual de pandemia, mas a indústria seguradora tem respostas diversificadas para a gestão de crise e para os diferentes tipos de risco. **VÍTOR NORINHA**

**MAS TERÁ RESPOSTAS PARA MITIGAR AS PERDAS CAUSADAS PELOS RISCOS DE TRANSPORTE E LOGÍSTICA, 'SECURITY CYBER', CATÁSTROFES NATURAIS, 'ENTERPRISE RISK MANAGEMENT' OU MESMO TERRORISMO?**

**A TECNOLOGIA PODE AJUDAR A CONTROLAR OS RISCOS E, SOBRETUDO, A PREVER E A APRESENTAR SOLUÇÕES AO MERCADO? A ATUAL PANDEMIA TEM SIDO UMA EXCEÇÃO PARA A GENERALIDADE DOS SEGURADORES QUE NÃO COBREM OS TRATAMENTOS, MAS A QUASE GLOBALIDADE DE TODOS OS RISCOS ASSOCIADOS À ATIVIDADE ECONÓMICA TEM SOLUÇÕES. O MERCADO, OS GESTORES E AS FAMÍLIAS PRECISAM DE ESTAR PREPARADOS PARA ESTE TIPO DE EVENTUALIDADES, ALGUMAS NACIONAIS, OUTRAS GLOBAIS.**



**PEDRO REGO**  
CEO  
da F.Rego

“Todos os setores de atividade devem ter implementados processos e procedimentos para gestão de crises, independentemente da sua natureza, por forma a mitigar o impacto na sua atividade e nas suas equipas. Sob o ponto de vista segurador, e excecionando situações como a atual pandemia, para a qual o mercado nacional e internacional não tem respostas adequadas e suficientes, temos soluções diversificadas e complexas para as demais situações.

No que concerne aos riscos potenciais de crises, podemos dividir os mesmos em ambientais ou derivados da natureza, para os quais uma adequada apólice de danos materiais e de perdas de exploração é fundamental, na medida que garantem não só o dano direto, mas também o indireto, decorrente de interrupção de cadeias de fornecimento. Relativamente aos riscos cibernéticos, tão em voga na atual conjuntura, propomos a subscrição de uma adequada apólice que garanta não só os danos sofridos pela própria empresa, e os custos da sua mitigação, mas também os danos decorrentes dos prejuízos provocados a terceiros, seja por paralisações seja por utilização fraudulenta de dados, por exemplo. O risco de terrorismo, que atingiu o seu expoente após os fatídicos eventos de 11 de setembro de 2001 e que voltou à ordem do dia com os ataques terroristas em solo europeu, tem respostas adequadas por parte dos mercados, seja como cobertura complementar aos danos materiais, seja por subscrição isolada.”



**FERNANDO MORALES**  
CEO  
da Abarca Seguros

“O enterprise risk management (ERM) na Abarca Seguros corresponde à gestão holística, integrada, estruturada e transversal dos riscos corporativos

materialmente relevantes a que nos encontramos expostos, suscetíveis ou não de serem quantificados, tendo em consideração a estratégia e o plano de negócios definidos, o que nos tem permitido manter o risco total dentro do apetite ao risco estabelecido. O ERM implementado na Abarca Seguros assenta numa estrutura muito simples, de fácil compreensão, que permite, a todo o tempo, ter uma visão clara e concisa dos riscos materialmente relevantes a que nos encontramos expostos. Em vez de nos concentrarmos em inúmeros e exaustivos riscos, procuramos gerir/proteger o que realmente é importante. Para que o sistema funcione, levamos a cabo, pelo menos anualmente, uma exaustiva autoavaliação desses riscos materiais, no sentido de identificarmos algum novo risco relevante, que careça de ser gerido. A incorporação do ERM na tomada de decisões, a transparência na comunicação, a eficácia e eficiência do sistema de controlo interno, são os nossos alicerces, que têm provado ser os corretos.”



**RICARDO AZEVEDO**  
Diretor Técnico  
da Innovarisk Underwriting

“É nos momentos de crise que a importância de uma boa apólice de seguro verdadeiramente emerge e foi sempre preocupação da Innovarisk disponibilizar produtos que possam dar as melhores respostas possíveis nestas situações. A começar desde logo pelas famílias, detentoras muitas vezes de um património valioso e que demoram muitos anos a ser construído – a casa, o seu recheio – e que uma catástrofe natural pode colocar em perigo. Tanto mais quanto o nosso país apresenta um risco sísmico elevado, motivo pelo qual todas as nossas apólices de habitação incluem por defeito a cobertura de sismos. Adotamos, aliás, o mesmo princípio também quando seguramos um escritório de uma empresa. No capítulo mais corporativo, torna-se relevante mencionar as apólices D&O (Directors & Officers) que se destinam a cobrir a responsabilidade legal das pessoas que exercem funções de direção e administração relativamente aos erros que possam cometer. O contexto difícil em que estas muitas vezes têm que tomar decisões de gestão – como é exemplo o momento atual de

pandemia e de antecâmara de uma crise sem precedentes – coloca os decisores sob enorme pressão e escrutínio e torna relevante a existência de um seguro que possa dar resposta a reclamações que podem provir das mais variadas fontes, cobrindo-se assim os custos da defesa jurídica e de eventuais indemnizações a pagar a terceiros. Ainda em relação às empresas consideramos que é também fundamental pensar em respostas adequadas para problemas sérios da atualidade como sejam o terrorismo e os riscos cibernéticos.”



**RODRIGO SIMÕES DE ALMEIDA**  
Country Manager  
da Marsh Portugal

“A primeira preocupação que um gestor deve ter na gestão de crises é analisar o plano de contingência da empresa, nomeadamente se este inclui cenários suficientemente amplos, e medidas/recursos identificados para dar resposta a cada um desses mesmos cenários. Para o efeito, os modelos de Enterprise Risk Management (ERM) são uma preciosa ajuda, porque identificam os riscos com maior probabilidade e impacto por área de negócio, quantificam as potenciais perdas e custos de recuperação e analisam as consequências ou correlações com outros riscos – ao que, naturalmente, se somam mais custos e avaliação de tempos de resposta. É importante referir que a larga maioria das empresas portuguesas não têm modelos concretos de ERM, pelo que uma empresa que tenha verdadeiramente desenvolvido um ERM, atuará de forma muito diferente daquelas que tenham um plano de gestão de crises mais simples. No entanto, em qualquer empresa, se os gestores de cada área fizerem o levantamento dos riscos que os poderão afetar, bem como os mais impactantes, ainda que muito remotos – como foi o caso da pandemia que estamos a viver, será valioso para identificar necessidades, definir planos de mitigação, além de avaliar se esses mesmos riscos podem ser autosseguros ou se estão devidamente transferidos para uma apólice de seguro. Mesmo sabendo que é do conhecimento geral, é de relembrar que os programas de seguro não cobrem todos os riscos existentes e, usando como exemplo o momento que vivemos, têm habitualmente exclusões re-

lacionadas com pandemias, pelo que a capacidade de resposta dos mesmos é baixa nesta altura. Daí que será muito mais relevante pensar em como gerir o risco nas diferentes áreas críticas do negócio. Ainda assim, considero que o mercado segurador português atuou de forma diligente e colaborante com o tecido empresarial, fazendo o possível para apoiar a vida das empresas nesta fase.”



**EDGAR ALBA**  
Sócio-fundador  
da Koolsite

“São diversos os aspetos relativos à capacidade de as seguradoras darem resposta neste cenário, mas a questão é mais ampla porque abrange também toda a indústria, especialmente os mediadores, em muitos casos independentes, que é quem tem, maioritariamente, o contacto e assessoram os clientes. É fundamental garantir a continuidade operativa, muitas seguradoras e mediadores dotaram-se de funções informáticas para facilitar a subscrição de apólices, a assistência em caso de sinistros e fomentando a integração tecnológica com os prestadores de serviços que apoiam os clientes. Permitindo aos colaboradores recorrer ao teletrabalho com segurança, respeitando o confinamento e possibilitando aos executivos, mediante videoconferências, tomar decisões coletivas necessárias, especialmente em situações excecionais. As novas tecnologias ajudam na construção ou alteração de produtos, com rapidez, para fazer face a necessidades não previstas, na medida em que os sistemas permitam a definição parametrizada de produtos, codificação, descrição, duração, formas de fracionamento, coberturas, cálculo de prémios, regras de aceitação e resseguro. Relativamente à distribuição a integração via webservices dos sistemas de informação dos mediadores com os sistemas das seguradoras e, eventualmente, com o sistema de grandes clientes, potencia uma resposta oportuna aos segurados”. E sobre tecnologia para antecipar necessidades, afirma que “cada entidade ligada à atividade seguradora deverá fazer a sua própria análise baseada essencialmente nas áreas de negócio em que atua, do perfil da sua carteira e da sua organização, contrastando com o seu nível atual no uso de tecnologias. A experiência recente deve ser um estímulo para fazer essa avaliação.”

As áreas ou setores de negócio a que nos referimos são, por exemplo, saúde, acidentes, vida, comércio, responsabilidade civil, assistência em viagem, lucros cessantes, etc. No que se refere à organização deve fazer-se especial ênfase na simplificação de procedimentos, formalizar os fluxos de trabalho, redução de burocracia, aumento de automatismos e desenvolver sistemas flexíveis de fácil adaptação às necessidades. Não irá necessariamente permitir antecipar, mas sim ter capacidade de reagir rapidamente às mudanças. É vital rever as áreas técnicas, de produção, comercial e administrativas. Não basta dispor de tecnologia se a mesma está obsoleta e não se disponha de recursos humanos para a sua manutenção pelo que a atualização tecnológica deve ser constante em todas as organizações. A Internet das coisas, a realidade virtual, a bigdata, a inteligência artificial são elementos que poderão ajudar significativamente a antecipar-nos às necessidades dos segurados, a integração das soluções previstas por especialistas da indústria dos serviços desenvolvidos pelos gigantes da tecnologia como Apple, Google, Microsoft e IBM, poderão levar de maneira concreta e eficiente a sua bondade ao setor. Esta é uma área onde a Koolsite está a prestar especial atenção."



**LUÍS FILIPE FARIA**  
Advogado do Departamento de Direito dos Seguros da Belzuz Advogados

"Perante um contexto de crise económica, serão várias as empresas que não conseguirão subsistir no mercado, fruto de inúmeros fatores como, por exemplo, dificuldades de tesouraria ou de acesso ao crédito. No entanto, muitas dessas empresas poderiam, ainda assim, conseguir evitar este desfecho através da adoção, em momento oportuno, de medidas de prevenção e gestão de riscos. Com efeito, a gestão de uma empresa deverá ter sempre presente a possibilidade de ocorrência de eventos futuros imprevisíveis, como incêndios, atos de vandalismo ou terrorismo, catástrofes naturais, assim como os cada vez mais frequentes ataques cibernéticos, eventos estes que podem vir a ter um impacto direto na atividade da empresa, implicando a sua paralisação, total ou parcial, com os inerentes prejuízos daí decorrentes. Deste modo, o gestor de uma empresa terá de ter em consideração a existência desta realidade em termos de exposição ao risco, que não existia há alguns anos, pelo que, no nosso entendimento, o seu principal foco deverá residir na prevenção da gestão do risco, com vista a reduzir a probabilidade e severidade dos potenciais prejuízos. Tendo isto presente, o gestor deverá então identificar quais os maiores riscos empresariais e estratégicos para a sua empresa no longo prazo."



**VANESSA SERRÃO**  
Manager, Consultoria Serviços Financeiros – Seguros EY



**MARIANA SANTOS**  
Experient Senior, Consultoria Serviços Financeiros – Seguros EY

"A complexidade do contexto atual em que as empresas atuam traz desafios constantes para gerir e mitigar os riscos a que estão expostas, sendo a utilização de seguros uma ferramenta importante para a prevenção e mitigação destes riscos. Os seguros de mercadorias transportadas e os seguros de perdas de exploração podem ser duas soluções essenciais para os riscos associados à logística e aos transportes. Por um lado, o seguro de mercadorias transportadas cobre os danos causados às mercadorias seguras decorrentes de transportes efetuados por via marítima, aérea ou terrestre. Se a atividade de uma empresa não estiver suspensa durante a pandemia, o seguro de mercadorias transportadas continuará a funcionar normalmente. Já o seguro de perdas de exploração destina-se a indemnizar os prejuízos sofridos pelas empresas em consequência da interrupção ou redução da atividade, provocada por um sinistro que cause danos em bens da empresa, desde que tais danos estejam abrangidos pelas coberturas de uma apólice de danos materiais. Não sendo o risco de Covid-19 um dano tipificado nas coberturas da apólice, à partida as perdas de exploração não deverão ser enquadráveis naquele caso, podendo, no entanto, existir algumas exceções que terão que ser avaliadas apólice a apólice de acordo com as condições especificamente acordadas com o segurador. Por outro lado, no contexto atual, em que muitas das empresas têm os seus colaboradores em regime de teletrabalho, acresce a preocupação com o cyber risk, com o aumento dos e-mails de phishing que se apresentam como alertas de Covid-19, assim como de e-mails fraudulentos para atualização de informação pessoal ou da empresa. Assim, é importante que os colaboradores estejam cientes e cautelosos. As infraestruturas de IT estão também sob um peso acrescido com o acesso a virtual private networks (VPNs) e outros recursos de log-in remoto. O seguro cibernético pode assim desempenhar um papel mais direto nos desafios das operações comerciais com alterações substanciais devido ao Covid-19."



**LEANDRO FERNANDES**  
CEO  
da Lluni

"O distanciamento social imposto pela pandemia redefiniu as orientações digitais do setor segurador, acelerando a urgência na implementação de soluções à altura deste tipo de contingências e não só. A pandemia veio clarificar a visão da real necessidade de investimento em processos mais ágeis, flexíveis e acessíveis através de canais digitais. Se por um lado, é evidente que as seguradoras precisam evoluir rapidamente para modelos totalmente digitais em processos de cotação e subscrição, eliminando a necessidade de intervenção humana nos produtos mais simples, não é menos verdade que a distribuição de seguros tem de se adaptar para conseguir dar uma resposta eficaz no aconselhamento e acompanhamento durante todo o ciclo de vida do seguro. A implementação de modelos digitais na distribuição de seguros tem permitido aumentar a automação de processos como a simulação, subscrição, alteração, cobrança, gestão de sinistros e prospeção comercial, libertando os profissionais do setor de tarefas totalmente acessórias e sem valor acrescentado. Abre-se assim espaço para o desenvolvimento de ações de aproximação à carteira de clientes com foco na fidelização através de uma gestão competente, diferenciada e personalizada. Por outro lado, o recurso a plataformas digitais tem vindo a otimizar a gestão colaborativa da distribuição, seja na uniformização de 'workflows', disponibilidade da informação, gestão de tarefas, definição de objetivos, controlo de acessos, produtividade/eficiência dos recursos e até, a sua motivação pessoal, com horários mais flexíveis, teletrabalho e orientação para resultados". Por outro lado, "o perfil do tomador de seguros está em franca transformação. Hoje, e cada vez mais, o cliente exige serviços online, personalizados, multicanal e reconhecidos através de marcas credíveis e modernas com forte presença digital. A tecnologia é o veículo para o desenvolvimento de estratégias que posicionam adequadamente o setor segurador numa resposta eficaz, sem diminuir a qualidade dos produtos e a personalização dos serviços. As expectativas são altas e abrangem de forma transversal todos os serviços e cadeia de valor, sejam reguladores, seguradores, corretores ou mediadores. Por exemplo, na gestão de sinistros, existem projetos de desenvolvimento tecnológico que introduzem significativas melhorias com recurso a inteligência artificial e reconhecimento de texto/imagem que permite, por um lado, automatizar os processos de avaliação de sinistros nos seguradores e por outro, garantir o permanente acompanhamento ao cliente, de forma personalizada e pró-ativa, por parte do mediador."



**NUNO LUÍS SAPATEIRO**  
Advogado. Associado coordenador na PLMJ

"Um dos exercícios que terá que ser desencadeado pelo setor empresarial na ressaca da pandemia da Covid-19 passa por um processo de 'Due Diligence' às respetivas carteiras de seguros no sentido de aferir a sua capacidade de resposta em situações de pandemia. O próprio mercado segurador terá que estudar a forma como poderá aumentar o nível de cobertura por danos decorrentes de uma paralisação da atividade por força de uma pandemia. Esta é uma discussão que já está a ter lugar no Reino Unido na sequência de várias participações apresentadas por referência a este risco e dúvidas suscitadas quanto ao nível de cobertura contratado. Para além dos danos financeiros que decorrem diretamente da paralisação da atividade, não devem ser descurados os custos associados a uma gestão de crise. Existem determinadas decisões comerciais como a adesão ao regime do lay-off e determinados eventos como a identificação de um caso positivo de Covid-19 dentro de uma empresa que podem espoliar danos reputacionais e de imagem muito relevantes. É importante sublinhar que já existem produtos no mercado que consagram os custos de gestão de crise como parte do pacote de coberturas base, nomeadamente no que respeita a danos reputacionais, reconstrução de imagem e da marca e serviços de gestão de crise. Existem determinadas decisões comerciais como a adesão ao regime do lay-off e determinados eventos como a identificação de um caso positivo de Covid-19 dentro de uma empresa que podem espoliar danos reputacionais e de imagem muito relevantes. É importante sublinhar que já existem produtos no mercado que consagram os custos de gestão de crise como parte do pacote de coberturas base, nomeadamente no que respeita a danos reputacionais, reconstrução de imagem e da marca e serviços de gestão de crise. A título de exemplo, podemos referir os seguros D&O, os seguros Cyber e os seguros de responsabilidade ambiental. A experiência desta pandemia demonstra que as coberturas de gestão de crise devem ser consideradas para um leque ainda mais alargado de produtos."



**JOSÉ MIGUEL BAPTISTA**  
Diretor de ERM na Willis Towers Watson

"A preocupação relacionada com a contratação de seguros deve ocupar os gestores antes do cenário de crise pois quando a mesma se materializa resta monitorizar as apólices contratadas e o respetivo funcionamento. Para tal, o apoio técnico do seu corretor é fundamental. No futuro imediato, e para fazer face à expectável subida tarifária dos seguros, a preocupação dos gestores deverá passar por ajustar o seu programa de transferência de riscos à sua própria realidade, quantificando para tal as perdas potenciais que a sua organização poderá sofrer e, como essa informação, negociar com o mercado segurador programas ajustados às suas reais necessidades. Esta quantificação só é possível recorrendo a análises atuariais, razão pela qual os corretores que dispõem de soluções analíticas se diferenciam dos demais no apoio que podem prestar aos seus clientes. Mas nestes cenários de crise, mais importante que o presente ou o futuro é o passado. A chave para se passar por estes momentos com o mínimo de perdas possível reside na antecipação dos mesmos e na correta preparação da empresa e de todos os que a integram. E como as apólices de seguros não cobrem tudo o que pode acontecer – por exemplo, Perdas de Exploração não associadas a danos materiais nos bens seguros tendem a estar excluídas –, há em primeiro lugar, que identificar os riscos e os respetivos mecanismos de controlo, obtendo assim o Mapa de Riscos da empresa; há que rever e monitorizar periodicamente esse mapa de forma a garantir que o mesmo evolui com a empresa; há que ajustar os mecanismos de controlo de modo a obtermos a máxima mitigação e, por último mas assumindo um papel de extraordinária importância, há que desenhar e implementar um Plano de Continuidade de Negócio que garanta que a empresa consegue repor a sua atividade mínima admissível no menor espaço de tempo possível. É nossa opinião que com esta metodologia a empresa estará mais robusta para enfrentar a próxima crise, independentemente dos contornos que a mesma assuma."

ENTREVISTA RICARDO RAMINHOS Administrador executivo da MGEN Portugal

# “Equilíbrio técnico numa mutualista é mais eficiente”

As mútuas são “organizações democráticas, sem acionistas, e estão, por isso, totalmente concentradas nos interesses das pessoas que protegem”, afirma o administrador da MGEN, Ricardo Raminhos.

VÍTOR NORINHA

vnorinha@jornaleconomico.pt

## O que significa a mutualização de seguros de saúde em termos de serviços, preços e idade?

Numa seguradora mutualista, o risco é partilhado pelos seus membros; todos contribuem para a

proteção de cada um, para fazer face às dificuldades que surgem ao longo da vida. Numa seguradora tradicional, o risco é transferido para um terceiro com o intuito de criar uma vantagem para a própria seguradora. Estes dois conceitos são fundamentalmente diferentes e produzem resultados distintos na proteção dos segurados.

Em qualquer atividade seguradora, o equilíbrio técnico é sempre necessário, e torna-se ainda mais essencial no ramo da saúde, onde a utilização do seguro é elevada. Normalmente, as seguradoras mutualistas atingem este equilíbrio de uma forma mais eficiente, pois existe uma compensação natural entre os prémios de seguro e a

proteção dos segurados. São organizações democráticas, sem acionistas, e estão, por isso, totalmente concentradas nos interesses das pessoas que protegem.

Isto permite que, na MGEN, todas as soluções de proteção da saúde sejam concebidas sem qualquer limite de idade na adesão, sem limite de idade de permanência, sem resolução unilateral do contrato por parte da seguradora, sem exclusão de doenças graves (mesmo as oncológicas), sem exclusão de situações clínicas preexistentes e sem questionários médicos.

Para além das coberturas em Hospitalização, Ambulatório, Medicina dentária, Ortóteses e Medicamentos, a MGEN oferece ainda várias coberturas diferentes, tais como: o reembolso de despesas relacionadas com medicinas alternativas, a participação em medicina de planeamento familiar e na consulta do viajante. Estão também cobertas as despesas com métodos contraceptivos, doenças epidémicas ou provocadas por catástrofes naturais. Habitualmente, todas estas situações clínicas são excluídas pelas seguradoras tradicionais.

## A MGEN é um dos poucos seguradores em Portugal a trabalhar numa base de mutualização? O que tem impedido o crescimento das mútuas em Portugal?

De facto, em Portugal não existem muitas seguradoras mutualistas, porque há barreiras à entrada no mercado: primeiro é necessário uma grande capacidade de investimento inicial numa perspetiva de longo prazo, o que nem todas as mútuas têm, segundo as seguradoras tradicionais portuguesas selecionam apenas o “bom risco”, enquanto que as seguradoras mutualistas não aplicam este tipo de discriminação. Daí, o contexto ser pouco atrativo para a implementação deste tipo de organizações em Portugal. A MGEN, no entanto, conseguiu ultrapassar estes dois fatores, graças à sua histórica solidez financeira e capacidade operacional comprovada.

totalmente concentrada na proteção dos seus segurados. Não existem acionistas, todos os excedentes são reinvestidos e provisionados com a única missão de garantir a proteção futura dos seus aderentes. Além disso, a atividade da MGEN é supervisionada por regulação do código das mutualidades francesas, e está sujeita a mecanismos de controlo financeiro e operacionais muito exigentes em matéria de solvência II.

A MGEN tem demonstrado ao longo dos anos elevados índices de robustez financeira. Recentemente, foi notada pela agência americana A.M. Best, com a classificação de “A - Excelente”, pela sua solvabilidade e solidez presente, assim como nas perspetivas de médio e longo prazo.

## Como é possível antecipar o cálculo do risco numa mútua de seguros ligados à saúde, tendo em conta o risco associado a doenças pré-existentes e à idade?

Os riscos ligados à saúde são medidos através de avançados cálculos atuariais. A experiência adquirida na exposição ao risco é um dos vetores mais importantes, especialmente nas situações associadas às doenças preexistentes e às complicações na saúde, verificadas com maior frequência em idades mais avançadas. A MGEN conta com mais de 75 anos de *expertise* adquirida, o que lhe permitiu acumular um *know-how* determinante na consolidação deste tipo de riscos. Mais de 10 milhões de pessoas na Europa estão hoje protegidas pela MGEN através do seu grupo mutualista VYV, sendo este o melhor reconhecimento pela eficácia solidária que a MGEN tem demonstrado. ●



**RICARDO RAMINHOS**  
Administrador executivo da MGEN Portugal

**APROSE.**  
**UM SÍMBOLO DE CONFIANÇA.**

**APROSE**  
ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE AGENTES E CORRETORES DE SEGUROS

**AutenticSegur**  
Soc. Mediação Seguros, Lda.

Portador: **António Silva**  
Associado nº: **0057** Inscrição: **10/1985** Mediador nº: **407989875/3**  
Categoria: **Agente de Seguros Coletivo** Inscrição I.S.P.: **27/01/2007**  
Ramo: **Vida e Não Vida** N.I.F.: **555 879 954**

Os associados da APROSE, mediadores profissionais de seguros independentes, beneficiam de vantagens únicas que fazem a diferença no exercício da sua profissão.

A APROSE assegura, num mercado cada vez mais complexo e difícil, a defesa dos interesses da mediação junto das autoridades nacionais e internacionais.

A APROSE transmite aos seus associados informação útil e atempada, contratualiza programas de formação especializada, fornece apoio jurídico e disponibiliza, em condições únicas, o Seguro de Responsabilidade Civil Profissional.



Os Corretores e Agentes de Seguros associados da APROSE são mediadores independentes que se distinguem pela competência e qualidade do serviço que prestam.

Ed. Infante D. Dinis · Praça da República, 93 · Sala 301 · 4050-497 Porto · Portugal  
Tel. +351 222 003 000 · Fax +351 223 322 519 · email: aprose@aprose.pt

## Como fica assegurado o tema da solvabilidade numa companhia mutualista?

Uma seguradora mutualista está