

# MAIS JE SEGURO

**Fórum:** Rita Lacerda (Cesce), Paulo Morais (Crédito y Caucion), Maria Celeste Hagatong (Cosec), José Monteiro (Coface) e José Melo Silva (CBK) analisam evolução dos seguros de crédito à exportação em Portugal P | IV/VII



## Mais de 250 mil empresas beneficiam indiretamente dos seguros de crédito

Entrada em novos mercados e processos de internacionalização são geradores de risco para as empresas portuguesas. Setor dos seguros aponta como principais os riscos legais e regulatórios, político de continuidade do negócio, os relacionados com colaboradores e, também, com o crédito. E apresenta soluções.

awdsadsadsadsadsa

PUB

Integração  
Connected  
Parceiros  
Controlo  
Pagamentos

Cloud Software  
CRM  
Análises

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

**Libax**

SOLUÇÃO  
DE GESTÃO  
DE SEGUROS  
COMPLETA

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

M. Rua São João de Eudes, nº 51 R/C esq. 2495-473 Fátima | T. 249 532 110 | 917 300 245 | E. support@libax.com



Srdjan Zivulovic/Reuters

ANÁLISE

# Riscos crescentes pressionam exportadoras

As empresas portuguesas estão a exportar cada vez mais, constituindo o motor do crescimento da economia. Só nos primeiros nove meses do ano, as vendas ao exterior aumentaram 10,7%.

**SÓNIA BEXIGA**

sbexiga@jornaleconomico.pt

As empresas portuguesas enfrentam riscos crescentes nos seus processos de exportação e internacionalização, que podem colocar em causa a sua sustentabilidade caso não sejam devidamente mitigados e transferidos para um segurador. Esta é uma das conclusões apresentada pela MDS, multinacional de origem portuguesa líder na corretagem de seguros e consultoria de riscos, no evento Portugal Exportador, recentemente realizado em Lisboa.

Entre os principais riscos associados à exportação e à internacionalização a que as empresas têm de ter em atenção e proteger estão os legais e regulatórios; os de foro político; a continuidade do negócio; colaboradores; crédito; responsabilidades diversas; entrega dos produtos; 'cyber risk'; perdas cambiais; transferência de divisas; políticas aduaneiras ou defesa da marca e da propriedade intelectual.

Se os programas de seguro construídos para o efeito não forem corretamente pensados e projetados, a empresa pode incorrer em prejuízos, multas e processos judiciais contra a organização, e consequentemente, contra a sua própria gestão, podendo inclusive por em causa a continuidade do negócio e da empresa.

Tal como frisou Mário Vinhas, deputy executive director da MDS Portugal, os mercados externos apresentam "um forte potencial de crescimento para as empresas portuguesas, mas também trazem ameaças que devem ser acauteladas".

Na sua ótica, as empresas exportadoras e internacionalizadas necessitam de proteger os seus ativos pessoais e patrimoniais contra os riscos a que estão expostas sob pena de verem a sua atividade afetada em caso de sinistros.

Para tal, acrescenta ainda o responsável, "devem recorrer à consultoria de riscos e à contratação de seguros adequados, assegurando o desenvolvimento sustentável do negócio e garantindo que a solidez e perenidade das empresas não é posta em causa por uma aposta no crescimento internacional".

Em Portugal, segundo assegura a Associação Portuguesa de Seguradores (APS), o setor segurador a atuar neste segmento mercado, do seguro de crédito, tem atualmente uma oferta muito abrangente para as empresas exportadoras, em resposta, também, a uma procura crescente por parte das empresas nacionais – como se verifica pelo crescimento significativo do número de empresas com apólice de seguro de créditos.

O produto de seguro de crédito à

exportação, "efetivamente, dá segurança às empresas para entrar em novos mercados, o que é demonstrado por um estudo recentemente realizado pela Universidade de Leeds no Reino Unido, e realizado a nível europeu, que demonstra que empresas com seguro de créditos estão a conseguir exportar para o dobro dos países", reforça a associação. Considerando que neste momento os operadores nacionais não enfrentam constrangimentos à expansão da sua oferta, a APS perspetiva mesmo que o mercado continue a evoluir "muito positivamente" na dinamização das suas ofertas para as empresas nacionais.

Recorde-se que Portugal tem hoje mais de 46 mil empresas exportadoras, sendo a maioria empresas de pequena e média dimensão. O volume anual de exportações supera os 50 mil milhões, apresentando uma tendência de evolução positiva. Desde o início do ano, e até final de setembro, as exportações nacionais cresceram 10,7%, com comparações homólogas mensais sempre positivas.

Espanha é o principal mercado de exportação português, seguido pela Alemanha e pela França. Fora da União Europeia, os EUA assumiram-se como principal mercado no terceiro trimestre de 2017. ●

**Atualmente, a contratação de seguros adequados é fundamental para garantir sustentabilidade das empresas e aumentar probabilidade de sucesso**

ANÁLISE NACIONAL E INTERNACIONAL

# Portugal à beira do pódio mundial

A evolução do comércio internacional tem levado as empresas, em Portugal, e em todo o mundo, a recorrer, cada vez mais, a soluções de gestão e mitigação do risco de créditos, por causa do risco de incumprimento.

Segundo a Associação Portuguesa de Seguradores (APS), as mais recentes estimativas apontam para que, a nível mundial, Portugal seja hoje o 4.º país com maior penetração do produto de seguro de créditos na economia, medido quer pela relação dos prémios em relação ao Produto Interno Bruto (0.035%) quer pela evolução das vendas cobertas pelas seguradoras em relação ao PIB (14.55%). Ou seja, o setor, no todo, garantiu, em 2016, vendas equivalentes a cerca de 15% do PIB nacional e perto de 20% das exportações nacionais.

Estes indicadores “muito positivos”, realça a associação, revelam que o setor tem dado um apoio “decisivo e crescente” à missão de exportação, com destaque para as PME que enfrentam maiores dificuldades no acesso a esses mercados. Adicionalmente, salienta o contributo do setor para um con-

junto alargado de empresas nacionais (mais de 250 mil em 2016), que beneficiam, indiretamente, do produto, designadamente, através da concessão de garantias aos segurados com apólices de seguro de créditos que exportam para riscos em Portugal, em muitos casos com importância decisiva na viabilização dos negócios.

Neste âmbito recorda ainda que, a nível mundial, as responsabilidades assumidas pelos membros da União de Berna, da qual as seguradoras a atuarem em Portugal fazem parte e que conta, atualmente, com 89 empresas, ascenderam a 1,6 mil milhões de euros, dos quais cerca de 1,3 mil milhões estão associados ao seguro de créditos à exportação de curto prazo, o que equivale a mais de 11% das transações comerciais mundiais em 2016. Face a esta evolução “muito positiva” da procura por parte das

empresas, também no mercado nacional se verifica um crescimento da exposição nos mercados externos, por parte das seguradoras a aturem no nosso mercado, e consequentemente do valor dos prémios associados a essas coberturas. Ao nível da atividade por conta do Estado, assegurada pela COSEC, regista-se igualmente uma evolução positiva, com destaque para a Linha de Seguros de Créditos à Exportação de curto-prazo, através da qual, no ano passado, foram apoiadas 735 empresas, das quais 91% são PME, num total de cerca de 1.3 mil milhões de euros seguros, que potenciaram vendas de 4.6 mil milhões de euros para mais de 100 mercados.

Como principais características deste tipo de seguro em termos de obrigações, de riscos e de exclusões, a APS aponta o papel “fundamental” de garantir o pagamento de indemnização em caso de in-

cumprimento, dando acesso a informações sobre as empresas suas clientes, capacidade de recuperação dos créditos, bem como o reforço da capacidade negocial destas empresas ao nível do financiamento bancário da sua atividade.

Ao nível das soluções com garantia do Estado, destinam-se às empresas exportadoras de bens ou serviços com incorporação nacional e tem como objetivo cobrir diretamente o incumprimento do importador público ou privado, em operações de exportação de bens ou serviços, causado por factos de natureza política, monetária e catastrófica, podendo incluir também o risco comercial. É um seguro que cobre riscos políticos (incumprimento do cliente público), comerciais (incumprimento do cliente privado), económicos (suspensão ou dificuldades de transferência) e catastróficos (furacões e ciclones). ●

**As mais recentes estimativas apontam para que Portugal seja o 4.º país do mundo com maior penetração do seguro de créditos na economia**

PUB



**COSEC**

AO SEU LADO EM TODO O LADO

**GARANTIA  
DINÂMICA**

SEGURO DE CRÉDITOS

**AGARRE  
NOVAS OPORTUNIDADES  
EM SEGURANÇA**

## FÓRUM

# EXPORTADORAS PORTUGUESAS MAIS CONSCIENTES DOS RISCOS

Para os principais players do universo dos seguros de crédito à exportação a atuar em Portugal, os empresários portugueses dão, cada vez mais, sinais de uma maior consciência da variada panóplia de riscos a que atualmente estão expostos nos seus negócios em mercados externos. Na preparação das suas estratégias de internacionalização, procuram nos seguros de crédito uma rede de proteção que as seguradoras já têm preparada, mas que ainda pode ser ajustada às necessidades de cada um.



**RITA LACERDA**  
Country Manager  
da CESCE

## ALTERNATIVA CHAVE AO FINANCIAMENTO

### No contexto atual que importância atribui aos seguros de crédito à exportação?

Nos últimos anos, a evolução do seguro de crédito acompanhou lado a lado as necessidades de financiamento das empresas e, em alguns casos, tornou-se numa alternativa chave de financiamento no desenvolvimento do comércio internacional. Enfrentar um processo de internacionalização supõe um importante esforço, tanto económico como logístico, para as empresas que decidem dar o salto para outros mercados. A globalidade aumentou exponencialmente a concorrência empresarial, multiplicando os riscos que as empresas enfrentam todos os dias. Devido a esta multiplicação dos riscos, as diferentes ferramentas específicas para o fomento e para a segurança das exportações evoluíram e desenvolveram-se soluções específicas para apoiar a gestão e o financiamento da internacionalização, como os novos e inovadores seguros de crédito à exportação, essenciais para enfrentar com garantias um processo de expansão comercial no estrangeiro. Estes seguros consistem, basicamente, em coberturas de risco para o exportador que têm o objetivo de ajudar as empresas face aos possíveis riscos comerciais, políticos ou extraordinários. Os seguros de crédito à exportação

oferecem coberturas de risco de grande amplitude e contam com importantes serviços adicionais para a gestão inteligente e eficiente do crédito comercial, que completam uma oferta imprescindível para as empresas que se internacionalizam ou que procuram oportunidades económicas noutros países. A Cesce, como Companhia especializada no seguro de crédito e gestão do crédito comercial, adotou uns critérios de flexibilidade e inovação dos seus serviços e produtos com o principal objetivo de que estas novas ferramentas facilitem e acelerem o crescimento empresarial. Quando uma empresa analisa em profundidade a evolução dos riscos comerciais com que se depara, as suas probabilidades de êxito aumentam exponencialmente, uma vez que hoje em dia, existem serviços de consultoria personalizada na gestão de créditos e riscos comerciais, de modo a poder estimular a sua competitividade para alcançar novos projetos com garantias de êxito. Um dos aspetos mais destacados do 'novo' seguro de crédito é o sistema de acompanhamento em tempo real dos possíveis riscos derivados do crédito da carteira de clientes, um instrumento essencial de decisão sobre os comportamentos de pagamento de clientes, para controlo dos riscos e para se adiantar a qualquer circunstância suscetível de ser um problema ou contingência na tomada de decisões.

### Qual a evolução dos prémios em 2016 e 2017?

O mercado de seguros de crédito em Portugal tem vindo a baixar nos últimos anos motivado essencialmente pela baixa de preços, não acompanhado por aumento de número de utilizadores deste produto. Na Cesce estamos este ano no momento de viragem e estamos a crescer em prémios emitidos. Este crescimento deve-se essencialmente ao aumento do número de contratos. A Cesce tem vindo a desenvolver produtos diferenciados com e sem cobertura de seguro de crédito com o objetivo de aumentar o número de clientes em empresas que não têm este seguro. Por outro lado, estamos a aumentar em quase 30% as vendas

admitidas ao seguro. Isto quer dizer que os nossos segurados estão a crescer connosco, ou seja, aceitamos mais limites de risco e por isso os nossos segurados vendem cada vez mais. Em linha com o plano estratégico da Companhia, o objetivo para os próximos três anos é crescer de forma significativa em número de clientes e usuários dos nossos serviços, tanto no segmento de grandes e médias empresas como entre as PME. As linhas de atuação que vamos seguir para crescer são potenciar a via de inovação, a flexibilidade na utilização por parte dos clientes de todos os nossos serviços otimizando o seu custo e reforçar os canais de distribuição para poder chegar a todo o mercado potencial.

### Em que medida o crescimento da economia e necessidade de expansão externa criam dinâmica neste tipo de contratos?

O setor dos seguros de crédito está num momento de expansão em Portugal graças à conjuntura económica que atravessa o país. A recuperação da economia, caracterizada nos últimos anos por uma forte componente de exportação das empresas, favoreceu um crescimento de um mercado muito castigado nos piores anos da crise por uma epidemia de incumprimentos das empresas. No entanto, o mercado de seguros de crédito está altamente condicionado pela evolução da macroeconomia. Neste sentido, a dívida elevada dos países, o protecionismo comercial, as barreiras comerciais e a volatilidade dos tipos de cambio, são possíveis contingências futuras.

### Qual o perfil da empresa que recorre a estes seguros?

Para as empresas portuguesas, o crescente interesse no mercado internacional resultou numa procura de instrumentos financeiros de cobertura de riscos e de seguro de crédito à exportação mais completos e especializados que a oferta das entidades bancárias, o que permitiu posicionar as nossas soluções e ferramentas como as mais valoradas do mercado. Na CESCE oferecemos aos nossos clientes apoio e serviço em todas as fases da sua atividade comercial de forma modular.



**PAULO MORAIS**  
Diretor da Crédito y Caucion  
Portugal e Brasil

## UM ALIADO QUE POTENCIA NEGÓCIOS

### No contexto atual que importância atribui aos seguros de crédito à exportação?

O seguro de crédito é uma ferramenta essencial para as empresas e para os negócios de sucesso. As exportações estão a crescer, o que é muito importante para o nosso tecido empresarial e para o país, mas isso implica novos e maiores desafios, novos parceiros, mercados desconhecidos e, claro, um aumento significativo do risco de crédito. Esta nova dinâmica exportadora e internacionalista das nossas empresas é um excelente sinal para o país e deve ser incentivada e apoiada. Mas por mais contraditório que isso possa parecer assumir esse risco exige conhecê-lo e atenuá-lo. Neste enquadramento, o seguro de crédito é um aliado fundamental que permite às empresas um melhor conhecimento dos mercados por mais longínquos que sejam, dos players com os quais vão potenciar negócios, dos processos e das regras inerentes a cada mercado e, fundamentalmente, antecipar situações, gerir imprevistos e incumprimentos. No fundo, garantir que o sucesso da empresa ou mesmo o seu regular funcionamento não são afetados por uma transação comercial que pode não correr bem. O seguro de crédito traz conhecimento e, com isso, um melhor controlo do risco, dois aspetos fundamentais para o crescimento.

### Qual a evolução dos prémios em 2016 e 2017?

Temos assistido, em Portugal, nos últimos anos, a um aumento do número de empresas que recorrem ao seguro de crédito, o que significa um aumento do mercado em si e traduz uma melhoria na qualidade da gestão das nossas empresas, muito mais atentas à proteção e à segurança com que operam os seus negócios. Temos assistido, igualmente, a um aumento da exposição de risco, o que significa mais e maiores negócios cobertos, mas não temos assistido a uma evolução nos prémios. Isso deve-se a uma concorrência feroz no mercado do seguro de crédito em Portugal. Esta competição é, no entanto, vantajosa para as empresas seguradas e para o mercado no seu global na perspetiva em que um preço competitivo atrai mais empresas e aumenta o recurso a esta ferramenta de boa gestão para uma maior número de transações comerciais. De 2014 para 2015, a evolução dos prémios no total do mercado foi negativa na ordem dos -2%. Em 2016, a situação melhorou, com uma quebra abaixo de 1%, e, em 2017, estamos a registar, segundo dados da APS até setembro, um crescimento global do mercado na ordem dos 2%. O mercado está a recuperar em termos de evolução dos prémios. No caso da Crédito y Caución, temos conseguido contrariar a tendência e manter valores de crescimento positivos, graças a um conjunto de produtos e serviços diversificado, de valor acrescentado, e muitos abrangentes, que têm conseguido demonstrar às empresas portuguesas as suas mais valias objetivas. Neste momento, estamos a crescer acima do próprio mercado e a puxar pela oferta de novos produtos e serviços às empresas.

### Em que medida o crescimento da economia e necessidade de expansão externa criam dinâmica neste tipo de contratos?

Os nossos empresários estão cada vez mais informados e mais conscientes das vantagens deste tipo de contratos, assim como das nefastas consequências da sua não existência. O crescimento do seguro

de crédito em Portugal, em termos de empresas seguradas e de exposição de crédito, traduz o crescimento do número de empresas exportadoras, traduz um esforço de diversificação de mercados e traduz também uma maior maturidade e qualidade da nossa gestão empresarial. As empresas querem crescer e assumir riscos, mas querem fazê-lo com maior segurança, mais conhecimento e ponderação desse risco. Para isso, têm vindo a procurar as ferramentas e os parceiros que melhor possam aportar valor nesta equação e fazer a diferença em momentos chave. É importante sublinhar que este crescimento da economia e este otimismo que se vive no mundo dos negócios atualmente podem ser, contudo, uma arma de dois bicos. Digo isto no sentido em que as empresas podem sentir-se tentadas a um aligeirar da guarda nas suas operações comerciais e a experiência diz-nos que é exatamente nesses momentos que as más surpresas surgem. Em regra, as situações mais pessimistas geram cautela por parte dos operadores enquanto o otimismo gera alguma imprudência. É preciso estar atentos.

#### Quais são os maiores constrangimentos em Portugal para este tipo de contratações?

Há um pouco de tudo, mas é necessário analisar cada situação, cada cliente, cada setor e cada mercado de forma muito cuidada e individualizada. Temos empresas fantásticas em setores que apresentam risco. Temos setores com bom desempenho com empresas que apresentam risco. Temos projetos de internacionalização para mercados que constituem um risco. Este é o cenário comum no mundo do seguro de crédito. No entanto, temos de considerar nesta análise que a maioria das empresas portuguesas exporta para países da UE e esses são mercados considerados seguros. O nosso tecido empresarial é composto maioritariamente por pequenas e médias empresas e microempresas que têm sido as impulsionadoras das exportações nos últimos anos. São empresas que têm apostado na otimização dos seus processos, na qualificação do seu capital humano, nas vantagens competitivas da nova economia digital e na qualidade do serviço integral mais do que no produto e no preço 'per si'. À medida que mais projetos empresariais adotam esta postura, mais competitivos se tornam e mais puxam pela competitividade dos seus próprios

setores, reduzindo constrangimentos e riscos. A modernização do nosso tecido implica o investimento em projetos e setores com maior potencial e isso melhora o risco. Por outro lado, a nossa presença mundial enquanto companhia global garante-nos um conhecimento muito profundo de tendências setoriais e de desempenhos por mercados. imento com a oferta às empresas nossas clientes de diversos serviços muito para lá do tradicional serviço de cobertura de créditos como, por exemplo, o CyComex. Este é, justamente, um serviço de apoio à internacionalização através do qual colocamos à disposição das empresas serviços de assessoria à medida das suas necessidades específicas. Estes serviços podem passar pela elaboração completa de um processo de internacionalização ou por simplesmente descobrir qual o melhor mercado para a colocação dos seus bens ou serviços ou encontrar potenciais novos clientes nesse mercado, bem como no mercado nacional, se for esse o caso, com o perfil à medida da empresa e adequado a comprar os seus produtos ou serviços. Para isso recorremos à nossa vasta experiência em Business Intelligence e à presença mundial da companhia que consideramos ser uma mais-valia de extrema importância para incentivar as exportações e para fazer com que as empresas portuguesas cresçam ainda mais nos mercados internacionais.

#### A melhoria da economia tem sido acompanhada pela melhoria do risco das empresas, ou tem reflexos diferentes nos vários setores de atividade?

O dinamismo de uma economia deverá ser positivo para todos os seus intervenientes. Nessa medida, a melhoria do cenário económico em Portugal aporta benefícios para as empresas melhorando os seus resultados e, com isso, diminuindo o risco. Mas a verdade é que nem todos os setores são iguais e que viveremos num mundo global que nos obriga a avaliar os riscos num contexto mais amplo. Por outro lado, é bem ter sempre presente que a redução do risco não o elimina e que esse é sempre um fator a considerar nos negócios. As nossas análises setoriais e de mercado realizadas à escala mundial permitem-nos ter um conhecimento muito detalhado e preciso do que são, em cada momento, as forças motrizes de diferentes setores e de como o tecido empresarial de cada mercado se posiciona em termos de pontos fortes e eventuais debilidades.



**JOSÉ MONTEIRO**  
Country Manager  
da Coface em Portugal

## ALERTAS BASE PASSAM PELA FRAUDE

### Como tem evoluído nos últimos três anos o seguro de crédito à exportação em Portugal?

O setor tem registado alguma quebra em termos de produção global de prémios, muito por alguma redução dos preços, uma vez que a sinistralidade registou alguma redução após os anos de crise. Com a redução da sinistralidade foi possível a redução dos preços. Numa primeira fase o mercado diminuiu mas os mais recentes dados relativo ao 1º semestre, dão uma ligeira recuperação, que estimamos entre os 1,8% e os 2%.

### O que explica esta melhoria?

A descida dos preços permitiu que novas empresas aderissem ao produto, sobretudo as PME. E, depois de testarem e utilizarem percebem os aspetos positivos que os seguros têm a nível de medição dos riscos das operações, ou de uma melhor parceria com a banca que desta forma financia a sua atividade em melhores condições, pois parte dos seus ativos que são os seus clientes estão cobertos. O risco desse recebimento está coberto e como tal é um cliente que oferece uma menor risco à banca.

### O papel do Estado não é relevante para reduzir a exposição da seguradora ao cliente exportador em determinados países?

Os Estados quando têm alguma participação em empresas tentam fazer a cobertura de risco das exportações, procuram identificar países de risco mais elevado em que haverá algum potencial de exportação e procuram fazer um apoio às empresas nessa cobertura. Mas na prática o que estamos a dizer é que o Estado procura dar algum apoio às empresas que se estão a focar em alguns mercados, mas esses mercados não são representativos das exportações portuguesas. Aliás, se assim não fosse os impostos não

conseguiram suportar as situações de incumprimento que acontecem nesses países, caso de Angola com o risco cambial que tem oferecido e sendo um país com potencial futuro, mas que neste momento é um risco elevado porque não tem divisas. O país é potenciador de um incumprimento elevado e o Estado acaba por substituir-se às empresas que lá estão a fazer a importação de bens no pagamento desses crédito e, claro, tudo tem limites. Interessante ver o aspeto das coberturas porque os Estados têm diversas formas de atuar. O Estado português tem procurado fazer coberturas de curto prazo, ou seja, apoiar as empresas no curto prazo, o que, digamos, é uma anormalidade em termos globais. E isto porque normalmente o Estado apoia investimento no sentido de levar as empresas a estabelecerem-se em outros países e habitualmente aquilo que são as operações de curto prazo em países de risco político, faz-se. No entanto, é feito normalmente não em países europeus ou em países fora da OCDE, contrariamente a Portugal. Somos dos poucos países que temos alguma linha de curto prazo para países fora da OCDE, incluindo Turquia e México, contrastando com aquilo que todos os outros players estão a fazer. E, por isso, não se percebe muito bem o apoio do Estado nesta linha específica de curto prazo. E friso, a referida linha não é necessária uma vez que os players que estão no mercado conseguem fazer perfeitamente essas coberturas.

### O objetivo não será estimular as exportações para Angola?

Mas Angola tem montantes específicos atribuídos e não dentro propriamente (dos valores) para países fora da OCDE. Mas, para já, vemos o mercado a reagir positivamente.

### Quais são os setores que estão a recorrer mais a estes seguros?

Todos os setores que estão a exportar, desde o tradicional têxtil, confeção, calçado, pasta e papel, ou a agroindústria com as frutas. O que percebemos é que as empresas exportadoras têm uma grande apetência para fazer esta cobertura porque não conhecem tão bem o cliente externo versus o interno. De qualquer forma os principais clientes nacionais estão dentro da UE ou da OCDE e a Europa comunitária não é tradicionalmente incumpridora... A esmagadora maioria dos clientes estão na UE e não se trata de não ser tradicionalmente incumpridor porque também existe incumprimento na UE, as empresas têm as suas dificuldades e porque houve países europeus que também registaram as suas crises. A sinistralidade ocorre em Espanha, Itália, Alemanha ou Reino Unido, tal como em Portugal. Nós, portugueses, habitualmente dilatamos

mais os prazos para pagar aos fornecedores enquanto nesses países não dilatam tanto os prazos mas o incumprimento também existe. Basta lembrar que, por vezes, a empresa que exporta não está a vender para uma grande empresa estrangeira conhecida, mas vende para PME que, embora com uma dimensão média superior à portuguesa, é apenas conhecida do ponto de vista comercial a partir de uma feira. E, logo é relevante conhecer o cliente e perceber se vai, ou não, cobrir o risco. Do lado dos portugueses queremos vender e facilitamos a venda nesse sentido mas, contrariamente aos espanhóis em que o seguro de crédito tem uma penetração maior, o espanhol vende mas está muito preocupada para saber como é que recebe. E nós estamos hoje a entrar nessa metodologia de trabalho porque a tesouraria necessita desses recebimentos.

### Como atua a Coface? Quais as recomendações base?

As recomendações normais visam mais alertá-los para a fraude. Acontece em alguns mercados a usurpação do nome de uma boa empresa, sendo montada uma operação em que o nosso segurador entrega, ou mandar entregar, a mercadoria em determinada morada para um cliente que ele está convencido que é o cliente que tem o limite atribuído e no fim constata uma usurpação da entidade do comprador. Quando chega ao destino a mercadoria desaparece porque o tal comprador não era esse, e quando apresenta a fatura e apresenta o seguro de crédito a ameaça de sinistro, a empresa importadora desconhece completamente a transação. Para mitigar este risco e colocar estes alertas usamos, inclusive, as redes sociais. Quando temos um cliente identificamos com ele as suas necessidades e em função destes procuramos criar uma solução que cubra o risco de crédito em função das condições que ele tem e da tipologia de clientes que ele tem. O nosso objetivo visa ajudá-lo a identificar os bons clientes e para esse efeito é preciso um trabalho importante de parceria no desenho de cobertura dessa necessidade e depois identificamos os clientes e atribuímos a cada um deles um plafond (após a avaliação do risco). Na Coface, como companhia global que somos, temos uma base de dados com 80 milhões de empresas. Depois fazemos uma gestão local do risco. Quem decide o risco para os clientes em Portugal é a Coface em Portugal. Temos uma base de dados muito forte com ligação ao Banco de Portugal e a outras instituições que permite ter uma avaliação adequada do risco. Friso, decidimos o risco para os clientes em Portugal de todos os segurados do mundo da Coface.

PUB

**CBK** seguros  
de crédito  
Insurance brokers

FAZEMOS PARTE DA SUA SOLUÇÃO

www.cbk.pt



FÓRUM

# PME GANHAM MAIOR DINÂMICA COM SEGUROS DE CRÉDITO



**MARIA CELESTE HAGATONG**  
Presidente da COSEC

## VENDAS AUMENTAM EM SEGURANÇA

### Atualmente que importância atribui aos seguros de crédito à exportação?

O mercado de seguro de crédito comercial, no seu conjunto, deverá cobrir vendas equivalentes a 20% do PIB nacional e a cerca de 21% das exportações. Com estes dados torna-se evidente a importância do seguro de crédito no que diz respeito à contribuição para o aumento das vendas nos mercados externos, o que poderia não ser possível na ausência desta ferramenta de prospeção e garantia. Mas o seguro de crédito permite abranger muitas vezes não só as vendas das empresas portuguesas nos mercados interno e externo, mas também as vendas em países onde essas empresas estabelecem sucursais ou participadas desde que esses países tenham um risco aceitável para as companhias de seguro de crédito comerciais apoiando-se assim a internacionalização das empresas.

### Qual a evolução dos prémios em 2016 e 2017?

A recuperação da atividade económica, o crescimento das exportações e a diversificação dos mercados tem contribuído para o aumento da procura do instrumento seguro de crédito, visível quer no aumento das vendas cobertas de +10% em 2016, quer no crescimento do número de clientes da Cosec de +25% nos últimos dois anos, sobretudo no segmento das PME. Em 2016 a Cosec garantiu vendas dos seus clientes, para Portugal e mercados externos, num total de 16,4 mil milhões de euros (+10%), equivalente a 9% do PIB nacional e cobriu exportações para mais de 144 países. Em 2017 o volume de vendas cobertas pela Cosec deverá

ser sensivelmente idêntico ao do ano anterior. Nestes últimos anos, em consequência das melhorias verificadas no enquadramento macroeconómico em Portugal e também ao nível internacional, temos registado uma baixa sinistralidade, que consequentemente tem gerado pressão ao nível dos prémios, não sendo portanto, este o indicador mais adequado para medir a evolução da procura.

### Em que medida o crescimento da economia e a necessidade de expansão externa criam dinâmica neste tipo de contratos?

A importância do seguro de crédito no que diz respeito à contribuição para o aumento e segurança das vendas é inquestionável e indispensável. Cada vez mais empresas compreendem que não podem dispensar este instrumento de gestão do risco de crédito e, assim, podem beneficiar de todas as suas vantagens e potencialidades, nomeadamente ao nível da diversificação dos mercados destino das exportações. Um estudo do nosso acionista Euler Hermes, sobre o mercado das PME exportadoras ao nível europeu, concluiu que as empresas com seguros de crédito à exportação exportam em média para o dobro dos países do que as que não têm esse seguro.

### Quais são os maiores constrangimentos em Portugal?

O que está em causa quando é feita a subscrição de uma apólice de seguro de crédito não é a assunção de risco sobre a empresa que contrata o Seguro de Crédito, mas sim a assunção de risco sobre os seus clientes. Relativamente ao mercado interno, não existe nenhum constrangimento para a generalidade dos sectores, nem existem constrangimentos nas exportações para todos mercados com risco aceitável pelas companhias de seguro de crédito comercial.

A concessão de coberturas para os seguros de crédito obriga a uma análise casuística do risco de contraparte. A Cosec efetua 12.770 decisões de crédito por ano mantendo uma vigilância ativa sobre 149 mil empresas no mercado nacional, e 92 mil empresas nos mercados externos, através da rede da Euler Hermes, a maior seguradora de crédito mundial.

### A melhoria da economia tem sido acompanhada pela melhoria do risco das empresas ou tem reflexos diferentes nos vários setores?

A Cosec tem uma posição privilegiada para analisar a evolução económica do país, atendendo a que efetuamos um acompanhamento constante da evolução económica de milhares de empresas e monitorizamos de forma continuada as tendências de comportamento em função das suas características, por exemplo, por setor de atividade, por dimensão ou por peso da componente de exportação. No último ano começou a verificar-se uma diminuição dos níveis de incumprimento no mercado doméstico, estando atualmente estes níveis abaixo dos que se verificam em alguns mercados externos para onde as exportações portuguesas se dirigem. A semelhança dos anos anteriores, a Cosec integrou na sua base de dados os balanços das empresas relativos a 2016, tendo sido possível concluir que dentro do universo de mais de 342 mil empresas, 78% mantiveram a classificação de rating, 12% melhoraram e 10% verificaram uma degradação.

### Qual o perfil de empresa que recorre a estes seguros?

O perfil típico da empresa que recorre a seguro de crédito é aquela em que a relevância da sua carteira de clientes é constituída por outras empresas e não por clientes particulares ou entidades do setor público. A Cosec tem soluções de seguro de crédito adaptadas às diferentes necessidades das empresas e também ajustadas à sua dimensão, em resultado da nossa estratégia de inovação e de desenvolvimento contínuo de soluções que reforcem e simplifiquem a gestão do produto, como por exemplo, o lançamento recente da Garantia Dinâmica, uma solução online que permite às empresas conhecerem, em poucos minutos, o perfil de risco e a respetiva cobertura dos seus clientes, beneficiando ainda de uma monitorização permanente do risco coberto através da informação das alterações da classificação de risco do seu cliente, disponível através da plataforma digital.

### Que papel tem o Estado na redução dos riscos das empresas e como se processa essa garantia pública?

A Cosec foi constituída em Portugal há 48 anos e desde o início da sua atividade atuou por conta e ordem do Estado, na promoção e contratação de seguros de crédito de caução e de investimento para apoio à exportação e internacionalização de empresas

portuguesas, com garantia pública em países de risco agravado não cobertos pelas companhias de seguros de crédito comerciais. Assim, o Estado através destes instrumentos, está a colmatar uma falha de mercado. Este tipo de produtos existe num número muito alargado de países e o nível da sua atividade está muito relacionado com a estrutura industrial e de serviços dos mesmos. Os pedidos de acesso a estes produtos são canalizados para a COSEC diretamente pelas empresas ou através de entidades bancárias, conforme as suas tipologias sendo aprovados caso a caso pelo Ministério das Finanças, à exceção de uma linha de seguros de crédito de curto prazo de 250 milhões de euros, na qual a Cosec tem competência para aprovar operações até 1 milhão de euros. As sociedades de garantia mútua têm uma atividade distinta da Cosec. Cobrem, sobretudo, o risco da entidade mutuária em operações de crédito e, portanto, viabilizam o acesso a financiamentos junto do sistema bancário por parte de empresas cuja situação económica financeira não é tão robusta ou sempre que as garantias patrimoniais oferecidas pelos mutuários não preenchem as exigências bancárias. O seguro de crédito tem como objetivo cobrir o risco das contrapartes de transações comerciais e não as entidades que solicitam estes seguros. As sociedades de garantia mútua atuam apenas no segmento PME enquanto os seguros de crédito com apoio público dirigem-se a todo o tipo de empresas.

### Existe resposta do Estado em termos de garantia para países de risco elevado, nomeadamente para países de expressão portuguesa?

Sim, existe e destaca-se a linha de seguros de crédito de curto prazo que já referi a qual, desde a sua criação já apoiou mais de 800 empresas das quais 92% são PME e através dela foram potenciadas exportações no montante de 5,4 mil milhões de euros para mais de 100 mercados com risco mais agravado. As exportações para os mercados de Angola, Cabo Verde e Moçambique têm especial relevo nas operações enquadradas na referida linha. É ainda de referir as soluções de médio prazo e em particular a Convenção Portugal-Angola e a Linha de Crédito para Moçambique que são outros importantes instrumentos de apoio ao desenvolvimento da atividade

comercial com estes mercados.

### Que riscos assume o segurador, quer com a exportadora, quer no mercado recetor? Estão cobertos riscos políticos ou terrorismo?

O produto de seguro de créditos permite a gestão do crédito a clientes e cobre os prejuízos decorrentes do não pagamento das vendas a crédito de bens e serviços, desde que causados por mora, insolvência ou a insuficiência de meios de pagamento do cliente comprovada judicialmente ou reconhecida pela Cosec. No âmbito das soluções com garantia do Estado, a cobertura pode incluir, os riscos de natureza política, monetária e de catástrofe, em operações de exportação de bens ou serviços.

### O cyber risco também pode ser coberto por este tipo de seguro?

Atualmente a Cosec não comercializa qualquer tipo de seguro com este perfil de cobertura. O grupo Euler Hermes já dispõe de soluções para a cobertura do cyber risco, apenas nos mercados Europeus. A Cosec está atualmente a estudar o lançamento destas soluções no mercado português.



**JOSÉ MELO SILVA**  
Managing Partner  
da CBK Seguros de Crédito

## PREÇO NÃO PODE SER DETERMINANTE

### No contexto atual que importância atribui aos seguros de crédito à exportação?

Nos últimos anos temos vindo a assistir a uma tendência de crescimento sustentado das exportações portuguesas, contribuindo para atenuar o défice da nossa balança comercial. Segundo o INE, em agosto de 2017, as transações de bens para o

exterior cresceram 14,3% face ao mesmo mês do ano passado. A boa atitude das exportações resultou do aumento das vendas para o mercado intracomunitário, com mais 10,7% do que agosto de 2016, mas é essencialmente devida ao crescimento das vendas para os mercados extracomunitários, que subiram 23,3% face ao período homólogo. Um mercado global caracterizado pela exigência e competição agressiva, e que nem sempre se baseia em circunstâncias concorrenciais ideais, exige que as empresas portuguesas conduzam com prudência a colocação de produtos e serviços nos mercados externos. Segundo dados da UE referentes à internacionalização das PME, as empresas portuguesas indicam como os principais obstáculos à exportação, entre outros, a dificuldade em identificar clientes credíveis nos mercados externos, a burocracia administrativa referente às operações de exportação, o elevado montante de investimento financeiro exigido, os custos inerentes à resolução de litígios e reclamações e a insegurança quanto ao pagamento dos bens e serviços vendidos. Estas dificuldades traduzem-se numa clara desvantagem relativamente às empresas locais. Por mais que um exportador procure munir-se com informação sobre um novo mercado, não tem por regra o mesmo conhecimento que uma empresa local no que concerne à legislação aplicada, entidades reguladoras, práticas dos consumidores, nem possui uma network articulada e sólida com distribuidores e clientes. Neste contexto, em que as empresas portuguesas têm o desígnio nacional de continuarem a aumentar as exportações, com a diversificação de novos mercados (com exemplos de sucesso em sectores como sejam o calçado, têxtil, agroalimentar, farmacêutico), o seguro de crédito é, na minha opinião, uma ferramenta de gestão fulcral e determinante para o sucesso de quem quer exportar e que vai apoiar as empresas na gestão do crédito concedido a clientes cobrindo o não pagamento dos fornecimentos a crédito de bens e a prestação de serviços. Para além da prevenção e mitigação do risco de crédito, as empresas que subscrevem este seguro beneficiam de um instrumento poderoso para prospeção e seleção de novos clientes. Simultaneamente têm à disposição um serviço especializado de cobranças, com a transferência para a seguradora dos respetivos custos com a recuperação de créditos, reduzindo o nível de imparidades.

**Em que medida o crescimento da economia e necessidade de expansão externa criam dinâmica neste tipo de contratos?**

Esta questão está diretamente ligada com a existência de ou não de uma cultura de risco na sociedade portuguesa e em particular nos nossos empresários. O crescimento da economia portuguesa e a necessidade de expansão e diversificação das exportações deveriam ser um fator dinâmico com impacto direto no crescimento deste ramo de seguro. No entanto e não obstante nos dois

últimos anos (2017 incluído) se ter verificado um ligeiro aumento do volume global de prémios gerados pelo mercado do seguro de crédito, quando comparamos o índice de penetração do produto face ao PIB entre Portugal e Espanha, a diferença entre estas duas economias vizinhas é abissal. O índice de penetração do Seguro de crédito em Portugal é de cerca de 3,5% e compara com um índice de penetração de 7,6% em Espanha. Há assim a necessidade das PME portuguesas à semelhança do que se passa com as PIME espanholas, passarem a incluir no seu modelo de negócio a componente do risco de crédito, dos instrumentos e respetivo custo que permitem que o mesmo seja prevenido e mitigado, salvaguardando e garantindo a rentabilidade do seu negócio, face a imponderáveis e imprevistos que certamente não conseguem antecipar e evitar. Atualmente, e fruto das circunstâncias do mercado do seguro de crédito, temos assistido a uma redução do pricing e a uma forte concorrência entre os seguradores de crédito. Fruto desta concorrência, o produto tem sido objeto de melhorias bastante significativas e importantes para as empresas. Presentemente já há ofertas no mercado que garantem percentagens indemnizatórias de 95%, o que há poucos anos seria impensável. Os prazos indemnizatórios também evidenciam uma tendência na sua redução, sendo que atualmente, o prazo mais curto situa-se nos 60 dias após a participação de um incidente de não pagamento. Facto importante é já existirem soluções que dentro de critérios de razoabilidade previamente e formalmente acordados entre segurador e segurado permitirem que o segurado selecione os clientes a serem objeto de cobertura, deixando de estar obrigado a segurar a globalidade da carteira de clientes com vendas a crédito. No atual contexto consideramos que sendo o preço um fator extremamente importante, não é contudo o único que é determinante na contratação deste produto. Importa assim saber qual é o grau de risco assumido pelos diversos seguradores, quais são as percentagens indemnizatórias, quais os prazos em que o segurador indemniza. Deste modo é essencial que as empresas que decidam utilizar este seguro, na fase de contratação recorram ao apoio e aconselhamento de um broker especializado, que as vai apoiar e assessorar na negociação e na adequação da apólice às suas reais necessidades. A CBK Seguros de Crédito ao longo de mais de sete anos de atividade tem tido como missão a divulgação do seguro de crédito junto das empresas bem como o seu apoio destas na gestão diária da apólice e na tramitação dos processos de sinistro.

**LLUNI SEG**

**SOFTWARE DE GESTÃO INTEGRADA DE SEGUROS**

**MEDIADOR**

CRM

SEGURADORAS

GESTÃO DE CARTEIRA

CLIENTES

ANÁLISES

GESTÃO DE REDES

**Otimize resultados com uma gestão integrada de seguros!**

938 685 279 | 253 695 450  
info@lluni.com | lluni.com

**LLUNI** EASY SOFTWARE MANAGEMENT

M&amp;A

# Talentos não escapam a compradores globais

A eficácia dos acordos financeiros para reter colaboradores chave na nova empresa objeto de fusão ou aquisição tem melhorado nos últimos 3 anos.

SÓNIA BEXIGA

sbexiga@jornaleconomico.pt

Segundo o Estudo Global de Retenção de M&A (fusões e aquisições) 2017, survey elaborado pela Willis Towers Watson, 79% dos compradores conseguiram reter pelo menos 80% dos seus colaboradores com acordos até ao final do período de retenção. No estudo anterior (2014), apenas 68% atingiu este limite.

No entanto, a situação muda um ano depois do fim do período de retenção. “É um pau de dois bicos. Os compradores têm desenvolvido boas formas para manter o talento por um período inicial, mas existe espaço para melhorias para aten-

der ao prazo um ano mais tarde”, refere Mary Cianni, líder global de M&A na Willis Towers Watson. Em seu entender, as empresas “não estão a usar o período de retenção para captar ao nível emocional os seus colaboradores de maior talento, faltam-lhes a forma para os manter a longo prazo – e ajudar a assegurar o sucesso da fusão por um longo período”.

Deste estudo evidenciam-se ainda ainda aspetos como os prémios em dinheiro, mais comumente expressos como uma percentagem do salário base, continuarem a ser o principal prémio financeiro em acordos de retenção para líderes séniores (77%) e outros colaboradores-chave (80%).

Como “razões convincentes”

para iniciar o processo de retenção antecipada com foco nos líderes séniores, quase um quarto (24%) solicitou que os líderes séniores das suas empresas-alvo assinassem os acordos da retenção antes da assinatura do acordo da fusão inicial. A comunicação antecipada com líderes seniores é um diferenciador entre compradores de elevada retenção (28%) e baixa (11%).

Dos colaboradores com acordos de retenção que deixam a empresa antes do fim do período de retenção, quase metade (44%) culpam a nova cultura ou a mudança da mesma. Outras razões importantes para este abandono dizem respeito à agressiva abordagem dos concorrentes (36%) e ao facto de não gostarem do novo cargo (25%). ●

PUB

A SUA  
EMPRESA  
NÃO PÁRA DE  
PERDER  
CRESCER.

DESCUBRA O  
EFEITO  
CESCE

**O EFEITO CESCE: MUDE E DESENVOLVA RADICALMENTE O SEU NEGÓCIO COM O NOSSO SEGURO DE CRÉDITO.**

Entre em [efeitocesce.com](http://efeitocesce.com) e junte-se à mudança.

808 204 205



OPINIÃO

## Pilares da transformação digital no setor dos seguros



OSCAR HERENCIA

Diretor Geral da MetLife na Iberia

O ramo Vida do setor dos seguros tem tradicionalmente baixos índices de engagement com os clientes, sobretudo porque se criou a ideia – e o hábito – de que a natureza deste tipo de produtos não implica uma relação muito frequente com os segurados.

A tecnologia veio, de forma imparável e irremediável, mudar esta forma de atuar, criando um novo paradigma na relação entre as empresas seguradoras e os clientes. É impensável que as novas gerações de consumidores se tenham que adaptar a formas tradicionais de interação e consumo de seguros, até porque as vantagens práticas da mudança Digital são sobejamente reconhecidas pelo mercado: além de permitir uma natural aproximação aos clientes, permite reduzir a complexidade dos seguros, simplificar as políticas de atuação e de comunicação, tornando também os produtos propostos mais simples e próximos ao consumidor.

Apesar de a tecnologia estar no centro destas mudanças e de ela ser global para os negócios, a verdade é que o setor dos seguros, com especial destaque para a vertente dos seguros Vida, carecia de alterações estruturais que ultrapassem a simples digitalização de processos.

Ciente dessa necessidade, a MetLife baseou a sua experiência atual numa série de pilares que compõem a estratégia da empresa para potenciar o digital neste negócio. Estes pilares assentam-se na base de uma excelência operativa e uma maximização da distribuição, que coloca ao cliente no centro de tudo e procura desenhar os produtos que cheguem ao en-

contro das suas necessidades reais. No meio surge então a transformação Digital, funcionando como agente agregador destes pilares estratégicos corporativos, cabendo aos nossos colaboradores a execução de tudo isto com uma verdadeira mentalidade digital – receita para alcançar maiores índices de eficiência e eficácia.

Esta é, sem sombra de dúvidas, uma excelente oportunidade para mudar a forma como as companhias de seguros fazem negócios. E para alterar velhas formas de interação com os clientes, tendo sempre como base as estratégias corporativas que ultrapassam a simples migração de práticas para o Universo Digital.

Claro que o negócio no setor segurador baseia-se agora, também, na criação dados de análise anteriormente impossíveis de obter com eficiência, usados para desenhar estratégias de marketing mais direcionadas e produtos adaptados, ao pormenor, às necessidades de cada consumidor.

Mas baseia-se sobretudo na forma transversal como olhamos para as potencialidades do Digital e como as estamos a aproveitar para acompanhar os nossos clientes ao longo da sua vida. Resta-nos renovar e manter os pilares que sustentam essas potencialidades.

Não é meramente uma digitalização mas sim a definição de uma estratégia de negócio para um mundo digital. ●

**A tecnologia veio, de forma imparável e irremediável, mudar esta forma de atuar, criando um novo paradigma na relação entre as empresas seguradoras e os clientes**