

JE MAIS
SEGURO

Análise: PPR
ou *Unit Linked*,
qual o melhor
para poupar
para a reforma?

P | III

Entrevista: José
Galamba de
Oliveira analisa
o “estado” da
poupança

P | IV

PPR e seguros de vida. Os trunfos para as reformas futuras

Conheça as soluções das seguradoras para a poupança e faça a sua escolha. O que pensam os gestores do setor. Que respostas vão surgir perante as novas necessidades de seguros de vida risco



ANÁLISE COMPARATIVA

PPR ou *Unit Linked*: qual o melhor para poupar para a reforma?

Onde (e no quê) investir numa época de reduzidas taxas de juro, historicamente as mais reduzidas dos últimos anos? Eis a questão.

SÓNIA BEXIGA

sbexiga@jornaleconomico.pt

Tendo em conta que a reforma se afigura como uma aplicação financeira de longo prazo, não é fácil tomar uma decisão no presente, sobretudo atendendo ao rendimento disponível que é preciso colocar de parte mensalmente. A necessidade de um produto financeiro desta natureza reside precisamente na capacidade de assegurar a manutenção do estilo de vida e bem-estar após a reforma, o que faz com que o ideal seja iniciar este investimento durante a atividade profissional, entre os 30 e os 35 anos. A maior característica – que é transversal aos produtos de aforro – deste género de aplicações assenta no facto de o consumidor não estar apenas a poupar, mas igualmente a investir, ou seja, a rentabilizar o seu dinheiro conforme os desenvolvimentos do mercado.

Como alternativa às soluções tradicionais de poupança que estão com reduzidas rendibilidades, como é o caso dos depósitos a prazo, surgem os produtos de seguros, nomeadamente do ramo Vida. Dois exemplos destes são os PPR e os Unit Linked.

Como escolher a melhor solução? Comparando

Atualmente é possível poupar com taxas de retorno elevadas e garantir um melhor futuro financeiro? Para procurar responder a esta questão, a plataforma gratuita de comparação financeira ComparaJá.pt analisou em exclusivo para o Jornal Económico o mercado das soluções de poupança garantidas pelos PPR e pelos Unit Linked.

Com base na análise feita, Miguel Mamede, responsável da área de Seguros do ComparaJá.pt., afirma

que “tudo depende da maior ou menor aversão ao risco de perda do capital investido, de quanto se está disposto a aplicar e da rentabilidade que é esperada com o investimento. Estes três fatores dão origem ao perfil de risco do investidor e ditam qual a solução mais adequada para um determinado consumidor”. Em seu entender, “efetivamente comparar diversas soluções, ver os benefícios e desvantagens de cada uma e aconselhar-se ao máximo é preponderante antes de se tomar uma decisão”.

No que à oferta diz respeito, o especialista sublinha que, se em termos de tipologia de produto não existem muitas soluções de poupança para a reforma, já dentro do campo dos produtos financeiros complexos a oferta é ampla. “Nas mais de mil e uma características que cada solução possui, a complexidade e a rentabilidade variam exponencialmente e o risco também. Especialmente no que toca a este último fator é deveras importante saber de antemão qual o risco que se está a correr e se se está disposto a arriscar para gerar mais dinheiro para a reforma. Não existem produtos isentos de risco”, explica.

Miguel Mamede aconselha ainda que se deve confirmar, mesmo com os PPR – cujo capital é, na maior parte das vezes, garantido – se os encargos com comissões e afins compensam face à taxa de rentabilidade média anual. “Se os primeiros igualarem ou suplantarem a segunda, então claramente o investimento não compensa. Importa assim consultar as soluções de vários bancos e seguradoras, verificar as comissões praticadas, saber as exigências ao nível dos reforços e, obviamente, olhar para o histórico de retorno para se ter uma noção do desempenho”, conclui.

No caso dos Unit Linked, cujo ní-



vel de risco nem sempre é perceptível para o consumidor, o especialista defende ser preciso “ter ainda maior cautela”, devendo ser consultada, atentamente, a “Ficha de Informações Fundamentais ao Investidor” (IFI) que as instituições são legalmente obrigadas a fornecer.

As respostas do mercado

O exemplo criado nesta análise, visando perceber qual a oferta do mercado em termos de PPR e quanto se pode auferir durante 30 anos de trabalho (e até à idade de reforma) é o do Vasco, engenheiro informático com 35 anos, que auferir um rendimento mensal líquido de 1500 euros e que pondera começar a planear o seu futuro financeiro através da constituição de um PPR. Inicialmente, o Vasco está disposto a poupar 100 euros por mês, valor que aumentará 5% ao ano até ao final do prazo da aplicação. Isto significa que, no final dos 30 anos, quando o Vasco tiver precisamente 65 anos de idade, terá poupado sensivelmente 79.726,62 euros só de capital. A este valor acrescenta-se a rentabilidade gerada pelo PPR que escolher.

Por forma a saber qual o intervalo de valores que pode mediar essa mesma rentabilidade, compararam-se as ofertas de PPR de três seguradoras e dois bancos que apresentaram níveis de crescimento no ano de 2016 – Allianz, Zurich, Lusitânia, Bankinter e Santander Totta.

Para cada um dos PPR apresentados na tabela acima, compararam-se diversos aspetos. Em primeiro lugar, a rentabilidade anual média que cada uma destas soluções gerou nos últimos três anos civis. Com base nesta taxa foi possível aferir, numa lógica de *ceteris paribus* (mantendo-se tudo o resto constante, ou seja, assumindo-se a manutenção das condições de remuneração dos produtos), qual seria o retorno ao fim de 30 anos.

Em segundo lugar, apontam-se os encargos com subscrição, que correspondem a uma percentagem que é deduzida sobre a quantia que o aforrador entrega para investir. A título exemplificativo, considerando os 1200 euros que o Vasco aplicou no primeiro ano, se a sua comissão de subscrição for de 2%, tal significa que o montante que ficará a render será, na rea-



Cristina Bernardo

Bankinter) garantem rentabilidades interessantes à semelhança das seguradoras.

Para investidores dinâmicos a solução pode ser *Unit Linked*

Ao contrário do que sucede com os PPR, o perfil do investidor neste tipo de aplicação é mais dinâmico (e até certo ponto arrojado), no sentido de estar disposto a assumir maiores riscos (nomeadamente rendimento nulo e, em certos casos, perda de capital) em prol de um retorno mais elevado (muitas vezes até superior à média do mercado). O risco desta aplicação é, assim, superior ao dos PPR na medida em que a sua rentabilidade depende, única e exclusivamente, da performance dos fundos que integram o *Unit Linked*. Consequentemente, o rendimento deste produto está dependente das decisões que os gestores dos fundos que o compõem tomam, não havendo garantia de rentabilidade e, *in extremis*, de recuperar o capital investido. A diversidade deste tipo de produtos financeiros complexos é ampla no mercado e nesta análise, a plataforma Comparajá.pt, analisa as ofertas das seguradoras Ocidental, Mapfre, Groupama e Allianz e ainda a solução do banco Santander Totta. Assim, constatou que os produtos com menor nível de risco integram fundos fechados, permitindo apenas uma entrega única inicial, e não disponibilizam um histórico de rentabilidade, correspondendo ao Mapfre Investimento Certo - Não Normalizado e ao Ocidental Seguros Seguro Millennium Trimestral 2017 4.ª série. No que concerne à rentabilidade, atesta-se a regra de ouro em que maior risco corres-

O QUE É UM PPR?

Um Plano Poupança Reforma (PPR) constitui-se como uma aplicação financeira destinada a complementar a reforma e através da qual o aforrador entrega um determinado montante – seja de forma periódica ou numa única entrega – a uma companhia de seguros ou a uma sociedade gestora de fundos de pensões que, por sua vez, investe esse dinheiro por forma a gerar retorno. Na altura em que o consumidor resgata o prémio, recebe, portanto, não apenas o capital que foi acumulando através da poupança que se dispôs a fazer, mas também o rendimento originado pelo investimento. O PPR funciona como uma apólice de seguro (embora não seja vocacionado para cobrir nenhum risco). Tipicamente, esta aplicação é ideal para os aforradores mais avessos ao risco, que preferem a segurança em detrimento de elevadas rentabilidades, uma vez que a probabilidade de perda do capital investido é mínima.

ponde a maior rentabilidade, como bem demonstra o caso do Groupama Equilibre, com um alerta de risco máximo considerado pela CMVM, mas cuja rentabilidade se fixou entre 3,87% e 16,64% nos últimos quatro anos, valores que contrastam, por exemplo, com o Santander Totta Agrupamento de Fundos Private Elite Equilibrado (entre 5,5% e 9%, mas com risco mais moderado). Ainda no âmbito da comparação surge o produto Allianz Híbrido, com fundo aberto,

O QUE SÃO UNIT LINKED?

São contratos de seguros que estão ligados a fundos de investimento, de médio e longo prazo (tal como os PPR), sendo calculados através de Unidades de Conta (UC) e mediante uma cotação que varia ao longo do tempo, sendo qualificados como Instrumentos de Captação de Aforro Estruturado (ICAE). A rentabilidade deste tipo de produto varia conforme a evolução do valor dos ativos que o constituem, que, por sua vez, oscila ao sabor do mercado. Em termos de tipologia, podem ser considerados «fechados» quando apenas permitem entregas únicas (i.e., o aforrador entrega um determinado montante no início e será somente esse mesmo capital que será investido) ou «abertos» caso se possa proceder a entregas periódicas, sendo que estas entregas são geridas através de vários fundos autónomos com investidores que dispõem de fundos com níveis de risco diferenciados e que, na sua essência, compõem o *Unit Linked*.

permitindo várias entregas periódicas e cuja comissão de contratação (até 1,5%) é a mais elevada e com nível de risco moderado. É de salientar que uma das grandes vantagens dos *Unit Linked* reside na questão fiscal: se o resgate decorrer após mais de oito anos desde a subscrição do produto, então, à partida, a taxa de IRS aplicada não deverá ultrapassar 11%. Portanto, a lei premia quem investe em seguros de vida a mais de 8 anos, incentivando a poupança de longo prazo. ●

lidade, de 1176 euros.

Por sua vez, a comissão de gestão é cobrada anualmente sobre a quantia acumulada nesse ano. No momento do resgate do PPR é aplicada a comissão de resgate sobre o rendimento acumulado até ao final do prazo. Existem também PPR's que garantem o capital investido e outros não.

Verifica-se também que a solução Allianz PPR Ativo garante um retorno de 4.968,98 euros, um valor bastante reduzido quando comparado com a opção Lusitânia Poupança Reforma PPR, cuja rentabilidade ao fim de 30 anos é de 58.212,29 euros. Enquanto a rentabilidade anual média da primeira é de 0,50%, a segunda é de 4,18%. No entanto, o PPR da Lusitânia é o que possui os encargos com comissões mais elevados.

Já as soluções Santander Totta PPR Capital Garantido, Bankinter PPR Rendimento Garantido S3 e PPR Zurich, com rentabilidades anuais médias semelhantes – 1,73%, 1,89% e 1,96%, respetivamente – garantem retornos entre 19 mil e 22 mil euros, aproximadamente. Os dois bancos em análise (Santander e

PLANOS POUPANÇA REFORMA

Retorno sobre 79.726,62 ao final de 30 anos

	Rentabilidade anual média*	Encargos com subscrição	Comissão de gestão (anual)	Comissão de resgate	Capital garantido	Retorno ao fim de 30 anos
Allianz PPR Ativo	0,50%	1,50%	0,50%	n/a	Sim	4.968,98€
Santander PPR Capital Garantido	1,73%	1,50%	1,50%	3%	Sim	19.133,39€
Bankinter PPR Rendimento Garantido S3	1,89%	1%	1,50%	2%	Sim	21.204,77€
PPR Zurich	1,96%	n/a	1%	2%	Não	22.129,18€
Lusitânia Poupança Reforma PPR	4,18%	2%	1,20%	2%	Sim	58.212,29€

* Com base na rentabilidade dos últimos 3 anos civis

UNIT LINKED

	Tipo de fundo	Capital garantido	Entrega	Comissão de contratação	Comissão de resgate	Rentabilidade últimos 4 anos	Nível de risco
Ocidental Seguros Seguro Millennium Trimestral 2017 4.ª série	Fechado	Sim	Única. Mínimo = 1.000€	Até 1%	Valor das UC à data do resgate - valor das UC à data do investimento	Não disponível	1
Santander Totta Agrupamento de Fundos Private Elite Equilibrado	Aberto	Não	Inicial = 30.000€ Periódicas = 25.000€	n/a	Até 1%	Entre 5,5% e 9%	3
Mapfre Investimento Certo - Não Normalizado	Fechado	Sim	Única. Mínimo = 500€	Até 1,25%	Até 2%	Não disponível	1
Groupama Equilibre	Aberto	Não	Inicial = 1.000€ Periódicas = 500€	n/a	Entre 0,25% e 1%	Entre 3,87% e 16,64%	4
Allianz Híbrido	Aberto	Não	Inicial = 250€ Periódicas = 25€/mês	Até 1,5%	Até ao máximo de revalorização da poupança	Não disponível	3

ENTREVISTA JOSÉ GALAMBA DE OLIVEIRA, presidente da APS

“Poupança é um incentivo que as empresas podem dar aos colaboradores”

Os PPR e os seguros de vida estão a crescer e o principal canal das seguradoras é... a banca. Mas se o tema da poupança está na agenda dos políticos, o grosso da população continua a não ter preocupações de poupança de longo prazo.

José Galamba de Oliveira, presidente da Associação Portuguesa de Seguradores (APS) fala na necessidade de literacia para particulares e empresas e no papel destas junto dos colaboradores para a criação de poupança de longo prazo.

Deve a poupança estar na primeira linha da agenda dos políticos?

Sim, e considero que é mesmo fundamental que esteja na primeira linha e também sinto que nos últimos tempos há mais pessoas a falar do tema. Começa a estar na agenda política de alguns dos nossos intervenientes políticos. Aliás, julgo que é desígnio nacional e mais: deveria haver alguma concordância de opiniões, nomeadamente de quadros políticos. É fundamental que Portugal incremente a sua taxa de poupança interna porque isso também significa uma melhoria na balança de pagamentos. Não é de mais recordar que poupança interna significa menos necessidade de financiamento externo.

Os consumidores estão a dar suficiente importância ao tema ou esta melhoria em termos de rendimento disponível faz com que a poupança deixe de ser uma prioridade?

Os consumidores estão mais alerta para a necessidade de poupar. É óbvio que durante este período de emergência nacional que todos vivemos, os níveis de poupança baixaram. É normal que isso tenha acontecido porque obviamente o rendimento disponível foi menor. Mas, friso, nota-se uma inversão e isso vê-se nos números relativamente à produção dos seguros de

vida dos últimos meses, onde se registou uma recuperação.

E o consumidor consegue pensar a longo prazo, a 30 anos ou 40 anos?

Há franjas da população que têm essa consciência mas no grosso da população ainda não existe a preocupação de que o poupar para a reforma a longo prazo é imprescindível para complementar as reformas.

Há défice de literacia?

Sim e as seguradoras têm um papel a desempenhar mas também os reguladores e as Autoridades têm, também, um papel específico. Temos que fazer mais para comunicar junto das pessoas sobre a necessidade de terem consciência do que hoje em dia estão a descontar para a segurança social mas, de facto, quais serão os direitos que potencialmente poderão ter na idade de reforma. Essa comunicação ou informação mais transparente é fundamental para que as pessoas tenham consciência da necessidade de poupar. Há um outro aspeto relevante e fundamental: o papel das empresas e o chamado segundo pilar do sistema da segurança social. Esta vertente tem a ver com a poupança que é canalizada via empresas, muitas vezes através de fundos de pensões. Todos sabem que há uma oferta bastante grande em termos de fundos de pensões abertos e esses são benefícios que as empresas podem dar aos trabalhadores para complementar os salários fixos em forma de contribuição para um fundo de pensões.

Também aqui está a ser relevante do lado dos seguros este ganho de credibilidade

NÃO VIDA CRESCE

Como está a correr o 1º trimestre a nível dos seguros não vida? Houve possibilidade de aumento do preço do seguro automóvel e acidentes de trabalho?

Confirma-se as tendências. O ano de 2016 já foi de crescimento e essas tendências estão a ser confirmadas em 2017. Acidentes de trabalho é o ramo que mais cresce e que sendo um seguro obrigatório aproveita a queda do desemprego. O seguro de saúde também está com um crescimento interessante e o seguro automóvel está com um crescimento modesto, mas ainda assim a crescer. Em termos das taxas de sinistralidade não há nenhum agravamento e, portanto, diria que o 1º trimestre está a confirmar algum otimismo.

Em termos de rentabilidade está a melhorar?

Não temos ainda os números apurados. Temos as taxas de sinistralidade que são uma grande componente que afeta a rentabilidade e essas taxas estão praticamente idênticas às do ano anterior.

versus a banca perante os clientes?

Não é um ganho de credibilidade. Esta já lá estava mas provavelmente não era muito perceptível. Quando vemos a história dos seguros no último ano não houve nenhuma situação em que as seguradoras não conseguissem honrar os seus compromissos. Esse facto gerou credibilidade e houve ética por parte das companhias em assumirem as responsabilidades sobre o que se comprometeram. (Essa ética) é porventura mais visível no setor segurador. Tradicionalmente o setor já captava muita poupança de longo prazo, e sendo verdade que essa captação de longo prazo na parte dos seguros de vida se reduziu nos anos da crise, está agora em recuperação. Claro que isso tem a ver com a credibilidade do setor e tem a ver com o aumento do rendimento disponível. Também tem a ver com o facto de hoje a banca não ter sequer no curto prazo, uma oferta que seja competitiva. E, para as pessoas a opção entre colocar o dinheiro num depósito a prazo com uma taxa de zero, ou colocar num seguro que é uma aposta a longo prazo, mas com alguma rentabilidade, a opção é óbvia.

Porque é que as seguradoras não estão a vender rendas ou quando o fazem é com preços proibitivos?

O problema está acima de tudo nos mercados financeiros. Vivemos num ambiente de baixas taxas de juro e isso penaliza a expectativa de rendimento quando estamos num horizonte de longo prazo. Além disso há também um aspeto de solvabilidade e que também penaliza. As companhias têm de trabalhar

com cenários de baixas taxas de juro por longos anos e essa perspectiva vai implicar requisitos de capital muito altos. Obviamente, as seguradoras fazem contas e tentam incorporar os preços destes tipos de produtos e destas imobilizações de capital que são necessárias. Logo, enquanto estivermos com a situação dos mercados financeiros tal como a que temos, penso que não haverá grandes modificações relativamente à situação atual.

Mas como é que podemos resolver a necessidade de renda vitalícia dos seguros?

São ciclos económicos. Temos que esperar por um novo ciclo económico com ambiente de taxas de





D.R.

juro mais favorável para este tipo de produtos.

Os seguros *unit linked* são uma solução a longo prazo? Ou também há a questão de capitais que inviabiliza essa opção?

Essa acaba por ser uma solução a longo prazo. Os *unit linked* estão também associados ao risco da flutuação dos mercados e que em grande medida está do lado do tomador. A ideia (destes contratos) é que depois se possa, com produtos, definir limites, os chamados *caps*. De qualquer forma a seguradora está – para todos os efeitos – a assumir uma parte do risco normalmente associado a capital. Relativamente à per-

“

As companhias têm de trabalhar com cenários de baixas taxas de juro por longos anos e essa perspectiva vai implicar requisitos de capital muito altos”

formance do investimento, essa está associada ao mercado. Se este corre bem o tomador de seguro tem rentabilidade, se corre mal poderá ter uma rentabilidade de zero.

Os seguros de capitalização que associam o investimento ao risco são uma solução que está a crescer?

Sim, aquilo a que chamamos de seguros de vida com componente de risco é uma solução que tem adeptos. O crescimento do mercado em Portugal tem tipicamente a ver com o crédito à habitação, porque normalmente é vendido associado a um crédito hipotecário. Não é um seguro obrigatório, mas é a grande fonte de produção desse tipo de

produto. Temos assistido desde 2016 à recuperação do crédito à habitação e logo aquele tipo de seguro é um segmento que volta a estar em crescimento. Pensamos que há um potencial de crescimento para esse tipo de produtos que vamos seguramente ver explorados pelas seguradoras no futuro mais próximo, indexando este tipo de seguros a um conjunto de serviços que acabam por torná-lo mais interessante e atrativo para determinado perfil de consumidores. E dou o exemplo de um seguro de vida de risco com componentes de coberturas de assistência de *long term care* para a terceira idade, de apoio hospitalar, combinando até com componentes de seguro de saúde.

Como esta a evoluir neste 1º trimestre a colocação de PPR e de seguros de vida em geral?

Favoravelmente. Está confirmada a tendência demonstrada no último trimestre do ano passado com uma nítida inversão. Tivemos um setor a crescer não só no vida risco como falava há pouco, e que já vinha do ano passado, mas agora também no vida financeiro associado aos PPR e às poupanças que estão em crescimento. E, julgo que isso tem muito a ver com o facto de hoje em dia a banca já não ter uma oferta interessante para a poupança, o que leva a que dois terços da produção de seguros de vida sejam de fato, colocados e vendidos pelo canal bancário. ●

FORUM

A POUPANÇA AO ALCANCE DE TODOS

As soluções disponíveis no mercado refletem, por um lado a preocupação das seguradoras em diversificar e contemplar as mais variadas exigências, e por outro uma maior consciencialização por parte dos cidadãos que, receando o futuro do Estado Social, procuram, cada vez mais cedo, poupar e assegurar a sua reforma.

1. QUE PRODUTOS OFERECEM EM MATÉRIA DE POUPANÇA DE LONGO PRAZO?



MARIA ANA MARTINS
Diretora de Produto – Pessoais
da Allianz Portugal

1. Vivemos num mundo cada vez mais exigente. A transformação digital, a preocupação com a transparência, e a necessidade de inovação, são realidades incontornáveis da atividade seguradora. É nesta realidade, e para o cliente, que a Allianz trabalha diariamente para atingir a excelência, disponibilizando soluções para quem procure segurar as suas poupanças e potenciar os seus investimentos. A nível de poupança a longo prazo temos diferentes soluções: PPR, como o PPR Ativo, seguros de capitalização tradicionais, como o Allianz Renda Mais, ou soluções inovadoras e que aliam segurança a investimento, como é o caso do Allianz Híbrido.

2. O Allianz Renda Mais é uma solução tripartida, podendo adaptar-se a diferentes necessidades. Se o cliente optar pelo Allianz Renda Mais – Garantia Por Toda a Vida, terá a garantia de receber uma prestação durante toda a sua vida. Neste produto, o cliente paga um prémio único inicial, e define o momento a partir do qual pretende começar a receber as prestações e a periodicidade com que as pretende receber.



SÉRGIO CARVALHO
Diretor de Marketing
da Fidelidade

1. No que diz respeito a Poupança a longo prazo para a reforma, o LEVE PPR é um Plano Poupança Reforma com um prazo mínimo de 5 anos e 1 dia, não podendo terminar antes dos 60 anos de idade da Pessoa Segura, dado tratar-se de um PPR e 2 opções de investimento, Leve Uni e Leve Duo, nas quais o cliente pode repartir o seu investimento. Em simultâneo, permite reforçar a proteção pessoal, contratando um seguro de risco – Leve Mais, e reforçar a vertente de poupança aderindo ao cartão de crédito Leve PPR, em que uma percentagem dos gastos efetuados com o cartão revertem diretamente como reforço para a componente PPR (Comissão de Subscrição - 0%; Opções de Investimento Leve Uni – capital e rendimento garantido; Leve Duo – capital garantido e rentabilidade atribuída anualmente via participação nos resultados; Rentabilidade Garantida - Leve Uni – 0,5% em 2017; Rentabilidade em 2016 - Leve Duo – 1,432%). Quanto a Poupança a médio/longo prazo para a realização de um sonho, o Poupança Objetivo é um seguro de capitalização de médio/longo prazo, com uma duração mínima de 5 anos e 1 dia e máxima de 15, que para além da taxa de rendimento garantido, dá um bónus anual de permanência de 0,25% (Comissão de Subscrição - 0%; Taxa anual bruta

2. OFERECEM A POSSIBILIDADE DE CONTRATAR RENDAS VITALÍCIAS? SE SIM, EM QUE CONDIÇÕES? SE NÃO, QUANDO PODERÃO VIR A FAZÊ-LO?

de rendimento garantido - 0,2% em 2017; Bónus anual de permanência – 0,25%).

2. A Fidelidade disponibiliza aos seus clientes uma oferta de rendas vitalícias imediatas ou com um diferimento máximo de 1 ano, com possibilidade de reversibilidade e de garantia adicional em caso de morte. Neste momento não disponibilizamos uma oferta de rendas (vitalícias) temporárias. Esperamos ter esta última atualizada até ao fim do presente ano.



JOÃO GAMA
Diretor de Marketing de Mapfre

Para o crescimento sustentado da economia nacional, é importante aumentar as taxas de poupança que continuam em níveis historicamente baixos. Uma economia que não poupa e não investe, é uma economia que nunca terá grandes perspetivas de crescimento. Ainda que pensemos apenas na perspetiva do cidadão individual e da sua família, a tónica do discurso não pode ser muito diferente. Tendo em conta a instabilidade económica, a incerteza dos novos ciclos económicos, os desafios com que se debate o Estado Social no sentido de conseguir um sistema público que assegure reformas que nos permitam viver de forma confortável na nossa velhice, obrigam-nos a pensar que, desde cedo, devemos

começar a investir uma parte dos nossos rendimentos em aplicações de médio e longo prazo para que possamos ter um futuro sem sobressaltos financeiros. A MAPFRE Seguros tem uma longa tradição neste domínio e no nosso portefólio atual temos várias soluções interessantes que respondem a esta necessidade dos cidadãos, mesmo se tivermos em consideração a situação atual dos mercados financeiros com taxas de juro muito baixas.

Gostaria de destacar três produtos que respondem a esta necessidade de poupança: o PPR Garantido, um produto do tipo PPR para entregas únicas com taxa anunciada anualmente e que tem ainda participação nos resultados e os benefícios fiscais deste tipo de produtos; o Escolha Segura, um seguro do tipo Universal Life, onde para além de poupança de longo prazo, permite ao cliente efetuar entregas únicas e programadas, incluindo ainda uma cobertura em caso de morte e dando-lhe ainda a possibilidade de contratar coberturas complementares (tais como invalidez e doenças graves), de forma a complementar a proteção. Por fim, o MAPFRE Investimento Dinâmico, que permite uma duração até aos 95 anos, a possibilidade de escolha entre 3 fundos autónomos com diferentes riscos de investimento para se adaptar a todos os perfis de clientes. Este produto está a ter um comportamento fantástico já que, por exemplo, desde maio de 2016 até agora está a gerar rentabilidades de 3,3%, 7,6% e 12%, de acordo com o tipo de fundo, o que, face ao panorama de mercado atual, é excelente.



RAÚL MARQUES
Administrador
da Real Vida Seguros

1. A Real Vida Seguros tem uma oferta simples mas diversificada de soluções de investimento e poupança para os seus clientes, a qual assenta em 4 tipos de produtos: Seguros de Investimento e Poupança (Seguros de Capitalização com Capital Garantido e Taxa de Rentabilidade Anual Garantida que asseguram vantagens distintas em termos de prazos, liquidez, flexibilidade das entregas e taxas garantidas: Real Vida Super Rendimento; Real Poupança e Real Invest 36 meses; Seguros de Reforma Real PPR (é um PPR destinado a clientes com perfil conservador, com capital e taxa anual garantidos e flexibilidade das entregas); Seguros Unit linked (contratos de seguro de vida ligados a fundos, asseguram flexibilidade das entregas e liquidez e são caracterizados por perfis de risco distintos, sendo destinados a investidores de médio e longo prazo: Real Vida Premium Rendimento (rentabilidade de 3.78% desde o arranque em outubro de 2016); Real Vida Premium Valorização (rentabilidade de 4.25% desde o arranque em outubro de 2016); Real Vida Premium Ações (rentabilidade de 15.78% desde o arranque em outubro de 2016 e Real Vida Rendimento Brasil (rentabilidade de 5.01% desde o arranque em junho de 2016); Fundos de Pensões: 4 Fundos de Pensões Abertos geridos pela Real

Vida Pensões (Reforma Sénior, Reforma Activa, Reforma Jovem e Reforma Garantida), com níveis de risco diferenciados, adequados a clientes com perfis de risco distintos que querem poupar para a reforma (Rendibilidades positivas e acima da inflação nos últimos 5 anos (até 30 abril), respetivamente 3.30%, 3.25%, 3.25% e 2.34% ao ano).

2. No que se refere a Rendas Vitalícias, neste momento não oferecemos a possibilidade de contratação, mas admitimos voltar a fazê-lo logo que as condições de mercado o proporcionarem.



PAULO FERREIRA
Responsável pelos produtos VIDA da Direção de Design e Gestão de Produtos da Liberty Seguros

1. Em termos de soluções de poupança a longo prazo, quer no âmbito dos conhecidos PPR's quer ao nível de outros seguros de capitalização, a Liberty Seguros disponibiliza aos seus Parceiros e Clientes as modalidades Liberty PPR Mais e Liberty Poupança Mais. Em ambos os produtos, e no que se refere à taxa de rendimento anual mínimo garantido, a mesma é sempre comunicada no início de cada ano civil, mas com um mínimo absoluto de 1%. É importante referir que devido ao recente regime Solvência II, os requisitos de capital necessários à exploração deste tipo de produtos (com taxa de rendimento garantida) são muito mais exigentes do que num passado recente, o que tem provocado e poderá continuar a provocar algum ajustamento na oferta disponibilizada pelas Seguradoras.

2. A Liberty Seguros explora também este segmento com um produto, no qual por contrapartida de um prémio / pagamento único (à cabeça), se garante uma renda vitalícia (que geralmente é contratada com periodicidade mensal). Trata-se de uma modalidade mais adequada para pessoas idosas, que pretendem confiar a gestão das suas poupanças a uma entidade especializada, recebendo em troca um rendimento seguro e regular durante o resto da sua vida. Encontram-se disponíveis três modalidades alternativas neste tipo de oferta: Renda constante durante a vigência do contrato; Renda crescente anualmente com indexação anual automática (aumento anual em % da renda do ano anterior); Renda reversível em caso de morte da 1ª pessoa (para uma 2ª pessoa, caso a mesma ainda esteja viva à data de falecimento da 1ª, e tendo como base uma % da renda contratada inicialmente).

OPINIÃO

As alterações climáticas e como elas afetam a sua poupança



FAUSTO XAVIER
Administrador não executivo da SGF

Um estudo, liderado por uma agência de informação financeira, com apoio de alguns bancos, seguradoras e empresas de produtos de grande consumo, denominado por "Task Force on Climate-related Financial Disclosures", visa a realização de uma proposta aos países do G20. Esta sugere a obrigação de as empresas passarem a incluir nos seus relatórios financeiros, a avaliação dos seus riscos e oportunidades decorrentes das alterações climáticas.

E isto tem tudo a ver com o seu dinheiro! A utilização desses dados irá permitir a redefinição da alocação dos investimentos em empresas com maiores riscos para outras de menor risco, que serão essas sim, as novas referências do mercado, à medida que a economia se desloca para uma visão "zero-emissões". Ou seja, as empresas que estão mais expostas a riscos ambientais ao divulgarem que têm esses riscos, os investidores irão retirar o seu apoio a estas mais cedo que o normal.

Assim a escolha das entidades a que os investidores alocarão os seus investimentos ditará o destino do seu dinheiro! Tem ações de uma petrolífera? - E se as leis ambientais se agravarem e novas taxas forem cobradas sobre os seus produtos, e se surgirem alternativas ecológicas viáveis? Bom, o investidor agora mais informado abandonará esse investimento em favor das emergentes, mas você só saberá de tal pelas notícias, tarde e provavelmente com perdas irreversíveis. Se o leitor tem ações/obrigações de um Banco ou empresa, e tal suceder, quem perde? Já percebeu... você.

Ter o dinheiro no banco com as atuais taxas não é opção, o seu dinheiro "existe" mas vale cada vez menos! A gestão pessoal dos investimentos requer tempo e esforço grandes, ora, se o leitor somente consegue dedicar tempo ao seu dinheiro nos "intervalos" do traba-

lho ou à noite, ou seja, quando todos já reagiram, então você chegará sempre tarde.

Hoje muitas soluções são oferecidas, por exemplo, obrigações de empresas, parece boa ideia, são algo mais rentáveis, mas que sabe você na realidade sobre a empresa e como estará ela em 3 anos? E se a empresa falir ou recorrer à proteção de credores? O tempo e a

velocidade da informação não estão do lado do pequeno investidor/aforrador, donde a ajuda de uma entidade especializada, com valores e reputação no mercado, que saiba onde, como e quando aplicar o seu dinheiro, é uma opção inteligente!

As Sociedades Gestoras de Fundos são especialistas em alocar de forma adequada o seu dinheiro, e

detêm os meios para rapidamente atuar quer aproveitando oportunidades quer evitando perdas relevantes.

Da próxima vez que olhar para os seus investimentos pense se está a ter todo o potencial do seu dinheiro, se acautelou os riscos subjacentes, e certamente verificará que o apoio de uma SGF faz todo o sentido. ●

PUB

APROSE. UM SÍMBOLO DE CONFIANÇA.





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.



ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE AGENTES E CORRETORES DE SEGUROS

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

ENTREVISTA **ÓSCAR HERENCIA**, Diretor Geral da MetLife Iberia

Setor tem resposta para “previsível insustentabilidade da Segurança Social”

Para a Metlife, em Portugal, os cidadãos mostram estar cada vez mais conscientes da importância de poupar e cautelar o seu futuro mas, ainda assim, há ainda muito por fazer e o setor tem um papel relevante na educação financeiras da população.

Portugal e Espanha são diferentes quando se trata de falar de investimento de longo prazo? Os políticos e os consumidores têm reações diferentes?

Em traços gerais diria que Espanha foi, historicamente, um Estado “garantista”, pelo que as pessoas nunca se preocuparam muito com a salvaguarda do seu futuro. Por exemplo, nos EUA é comum que um jovem comece a poupar para a reforma logo a partir dos 18 anos. Também em Portugal, os cidadãos revelam um maior interesse em comprar produtos de proteção, embora as condições económicas e fiscais dos últimos anos não tenham facilitado o investimento a longo prazo. Nesse aspeto, em Espanha têm sido feitos alguns esforços por parte do Estado para incentivar a poupança privada, mas ainda estão longe do que é necessário. No caso de Portugal, considero que ainda estamos numa fase inicial desse debate. Em ambos os países ainda há que avançar com uma reforma fiscal que possa dar uma resposta clara às dúvidas que pairam sobre a sustentabilidade dos sistemas públicos e incentive as famílias a “segurar as rédeas” da proteção do seu futuro.

O que oferece a Metlife no longo prazo?

Sabemos muito bem que as escolhas que se fazem hoje podem fazer a diferença amanhã e é isso que nos motiva a desenvolver produtos inovadores que sejam, realmente, soluções viáveis e personalizadas de acordo com as necessidades de cada cliente e da sua família. A MetLife disponibiliza desde as coberturas mais usuais de seguros de Vida, a soluções que incluem produtos financeiros e de poupança, como o nosso seguro Vida & Poupança (V&P Plano Especial), com os quais se pode elaborar uma proteção financeira e de poupança que sirva as necessidades únicas de cada cliente, permitindo inclusive personalizar a apólice adicionando várias opções complementares, como cobertura de Doenças Graves, ou proteção de Acidentes Pessoais.



Estamos numa era diferente, onde a credibilidade e solidez das companhias saiu reforçada e o ambiente de taxas de juro permite criar soluções competitivas na área dos produtos de poupança

O que pode o setor fazer para melhorar a perceção dos segurados sobre a reforma, enquanto preocupação nuclear das famílias?

Os cidadãos estão cada vez mais conscientes da situação e das mudanças que se avizinham, pelo que nestes tempos de incerteza, o setor segurador deve desempenhar um papel muito importante para consciencializar e educar financeiramente a sociedade para poupar ativamente para a reforma. Evidentemente existe uma clara oportunidade de negócio, mas temos a obrigação de participar nessa tarefa e disponibilizar produtos e soluções que verdadeiramente mos-

trem ao cliente o caminho adequado. Além disso, assim teremos mais argumentos para incentivar os Governos a estimular a poupança privada. A transformação no negócio das seguradoras já está a ocorrer a grande velocidade, para dar resposta à previsível insustentabilidade futura dos sistemas de Segurança Social, não só ao nível das pensões mas também ao nível da saúde.

Quando se pensa no longo prazo é relevante nesta estratégia a credibilidade dos seguros versus a credibilidade da banca?

A realidade é que o setor dos segu-

ros mostrou muita solidez durante a recente crise. Até recentemente, o setor estava muito centrado no risco já que era difícil competir com os bancos na área da poupança. Agora estamos numa era diferente, onde a credibilidade e solidez das companhias de seguros saiu reforçada e o atual ambiente de taxas de juro permite criar soluções competitivas na área dos produtos de poupança. Para os clientes não é indiferente a entidade onde escolhem colocar as suas poupanças a muito longo prazo e, neste caso, penso que as companhias de seguro estão muito bem posicionadas para captar esses investimentos.

Qual o impacto financeiro e solvabilidade para as seguradoras que continuam a pagar rendas vitalícias?

As novas regras de adequação de capital (Solvência II) significam que todas as companhias no mercado vão ter de respeitar as mesmas regras. Na minha opinião, esta situação cria condições de igualdade no mercado que asseguram que todas as companhias no mercado estão adequadamente capitalizadas. A longo prazo, isto será positivo para o desenvolvimento do mercado segurador e, em última análise, será bom para o cliente. Isto é particularmente importante na indústria de seguros Vida, onde as apólices estão desenhadas para o longo prazo.

A colocação de produtos Unit Linked é uma solução de longo prazo? A oferta está também condicionada pela evolução dos mercados financeiros?

Face à incerteza sobre os sistemas públicos de reforma, os planos de pensões e seguros de poupança privados, estes se vão tornar um produto imprescindível para os cidadãos e, para aqueles que queiram obter rendibilidades adicionais, os produtos *Unit Linked* serão dos mais procurados. Na MetLife estamos a trabalhar em algumas soluções para tentar oferecer produtos ainda mais sofisticados na área de Vida & Poupança, para dar respostas às diferentes necessidades e características de tolerância ao risco dos clientes. ●