afael Marchante/Reuter

JE SEGURO

Pandemia reforça motivação para poupar

Os portugueses poupam pouco. Dados da Pordata indicam que a poupança das famílias medida em percentagem do PIB é metade em Portugal relativamente à poupança de franceses ou alemães e três vezes inferior aos níveis registados nos anos 80. Isso pode ser explicado, segundo Carla Sá Pereira, da consultora EY, pelas "poucas disponibilidades financeiras, os baixos salários, a baixa perceção para a necessidade de poupar em algumas camadas da sociedade".

Mas a pandemia alterou a perceção de tudo isto. Os lay-off generalizados, a perda de rendimentos prediais e financeiros estão a levar a sociedade para outra realidade. E, por isso, os portugueses são hoje dos europeus

com mais interesse em poupar. Isto está escrito num recente estudo da Insurance Europe para a Reforma. Acresce que a inversão da pirâmide dos contribuintes sobre os reformados já deixou de ser o tema prioritário para passar ao tema da longevidade e como responder às necessidades financeiras e eventuais dívidas que não foram pagas durante a vida ativa. O problema não está apenas na literacia financeira, e nessa não estamos assim tão mal pois no inquérito internacional à literacia financeira dos adultos de 2020, promovido pela International Network on Financial Education da OCDE/INFE, ficámos num honroso sétimo lugar

Quais as alternativas colocadas

pelos seguradores? O primeiro drama está nas taxas de juro baixas ou negativas que impede que as instituições financeiras apresentem produtos de poupança viáveis em termos de rendimentos, a que acresce a pouca apetência ao risco de muitos segurados. Galamba de Oliveira, presidente da Associação Portuguesa de Seguradores, destaca o potencial do Produto Europeu de Poupança, ou PEPP, e que à semelhança de outros produtos com o rótulo PEPP, poderão integrar os benefícios dos trabalhadores e ser "alavancados na concertação social". O gestor diz que o PPR na atual configuração não é um verdadeiro produto para a reforma, tendo em conta que pode ser desmobilizado em múltiplas condições. Um

destaque relevante evidenciado pela EY é o facto de os clientes mais velhos serem os compradores dominantes.

Outra questão pertinente: como chegar aos jovens? Carla Sá Pereira, da EY, diz que as empresas de seguros estão a procurar formas de chegar mais cedo às gerações mais novas com serviços que sustentem relacionamentos a longo prazo. Os seguradores, nas palavras de Nelson Machado, CEO Vida e Pensões do grupo Ageas Portugal, oferecem solidez, credibilidade e experiência. Ana Mota, da MDS Portugal, sublinha que os seguros de poupança "destacam-se pela segurança, pois o mercado é fortemente regulado, o que proporciona um nível de proteção elevado das

aplicações". Oscar Herencia, da MetLife afirma mesmo que, "do ponto de vista do consumidor, o seguro de vida deveria quase ser entendido como um qualquer seguro obrigatório". E isto porque serve "para a reforma, a proteção familiar face a falhas de pagamentos, o pagamento de estudos ou mesmo a amortização de hipotecas como proteção do património familiar". Em sua opinião, o Estado tem de ser mais agressivo no tratamento fiscal para que os pequenos aforradores "possam obter uma real rentabilidade das suas poupanças e médio e longo prazo". Por seu lado, Ana Paulo, da Zurich Portugal, realça que "no atual contexto de baixas taxas de juro, o incentivo fiscal é da maior relevância".



OPINIÃO

Os PEPP: resposta a um paradigma identificado



CRISTINA ROGADO Advogada, Associada Sénior da CMS Rui Pena & Arnaut

Há um facto com que Estados têm que lidar daqui para a frente: a esperança média de vida dos cidadãos europeus está a aumentar, e com esse aumento cria-se uma pressão acrescida nos sistemas de pensões existentes nesses mesmos Estados.

Podemos afirmar que foi na seguência da constatação dessa realidade que, com a promessa de serem simples, seguros, transparentes e inovadores, Parlamento e Conselho Europeus aprovaram, em junho de 2019, a criação de produtos de pensão pan-europeus procurando ajudar a responder a essas mesmas pressões, criando um mercado interno de oferta de poupança para reforma e reduzindo, assim, as disparidades existentes dentro da União Europeia.

Este produto, designado por produto individual de reforma pan-europeu ("PEPP"), visa aumentar as soluções disponíveis e tem um caráter voluntário, funcionando como um complemento aos planos de pensões atualmente existentes em cada Estado a nível nacional, com regras harmonizadas a nível europeu. Pretende-se, assim, estimular a concorrência no sector dos produtos de poupanças para reforma através da eliminação de obstáculos à sua distribuição transfronteiriça, com custos mais eficientes e com um elevado grau de proteção dos consumidores, exigindo-se a preparação de um documento de informação fundamental ("DIF PEP") contendo as suas principais caraterísticas. Uma das grandes novidades deste produto é, também, a sua portabilidade entre os Estados-Membros podendo ser comercializados por seguradoras, fundos de pensões, empresas de investimento, gestores de ativos e bancos.

A nível europeu, terminou em junho a consulta pública realizada pela Autoridade Europeia dos Seguros e Pensões Complementares de Reforma ("EIOPA"), relativamente ao formato dos relatórios de supervisão e à cooperação e intercâmbio de informações entre as autoridades competentes. E é ai que surge, podemos afirmar, um contratempo: com a federação europeia de seguros ("Insurance Europe") a demonstrar preocupação com o excesso de normas técnicas, e alertando para a necessidade de requisitos de reporte deste produto simples e claros, evitando uma sobrecarga desproporcionada e com custos acrescidos para as seguradoras. Já em Portugal, o Conselho Nacional de Supervisores Financeiros aprovou em marco deste ano o mandato do grupo de trabalho para efeitos de operacionalização, através da elaboração de projeto de diploma de implementação da aplicação do regime, aguardando-se desenvolvimentos para uma das ferramentas que maior expetativa tem causado no mercado, enquanto resposta a um paradigma já identificado.

Este produto (...)
visa aumentar as
soluções disponíveis
e tem um caráter
voluntário,
funcionando como
um complemento
aos planos de
pensões atualmente
existentes em cada
Estado a nível
nacional



ΔΝάΙ ΙςΕ

Produtos de poupança dos seguros terão de ser redesenhados

Enquanto se espera pelo Produto de Poupança Europeu, o PEPP, os seguradores nacionais estão adaptar-se com novas ofertas num contexto difícil. Novos incentivos fiscais vinham a calhar para fazer crescer a motivação para a poupança.

VÍTOR NORINHA

norinha@jornaleconomico.pt/

Há menos portugueses a preparar a reforma. Dificuldades orçamentais que a pandemia veio agravar. Os números são de junho e da responsabilidade de "O Observador Cetelem". Diz o estudo que apenas 37% dos portugueses preparam a reforma, o que é menos dois pontos percentuais relativamente ao apurado no semestre homólogo do ano passado. E numa análise mais fina, o mesmo estudo conclui que 11% dos portugueses recorrem a PPR, enquanto 5% estão no "mealheiro tradicional", ou seja, depósitos a prazo, quando em 2019 eram 7% a ter esse modelo de poupança; e apenas 3% entraram nos investimentos em produtos bancários, como ações. Grave é o facto de 63% dos portugueses nada fazerem para preparar a reforma, quando no ano passado essa percentagem ascendia a 61%. A situação tende a agravar-se.

Mas o que podem fazer os seguros? Um grande survey junto de seguradores aponta caminhos numa altura em que o regulador da indústria, a ASF - Autoridade de Supervisão de Seguros e Fundos de Pensões divulga dados relativos ao terceiro trimestre de 2020 quanto à produção do setor, e onde o ramo Vida e os PPR caíram 68,6% em termos homólogos. A produção global de seguro direto em Portugal caiu 22,9% face a setembro do ano passado. As taxas com sinistros globais cresceram 15.4% no mesmo período.

Os novos produtos

Com a chegada dos produtos de poupança europeus, os PEPP e outros com rótulos PEPP, os seguradores terão de tomar iniciativas. Diz Carla Sá Pereira, da consultora EY, que os produtos de poupança "precisarão ser redesenhados (e tarifados) para refletir a realidade do mercado. Como tal, esperamos que mais operadores se especializem, com muitos optando por se concentrar mais estritamente em produtos de proteção e outros em produtos de poupança específicos, promovendo a bifurca-

Os portugueses que não conseguem poupar têm, no entanto, preocupação em poupar e essa intenção passou de 47% em 2019 para 75% em 2020



ção de mercado que está em andamento". Adianta que em mercados maduros "observa-se um crescimento lento (ou mesmo decréscimo) e o declínio do número de clientes continua a ser preocupação. Estas pressões têm levado a uma alteração no mix de produtos para atender aos clientes mais velhos, que continuam a ser os compradores dominantes. Ao mesmo tempo, as empresas de seguros procuram formas de chegar mais cedo às gerações mais novas com serviços que sustentem relacionamentos de longo prazo. As gerações mais novas têm poupanças mais limitadas, pelo que as seguradoras têm de se apresentar em momentos críticos da vida e demonstrar o seu valor (por exemplo poupar para comprar uma casa)".

Diz ainda esta gestora que é crítico o sucesso no mercado em massa. E já se observam mudanças nas tendências de produtos. As maiores mudanças são para ter mais produtos de risco e produtos ligados a investimentos, em vez dos produtos tradicionais. Acrescenta que "é esperada também uma mudança na direção de produtos mais transparentes e uma proteção e informação ao consumidor mais rigorosa". Na mesma linha vai Nelson Machado, da Ageas, que diz que haverá que pensar em "novos grupos de clientes com cada vez maior conhecimento das soluções, mais exigentes e mais digitais. É uma oportunidade para o setor e que terá como resposta uma comunicação mais clara, uma melhor exposição do quadro de benefícios e riscos associados e a disponibilização de diferentes canais de comunicação, consoante a preferência do cliente. Mas não é só ao nível da apresentação que temos de ser mais criativos, também ao nível das próprias soluções há espaço

para inovar. O futuro Plano Europeu de Pensões (PEPP) será seguramente uma oportunidade única de reposicionarmos a poupança na agenda, com soluções mais flexíveis, com maior "pegada digital" e que acompanhem clientes cada vez mais dinâmicos e com maior deslocalização das suas atividades profissionais.

Ana Mota, do broker MDS. alerta que, embora o setor segurador esteja a ser criativo nas campanhas, "nem sempre a mensagem chega aos aforradores. Antes de mais, tem de existir uma recetividade por parte dos consumidores, o que só é possível com uma verdadeira cultura de poupança e de seguros. O Estado devia desempenhar aqui um papel fundamental, mas face à falta de políticas públicas ativas de promoção da poupanca, o setor segurador tem de ser mais ativo e ganhar visibilidade na sociedade, começando por uma maior aposta na educação financeira dos mais jovens, com a criação de programas específicos sobre poupança e investimento. Na MDS, enquanto líderes de mercado, temos vindo a cumprir esta missão, nomeadamente através do apoio a várias iniciativas de sensibilização, como é o caso do Projeto de Educação Financeira "No Poupar está o Ganho" desenvolvido pela Fundação António Cupertino de Miranda, o qual tem por objetivo consciencializar as crianças e jovens para a importância de, desde cedo, terem hábitos de poupança e de consumo responsável, ajudando-os a adquirir competências financeiras que lhes permitam a tomada de decisões corretas e informadas no futuro".

Oscar Herencia, diretor geral da MetLife para a Península Ibérica, esquematiza que existem dois grandes fatores que impedem um maior nível de poupança: "Uma redução no bem-estar financeiro de muitas famílias provocada pela crise financeira anterior e que não progrediu o suficiente nos últimos anos; e, em segundo lugar, o ambiente de baixas taxas de juro que tem levado muitos portugueses a optarem por amortizar os seus créditos, o que funciona como uma forma alternativa de poupança. Ainda assim, a crise atual mostra que a baixa taxa de poupança coloca os portugueses numa situação muito vulnerável face a uma quebra inesperada dos rendimentos. Temos todos que fazer mais nessa matéria".

Miguel Alexandre Fernandes, da PwC, relembra dados do Eurostat relativos a 2019 que dizem que a taxa de poupança em Portugal foi de 7%, o que compara com 12% de média de taxa de poupanca na União Europeia. E destaca que dos países intervencionados após a crise de 2008, Portugal continua a ser aquele que apresenta o salário mínimo inferior. Em 2020, este valor fixa-se nos 740,08 euros mensais, que compara com 758.03 euros da Grécia, 1.108.3 euros de Espanha, e 1.681,6 euros da Irlanda.

Incentivos

Sobre os incentivos fiscais, as opiniões dividem-se e se em anos anteriores existia uma sintonia sobre essa necessidade, em 2020 a tendência não é tão precisa. E isto porque a obrigação de poupar é imperiosa perante as adversidades do mercado e da capacidade do Estado em suprir todas essas necessidades, logo os agregados terão de assumir esse objetivo desde o início da atividade produtiva.

Nelson Machado, da Ageas Portugal, diz que "consumir vs. poupar é uma escolha económica, onde o quadro de incentivos nunca pode ser ignorado, sobretudo quando chegamos à situação onde nos encontramos hoje, que é muito preocupante. Os incentivos podem ter um papel determinante em facilitar e impulsionar os 'primeiros passos'. Um exemplo concreto: nos produtos para a reforma e de longo prazo, temos de aceitar que o benefício seja indexado a uma menor liquidez dos montantes destinados a essas poupancas. Os incentivos têm de ser integrados numa perspetiva mais ampla e sinérgica, abrangendo também as empresas e o seu papel enquanto bons empregadores, com práticas que reforcem a poupança dos seus colaboradores e os incentivem a perceber ainda melhor a importância da mesma num futuro em que, felizmente, vamos ter mais anos de vida e em que devemos garantir a melhor qualidade de vida nesse período das nossas vidas".

Ana Paulo, da Zurich Portugal, diz que o incentivo à poupança é fundamental. "No atual contexto de baixas taxas de juro, o incentivo fiscal é da maior relevância. Este tipo de incentivo é prática em vários países da Europa e tem sido uma alavanca muito importante para melhorar os níveis de proteção das famílias. Há que ter em conta que os incentivos fiscais concedidos aos cidadãos quer seja no momento da constituição da poupança, quer seja no final do contrato, é sempre compensado através do investimento efetuado pelos investidores privados, onde os seguradores se incluem, em ativos do Estado (obrigacões e dívida pública), retornando à sociedade através dos investimentos públicos". Na mesma linha está Miguel Alexandre Fernandes, da PwC, o qual afirma que o Estado deve incentivar a poupança dos particulares através dos meios que tenha à sua disposição, "pois a mesma permite reduzir os dispêndios do Estado em tempos de crise económica, como a atual. O incentivo por via de benefícios fiscais deve ser avaliado de forma a garantir que a perda de receita que é causada por este mecanismo se traduz numa redução futura de despesa através da redução/eliminação de apoios e/ou complementos sociais prestados pelo Estado". Conclui que a política monetária seguida pela União Europeia tem permitido o fácil acesso da economia nacional a financiamento externo. "A implementação de benefícios fiscais associados à poupança permitiria não somente o incremento desta como também representaria uma fonte alternativa, interna, de financiamento da nossa economia."



Para resolver as dores de cabeça existem os associados da APROSE, mediadores profissionais de seguros que asseguram, de forma independente, a melhor solução para a proteção dos seus riscos.

Eles gerem a sua carteira de seguros, privilegiando a eficiência e o acompanhamento personalizado.

E, quando o sinistro acontece, prestam o apoio mais eficaz, na defesa dos seus interesses.

Em www.aprose.pt pode encontrar um mediador profissional perto de si.



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

MAIS SEGURO

ENTREVISTA OSCAR HERENCIA vice-presidente para o sul de Europa e DG para a ibéria da MetLife

"A evolução dos seguros tem de ir para um conceito de personalização"

O futuro passa pelos "seguros à medida" em que o cliente seleciona um produto 'umbrella', que pode ser um seguro de vida, e depois tem um extenso leque de objetivos para criar um produto personalizado, avança o diretor geral da MetLife para a Ibéria.

VÍTOR NORINHA

Constata alterações de comportamento dos consumidores durante o atual período de pandemia a propostas de seguros de vida que incluam risco e poupança?

A crise económica que se seguiu à crise sanitária criou alguma aversão ao risco nos portugueses que, em muitos casos, estão a colocar as suas poupanças em produtos de baixo risco, como os depósitos ou os seguros. Temos sempre de recordar que a principal finalidade de um seguro de vida é proporcionar uma protecão financeira em caso de imprevistos – e uma pandemia enquadra-se perfeitamente nesta definição. Mas cada cliente tem as suas necessidades específicas. Vamos ter cada vez mais um enfoque nos "seguros à medida", em que o cliente seleciona um produto umbrella - um seguro de vida por exemplo – mas depois tem um extenso leque de coberturas ou objetivos para poder escolher e criar um produto totalmente personalizado. A evolução dos seguros tem de ir cada vez mais para um conceito de personalização.

Durante o ano de 2020 e num contexto de pandemia como evoluiu a subscrição de seguros de vida na MetLife?

Tivemos um bom arrangue a manter o ritmo de vendas que já vinha de 2019. Depois, veio a pandemia e tivemos de ficar focados em dar uma resposta rápida para tranquilizar os nossos clientes, assegurando que não existem exclusões de pandemia que se apliquem a qualquer uma das nossas apólices de proteção individual. Nesse período a procura retraiu-se, mas fizemos um esforço significativo para acelerar as ferramentas digitais que ajudaram relançar a atividade. Isso permitiu-nos continuar a dar apoio o nosso canal de agentes exclusivos, aos intermediários independentes que confiam em nós e aos nossos parceiros de direct marketing e bancassurance. Penso que os impactos da pandemia consciencializaram muitos portugueses em relação à importância do seguro de vida na proteção financeira das famílias. Nesta fase, a nossa opera-



66

A componente de risco é fundamental, sempre, mas torna-se crítica em situações de incerteza. A pandemia trouxe um claro exemplo disso

ção ibérica mantém-se no Top 3 de volume de negócios na região EMEA, e continuamos um passo à frente no domínio digital, que foi muito importante durante o confi-

Quais as soluções que os segurados preferem quando antecipam poupar um valor como complemento da reforma?

A vantagem dos seguros de vida e das soluções de poupança é o facto de se adequarem a diferentes realidades familiares. Cada cliente precisa de um tipo de produto diferente para ter cobertos os seus riscos. Uma venda consultiva como a que nós privilegiamos através da nossa rede de agências e para a qual trabalhamos com os nossos intermediários, facilita a análise das necessidades e a criação de um "fato à medida" para cada cliente. A componente de risco é fundamental sempre, mas torna-se crítica em situações de incerteza. A pandemia trouxe um claro exemplo disso. A minha experiência diz-me que os portugueses valorizam muito as coberturas de vida e também as relativas a acidentes. A MetLife apostou num produto misto que permite capitalizar parte do prémio e contribuir para criar uma garantia perante qualquer imprevisto ou para desfrutar tranquilamente da reforma, mas um mercado tão maduro e tão profissional como é o mercado português oferece uma quantidade muito interessante de alternativas.

Podem os seguros de vida estar associados a outras necessidades. caso do crédito hipotecário ou acidentes pessoais?

No nosso caso, o produto que responde a essas necessidades é o Seguro Vida Completa MetLife. É um produto que oferece uma grande flexibilidade de contratação, que pode ser associado a um crédito à habitação - com um preço muito competitivo – ou incluir coberturas complementares de acidentes pessoais, hospitalização, doenças graves, etc. É um produto que proporciona cobertura de morte até aos 85 anos e pode ser contratado por telefone, não exigindo exames médicos para subscrições de até 350 mil euros e até aos 50 anos de idade.

As ações empreendidas pelas Autoridades e Reguladores a nível da promoção da poupança em Portugal são suficientes para o consumidor entender que tem de poupar? Têm tido resultados positivos?

Ainda podemos fazer mais para fomentar a poupança privada. Penso que já é uma ideia aceite que os sistemas públicos de saúde e de pensões vão sofrer pressões enormes nas próximas décadas. A pirâmide populacional está radicalmente invertida e sabemos que já há dúvidas razoáveis em relação à capacidade de os sistemas públicos virem a conseguir pagar pensões aos jovens que entram hoje no mercado de trabalho. O setor segurador tem a obrigação de criar mais alternativas. E os próprios Governos também podem aiudar com incentivos fiscais para intensificar a poupança.

Pode um seguro de vida ser apresentado como uma "experiência" ou uma forma "sustentável" para mitigar turbulências financeiras futuras?

Sem dúvida. Os seguros de vida são uma forma eficiente de proporcionar proteção financeira e tranquilidade a muitas famílias. Além disso, contribuem para o crescimento económico a longo prazo e permitem aliviar a pressão sobre as despesas sociais. Aliás, do ponto de vista do consumidor, o seguro de vida deveria quase ser entendido como um qualquer seguro obrigatório. É que, além de ser um instrumento de aforro e prevenção, também serve para cobrir necessidades tão distintas como a reforma, a proteção familiar face a falhas de pagamentos, o pagamento de estudos ou mesmo a amortização de hipotecas como proteção do património familiar. E mesmo do ponto de vista da sociedade, o dinheiro investido em seguros de vida é fundamental para a sustentabilidade das economias e dos mercados financeiros, na medida que ajudam a canalizar as poupanças familiares para investimentos produtivos e. cada vez mais, com preocupações ao nível dos fatores ESG.

A nível de poupança de longo prazo, o que está a ser pensado perante um mercado de segurados que têm uma perspetiva de longevidade próxima dos 100 anos? Que soluções vão ser propostas?

As soluções vão acompanhar a evolução da sociedade. Creio que o ponto importante é que para os clientes, não é indiferente a entidade onde decidem confiar a sua proteção e colocar as suas poupanças. E, nesse aspeto, as companhias de seguros estão muito bem posicionadas. Uma multinacional como a MetLife, com mais de 150 anos – 35 dos quais em Portugal -, oferece uma credibilidade e solidez que é muito bem acolhida pelos clientes.



ENTREVISTA JOSÉ GALAMBA DE OLIVEIRA presidente da APS

"O PEPP poderá ser alavancado na concertação social"

Os produtos de poupança como o PEPP, mais conhecido pelo PPR europeu, e outros produtos com o rótulo PEPP, poderão integrar os pacotes de benefícios dos trabalhadores, avança o presidente da APS, Galamba de Oliveira.

VÍTOR NORINHA

"O PPR já não é um verdadeiro produto para a reforma, pois pode ser desmobilizado em múltiplas situações", afirma o presidente da APS -Associação Portuguesa de Seguradores, Galamba de Oliveira. Em contraste, o futuro instrumento de poupança europeu, o PEPP, pode fazer parte dos benefícios dos trabalhadores. Galamba de Oliveira alerta para a necessidade de uma transposição adequada das orientações

No atual contexto macroeconómico e com redução do rendimento global das famílias devido à pandemia, é mais relevante apostar na poupança das empresas ou das famílias?

No atual cenário macroeconómico, caracterizado pela incerteza, a existência de níveis sólidos de poupança é um aspeto central, na medida em que permite enfrentar os vários riscos não previstos, tanto ao nível das famílias como das empresas. Em ambos os casos, a poupança permite reduzir a vulnerabilidade e absorver os choques, tanto internos como externos, conferindo uma maior resistência às crises económicas e potenciando o investimento nacional. Em suma, é desejável apostar na poupança em todos os níveis, já que viabiliza a manutenção da estabilidade económica das famílias, das empresas e do país e potencia o investimento e a recuperação da eco-

Como será o futuro com o triângulo virtuoso de menores rendimentos, menor poupança individual e envelhecimento demográfico?

Não quero acreditar que esse seja o futuro. Não só a atual crise será temporária, como a implementação de uma política integrada de incentivo à poupança poderá inverter esta tendência. E essa política deverá incentivar a poupança das famílias e das empresas. Temos exemplos bem sucedidos em países

próximos de incentivo à poupança e temos muito para fazer ao nível da poupança de 2.º e 3.º pilar em Portugal. Ainda recentemente, o governo espanhol, através do ministro da Inclusão, Segurança Social e Migrações, José Luis Escrivá, assumiu que um dos objetivos do executivo espanhol na reforma que está a ser preparada é que cada novo trabalhador tenha um plano de pensões de modo a poder chegar à idade da reforma com um "complemento significativo". Portugal vai ter de fazer o mesmo. E, por isso, estamos confiantes que o futuro, se adotadas as políticas certas, poderá trazer condições mais dignas para aqueles que atingem a idade da reforma.

Um estudo deste ano da Insurance Europe levou a APS a defender a reintrodução de benefícios fiscais para estimular a poupança, nomeadamente ao nível dos PPR. Mantém a mesma ideia? Que tipo de benefícios propõe?

A análise da Insurance Europe, realizada a nível europeu, revela que 53% dos portugueses tem interesse em poupar para a reforma, mas não têm capacidade financeira para fazê-lo. Na atualidade, o PPR já não é um verdadeiro produto para a reforma, tendo em conta a possibilidade de ser desmobilizado para múltiplas situações. A entrada no mercado europeu do PEPP, o Produto Europeu de Poupança, representa uma importante oportunidade e, se Portugal conseguir transpor as orientações europeias de forma adequada, este poderá ser um importante eixo de dinamização da poupança interna. Este produto específico, ou outros alinhados com o rótulo PEPP, poderão inclusive ser alavancados na concertação social e integrar os pacotes de benefícios dos trabalhadores.

Faz sentido atribuir benefícios fiscais para poupar quando essa é uma necessidade elementar e deveria ser uma preocupação dos cidadãos?

O desenvolvimento de políticas públicas que tenham como objetivo os incentivos à poupança são fundamentais, na medida em que são capazes de proporcionar benefícios que justifiquem a imobilização de um determinado montante financeiro por um longo período. Os benefícios fiscais assumem particular importância no atual contexto de baixas taxas de juros, pois se não há garantias de rentabilidade, é relevante facultar outros tipos de vantagens pela imobilização do capital. Se não existirem esses incentivos, a tentação do consumo, gerador de satisfação imediata, é um forte adversário da poupança de longo prazo. É muito importante promover a reflexão sobre o nível de segurança financeira almejada para o futuro, considerando que a senioridade será uma faixa cada vez mais significativa da população nacional e o número de anos que vamos viver na situação de reforma será cada vez maior, com o aumento da esperanca média de vida. Só fazendo essa reflexão poderemos programar a poupança que devemos começar a fazer desde cedo.

Quais os resultados visíveis do trabalho a nível de literacia financeira que os reguladores em Portugal têm promovido?

Este trabalho está assente num conjunto de atividades, transversais às diferentes instituições e direcionadas aos diferentes segmentos da população, ou seja, num trabalho conjunto de longo prazo. Estas entidades devem incluir a esfera pública, privada, as associações, o governo. A APS é uma destas instituições e tem realizado um conjunto de ações que visam desenvolver uma aprendizagem financeira ao longo da vida, junto de vários estratos da população portuguesa, com destaque para os mais jovens, pois é neste segmento que se criam os alicerces para um futuro mais informado, mas também junto da população

Que tipo de produtos novos poderiam os seguradores lançar para captar o interesse dos aforradores de longo prazo?

A nível global, este cenário de pandemia tem dado lugar a um conjunto de transformações, com impactos em todos os setores de atividade, inclusive no âmbito do setor segurador que, neste momento, tem sido desafiado a demostrar, mais uma vez e em situação de crise, a capacidade de apresentar novas soluções num cenário de mudanças rápidas, acompanhando a dinâmica da sociedade e desenvolver um conjunto de produtos e servicos adaptados às novas realidades, às novas tendências e às novas necessidades da sociedade, desenvolvendo soluções cada vez mais ajustadas aos novos contextos. As empresas seguradoras têm desenvolvido uma relação de proximidade ainda maior com os seus clientes, enquanto oportunidade única para auscultar as necessidades dos clientes e desenvolver novos produtos em várias vertentes, inclusive no que se refere a produtos de poupança de longo prazo. É fundamental, por exemplo, encontrar soluções e produtos que permitam às pessoas converter, temporária ou definitivamente, a sua poupança "ilíquida", que é a sua habitação própria, em ativos líquidos que lhes permitam fazer face a necessidades temporárias ou permanentes de liquidez. Mas para isso é necessário que o Governo defina o adequado enquadramento jurídico e fiscal deste tipo de produtos. É um tema que a APS está a estudar, inspirando-se, uma vez mais, em soluções que vigoram noutros mercados.

Faz sentido e será possível o relançamento de seguros com rendas vitalícias mesmo em cenário de continuação e taxas de juro zero ou negativas?

No atual contexto de baixas de taxas de juro, com as incertezas que pairam sobre a economia, e com o enquadramento legal vigente, de absoluta rigidez, não vejo condições para o desenvolvimento de produtos de rendas vitalícias.



O desenvolvimento de políticas públicas que tenham como objetivo os incentivos à poupança são fundamentais

MAIS SEGURO

FÓRUM DE SEGURADORES E CONSULTORAS

INCENTIVOS FISCAIS FACILITAM E IMPULSIONAM OS "PRIMEIROS PASSOS" PARA A POUPANÇA

Os seguradores estão a preparar soluções de poupança mais flexíveis, com "maior pegada digital" e que seguem os clientes consoante as alterações que vão tendo a nível profissional. A discussão está nas soluções alternativas e nos incentivos fiscais que terão de privilegiar o objetivo da reforma em detrimento da liquidez. VÍTOR NORINHA

O QUE EXPLICA O REDUZIDO **NÍVEL DE POUPANÇA** DOS PORTUGUESES? O QUE PODE LEVAR OS **AFORRADORES A INVESTIR VIA SEGUROS EM DETRIMENTO DE BANCOS, FUNDOS DE INVESTIMENTO, CORRETORES OU OUTRAS INSTITUIÇÕES** FINANCEIRAS? E PARA ATRAIR **NOVOS SEGURADORES COM O PERFIL DO AFORRO.** O QUE OFERECEM **OS SEGURADORES?** E COMO PODEM ATRAIR **AS GERAÇÕES MAIS NOVAS PARA UMA INICIATIVA QUE É CRÍTICA PARA MANTER** O NÍVEL DE RENDIMENTOS DEPOIS DA VIDA ATIVA. **INCENTIVOS FISCAIS E** PAPEL DO ESTADO. TEMAS **RELEVANTES QUANDO ESTÁ IMINENTE UM NOVO PRODUTO** DE POUPANÇA EUROPEU, O PEPP, A PAR DO REFORÇO DA POLÍTICA MONETÁRIA **DOS BANCOS CENTRAIS COM TAXAS DE JURO MUITO** BAIXAS OU NEGATIVAS.



CATARINA CÂMARA E FREITAS Administradora da Costa Duarte Corretor de Seguros

"A poupanca está diretamente relacionada com as expectativas das pessoas quanto ao futuro, quer seja no que respeita à sua reforma, quer seia ao futuro das gerações seguintes. Nos últimos anos, em Portugal, o imediato tem-se sobreposto ao médio e longo prazo verificando-se a prática de "trocar o consumo pela poupanca para o futuro". O setor segurador tem um argumento muito forte que nunca deve ser esquecido e deve ser incorporado na divulgação dos produtos que comercializa. Tem provas dadas de muitos anos a gerir e garantir poupancas individuais e coletivas o que, como todos sabemos, nem sempre se tem verificado com outros operadores. É por natureza e por excelência o gestor de produtos de poupança de longo prazo, sobretudo vocacionados para a reforma, enquanto que os produtos dos bancos são mais destinados à poupança de curto prazo. Temos assistido a uma gradual redução dos incentivos fiscais aplicáveis aos produtos de poupança, bem como a uma redução da oferta destes produtos de capitalização disponibilizados pelo mercado segurador. Tanto a realidade dos mercados financeiros como as exigências de capital decorrentes das normas regulamentares do setor segurador têm levado à descontinuidade dos produtos de poupança tradicionais, com garantia de capital e de rendimento, sem que vejamos surgir no mercado alternativas atrativas para responder a esta necessidade

O incentivo à poupança para a reforma, quer por parte das empresas como segundo pilar da previdência social, quer por parte das famílias, passará por vários fatores sendo os benefícios fiscais importantes e, muitas vezes, determinantes. Contudo é também a atratividade da oferta e a força da comunicação, que deverá ser clara e rigorosa, que determina a decisão do aforrador.



ANA MOTA Diretora de Saúde, Vida e Previdência da MDS Portugal

"A dicotomia entre o querer poupar e

fazer com essa poupança aconteça resulta de um misto de iliteracia e de falta de consciência para o tema Dados recentes da Pordata, relativos a 2019, referem que a poupança das famílias portuguesas, em percentagem do Produto Interno Bruto (PIB), é metade da registada na Alemanha. Franca ou Suécia. Existem várias falhas ao nível da educação financeira que contribuem para esta situação Por um lado, o Estado continua a dar ideia de que pode colmatar as necessidades das famílias sem restrições, não dando estímulos à poupanca nem promovendo a literacia financeira nas escolas. Por outro lado, as famílias, muitas vezes, não transmitem a necessidade de poupar. antes pelo contrário, estimulam o consumo e o endividamento. Por exemplo, as pessoas não estão conscientes de que deviam, desde que iniciam a sua atividade profissional, começar a constituir o seu plano complementar de reforma. E toda a restante sociedade nomeadamente os agentes relacionados com a poupança, tem sido pouco ativos ou, pelo menos pouco eficiente na transmissão da mensagem. Investir em produtos do mercado segurador tem vantagens muito importantes, principalmente em investimentos de médio e longo prazo. Antes de mais, os seguros de poupança destacam-se pela segurança, pois o mercado é fortemente regulado o que proporciona um nível de proteção elevado das aplicações. Depois, as entregas para Planos Poupança Reforma e Fundos de Pensões proporcionam benefícios fiscais, bem como usufruem de uma tributação mais favorável dos rendimentos O setor segurador tem sido criativo

nas suas campanhas, mas nem sempre a mensagem chega aos aforradores. Antes de mais, tem de existir uma recetividade por parte dos consumidores, o que só é possível com uma verdadeira cultura de poupança e de seguros. O Estado devia desempenhar aqui um papel fundamental, mas face à falta de políticas públicas ativas de promoção da poupança, o setor segurador tem de ser mais ativo e ganhar visibilidade na sociedade, começando por uma maior aposta na educação financeira dos mais jovens, com a criação de programas específicos sobre poupança e investimento. Por outro lado, a educação é essencial para mudar atitudes no futuro, mas sem dúvida que os benefícios fiscais são importantes para promover a poupança de forma mais rápida e imediata



ANA PAULO Head of Life e Membro do Conselho de Administração da Zurich Portugal

"Ao longo da última década, e perante a crise económica vivida a partir de 2008, o nível de consciência e de literacia financeira do país aumentou significativamente, tendo também aumentado os níveis de poupança dos portugueses. Desde aí que a divulgação de inúmeros artigos e de diversos relatórios oficiais sobre a poupança têm contribuído para a crescente consciência dos benefícios de constituição da poupança individual por parte da população portuguesa No entanto, apesar da consciencialização da necessidade de poupança, Portugal tem ainda um salário médio baixo, em comparação com a Europa, o que dificulta o planeamento orçamental das famílias. Igualmente, o atual contexto de baixas taxas de juro não tem contribuído para fomentar as poupanças dos portugueses. Os produtos de poupança desenvolvidos pela indústria seguradora têm como objetivo o médio e o longo prazo, ou seja, são mais direcionados para a constituição de poupanças para a reforma ou para fazer face a projetos futuros, como por exemplo, um investimento desejado em estudos académicos, a preparação

do futuro dos filhos ou a mudança de casa. Estes projetos, que necessitam de alguma antecipação e preparação orcamental, podem ser concretizados através de poupancas regulares. mesmo que de valores reduzidos. A criatividade e a inovação são sempre opções que temos ao dispor, seia na melhoria dos produtos existentes, no desenho de novos produtos, na distribuição e comunicação ou na forma como sensibilizamos o destinatário para as necessidades de proteção. Porém, do lado do destinatário - do público-alvo de cada produto – também terá de haver a sensibilidade, a compreensão da necessidade de proteção futura e o conhecimento de que os seguros de poupanca e investimento podem ser a solução. A criatividade e a inovação do setor segurador estão relacionadas com a adaptação e desenvolvimento dos produtos ao longo do tempo, ou seja, à medida que a sociedade prospera, evoluem também as necessidades de proteção. Os produtos Plano de Poupanca Reforma (PPR) são um exemplo desta evolução: com o aumento da esperança média de vida, tornaram-se muito importantes na constituição de complementos de reforma individuais. No seguimento destes produtos, muito em breve, estará disponível na Europa um produto semelhante ao PPR, com regras e legislação semelhantes em todos os Estados-membros que terá a vantagem de o valor poder ser transferido entre países. Esta é mais uma resposta do setor segurador à necessidade de constituição de complementos de reforma no atual ambiente de mobilidade profissional.



OSCAR HERENCIA Diretor Geral da MetLife para a Península Ibérica

"A poupança através de seguradoras. nomeadamente através de seguros de vida, surge como uma alternativa de investimento de longo prazo, com a vantagem de oferecer coberturas de proteção que não existem noutros produtos, o que muitas vezes vai

melhor ao encontro das necessidades. Por outro lado, os seguros têm algumas vantagens fiscais, embora, nessa matéria, ainda seja possível ir mais longe. O setor segurador tem estado mais focado no risco. É difícil competir com os bancos nesse domínio. Temos alguns produtos híbridos de risco e poupança muito dirigidos a clientes que querem chegar à reforma e manter uma boa qualidade de vida. Mas a tendência do mercado na conjuntura atual pode ser avançar para produtos de capitalização 'unit linked' e. mesmo. outros produtos mais sofisticados. Sem dúvida que temos de ser mais agressivos no tratamento fiscal para que os pequenos aforradores possam obter uma real rentabilidade das suas poupanças a médio e longo prazo. Mais, todos os incentivos deveriam ir no sentido de podermos criar, por nossa própria conta, um complemento para a reforma. E isto é válido tanto para os que estão a entrar agora no mercado do trabalho. como para aqueles que apenas se vão reformar daqui a 10 ou 20 anos. A iniciativa privada, representada pelas companhias de seguros, está no mercado para cumprir uma função que se identifica perfeitamente com esta situação e temos a obrigação de oferecer aos cidadãos soluções apropriadas.'



ALLIANZ PORTUGAL

"Com a deterioração do emprego e o ambiente de grande incerteza relativamente à situação económica, os portugueses, numa atitude de precaução, diminuíram o consumo aumentando a sua poupança. Tem--se verificado um aumento dos depósitos dos particulares apesar dos níveis das taxas de juro, em mínimos históricos. Prevê-se, no entanto, que uma parte do aumento desta poupança seja temporária, pois resulta das medidas de confinamento e do distanciamento social. As medidas de apoio ao emprego juntamente com a redução do consumo permitiram que o rendimento disponível tenha permanecido estável, mas é normal que com o passar do tempo a poupança diminua na sequência da redução do rendimento disponível das famílias. A crise financeira que assistimos em 2008 com origem nos Estados Unidos, teve repercussões mundiais. Em Portugal, os problemas no setor bancário, com os bancos a serem obrigados a recapitalizarem-se e a recorrer à ajuda do Estado tem levado a alguma insegurança por parte dos portugueses relativamente às instituições financeiras. Mas bancos e seguradoras têm modelos de negócio e perfis de risco diferentes, enfrentam diferentes riscos em consequência da sua atividade. Há ainda a vantagem dos benefícios fiscais dos produtos

financeiros das seguradoras com a redução da taxa liberatória nos investimentos a mais de cinco e a mais de oito anos.

Há que ter soluções para os vários segmentos de clientes e também aqui o setor segurador pode ter um papel de garantir a inclusão de todos os tipos de cliente oferecendo produtos diferenciadores e adaptados às novas realidades socioeconómicas. As soluções Allianz são revistas continuamente acompanhando as evoluções do mercado. Prova disto mesmo é o lançamento no fim de 2019 do Allianz Investimento. Surge para dar resposta ao atual contexto de taxas de juro baixas como um produto diferenciador e que tem uma expetativa de rentabilidade atrativa. Isto pressupõe que os clientes queiram assumir algum risco e por isso a determinação do perfil de risco do cliente tem toda a importância. O risco é, no entanto, mitigado (...) e é através de uma gestão dinâmica e ativa dos fundos associados ao Allianz Investimento que protegemos as poupancas dos nossos clientes.



MIGUEL ALEXANDRE FERNANDES Financial Services Manager da PwC

"São várias as razões que podem levar os aforradores a investirem através de seguradores. Ao nível do setor bancário, existe uma oferta vasta e diversificada de produtos, em muito semelhante à existente nas seguradoras do ramo vida no respeitante a produtos financeiros (exemplos: depósitos, fundos de investimento mobiliários / imobiliários). Contudo, tais aplicações não gozam, na sua maioria, de benefícios fiscais vantajosos, como aqueles associados aos seguros de vida. A oferta de produtos de aforro do Estado para os investidores particulares é limitada, compreendendo certificados de aforro, certificados do tesouro e obrigações do tesouro. Embora estes ativos exponham os investidores a um menor risco de crédito, em teoria os mesmos acabam por ser limitativos para investidores com um perfil de investimento menos conservador e que procurem maiores remunerações dos seus capitais. Os produtos sob a forma de seguro oferecem várias vantagens ao nível da sua tributação comparativamente à oferta bancária e dos produtos de aforro do Estado, nomeadamente: (i) redução da taxa de IRS aplicada aos rendimentos auferidos em investimento com uma duração mínima de cinco anos (22.4%) e que pode ser ainda mais reduzida, caso o investidor mantenha o mesmo até oito anos (11.2%); (ii) em caso de transmissão, estes produtos não estão sujeitos a imposto do selo e (iii)

produtos de aforro comercializados pelas seguradoras acabam por ter características que os tornam únicos e bastante apetecíveis, sendo versáteis e adequados ao perfil de risco do investidor e tendo benefícios fiscais associados. A oferta atual das seguradoras do ramo vida vai desde produtos tradicionais de capitalização com garantia de capital e participação nos resultados até produtos em que o risco se encontra totalmente do lado do tomador de seguro (os denominados 'unit-linked'). Dentro desta oferta, existem seguros de capitalização que permitem ao investidor a aplicação do valor das entregas em ativos/fundos que melhor se adequam ao seu perfil de risco, abrangendo níveis de investimento mais ou menos conservadores e agressivos, ou moderados. Outra vantagem existente nestes investimentos através de seguradores é a possibilidade que alguns produtos de aforro oferecem de uma cobertura adicional de risco de seguro (nomeadamente morte) caso o tomador de seguro assim o pretenda. Os seguradores têm sido criativos face à evolução recente das necessidades e sofisticação dos seus clientes e aforradores. Atualmente, a forma de investir e poupar é diferente, mais dinâmica e digital. Na sequência dos vários estímulos por parte do BCE às economias da União Europeia, que tiveram como consequência a manutenção de uma estrutura temporal de taxa de juro bastante baixa, o setor segurador tem vindo a reinventar-se no desenho e oferta de novos produtos. Um dos exemplos foi dado anteriormente, relativamente aos produtos onde é permitida uma gestão dinâmica das entregas feitas por parte dos investidores, podendo optar por diferentes estratégias de investimento em função do seu apetite ao risco ao longo do tempo. Novas ofertas, nomeadamente aquelas que tenham como objetivo um maior retorno para os investidores, passarão necessariamente pela criação de produtos mais exóticos que obrigatoriamente terão um nível de risco associado bastante elevado Algumas das áreas ainda pouco exploradas ao nível nacional são produtos com componente cambial distinta do euro e também produtos com uma maior exposição a outros mercados, nomeadamente o asiático. Face ao contexto económico atual e tendo em consideração que o objetivo último de grande parte dos aforradores será garantir capital para uma data futura em que deixem de estar no mercado ativo, seria algo surpreendente os seguradores apostarem em produtos com características mais agressivas. Por outro lado, o Estado deve incentivar a poupança dos particulares através dos meios que tenha à sua disposição, pois a mesma permite reduzir os dispêndios do Estado em tempos de crises económicas, como a atual. O incentivo por via de benefícios fiscais deve ser avaliado de forma a garantir que a perda de receita que é causada por este mecanismo se traduz numa redução futura de despesa através da redução/eliminação de apoios e/ou complementos sociais prestados pelo Estado.

o investidor é livre de escolher o

respetivo beneficiário do produto. Os



VASCO CÂMARA Senior Director, Human Capital Benefits da Willis Towers Watson

"No 2.º e 3.º trimestres de 2020 verificou-se um aumento dos níveis de poupança, uma vez que os portugueses passaram a consumir muito menos, em comparação com a diminuição do seu rendimento. Ou seja, o rendimento médio diminuiu, como um dos efeitos da pandemia, mas o consumo médio diminui ainda mais e as pessoas que não tiveram uma redução de rendimentos viram os seus níveis de poupança aumentar significativamente. Mas este período de pandemia não é a situação normal. Para muitos dos que têm capacidade de poupança, é verdade que a falta de consciência e a iliteracia financeira são algumas das razões para os baixos níveis de poupança. Por exemplo, se estivermos a falar de poupança para a reforma, a maioria dos portugueses ainda não está sensibilizada para a importância desta poupança. É essencial que as pessoas entendam os produtos de poupança que têm à sua disposição e o impacto que as decisões que tomam hoje podem ter no momento em que se vão reformar. As empresas podem ter um papel fundamental, na disponibilização de soluções que permitam que os colaboradores poupem, não só para a reforma, mas também que os ajudem a gerir o seu dia-a-dia. Por exemplo, podem ajudar os colaboradores a gerirem as suas finanças pessoais através de um orçamento familiar, a identificar o nível adequado de poupança ou os produtos mais indicados. Com as taxas de juros a um nível tão baixo como estão atualmente, o retorno obtido por um depósito a prazo não é atrativo, pelo que, os aforradores procuram alternativas. não só no setor segurador mas também noutro tipo de produtos exemplo, produtos do Estado ou fundos de investimento ou de pensões geridos por sociedades gestoras de ativos ou de fundos de pensões, respetivamente. A decisão de investir num ou noutro produto é muito pessoal e o importante é que cada pessoa conheça bem as diferentes alternativas, sejam depósitos bancários, produtos do Estado, fundos de pensões, etc, e selecione aqueles que vão ao encontro das suas necessidades e do seu próprio perfil de risco. O setor segurador oferece essencialmente produtos de capitalização que garantem o capital ou uma taxa de rendimento mínima que, nos dias de hoje é muito próxima de 0%. Se é verdade que podemos ter pessoas interessadas nestes produtos pela segurança que transmitem, apesar do retorno esperado não ser atrativo, também é verdade que, para um investimento a

longo prazo, um produto com estas características não é o ideal, uma vez que no final do prazo, depois de retiradas as comissões, o aforrador receberá pouco mais do que o valor investido. Assim, parece-me que o setor segurador pode ser mais criativo no desenvolvimento de produtos de poupança que vão ao encontro das necessidades individuais de cada pessoa, por exemplo, oferecendo produtos com diferentes níveis de risco que sejam adequados a uma poupança de longo prazo. Estes produtos já existem hoje, mas não têm sido apostas fortes por parte das seguradoras.

O benefício fiscal é sempre um incentivo à poupança e existe atualmente, apesar de ser muito residual. No entanto, o benefício fiscal não deve ser o fator determinante para que alquém tome a decisão de poupar. A decisão de poupar deve ser tomada simplesmente porque é um bom hábito e é necessário acumular um valor para face a despesas inesperadas de curto-prazo ou para assegurar uma situação mais confortável a longo prazo, por exemplo na situação de reforma. Para quem tem capacidade financeira, a poupança deve estar no topo da lista das prioridades e ser uma rotina. tal como é para pagar a casa, a alimentação, as contas do dia-a-dia, etc. O Estado pode também ter um papel muito importante na dinamização dos planos de pensões privados através de mais incentivos fiscais para as empresas que implementem estes planos a favor dos seus trabalhadores. Apesar de estarmos a assistir a um interesse crescente das empresas, principalmente de multinacionais, pelo tema da reforma dos seus colaboradores, ainda temos um longo caminho a percorrer, uma vez que, tirando empresas de determinados setores de atividade, como por exemplo, o setor bancário e segurador que preveem a atribuição de um plano de pensões através de regulamentação coletiva e algumas grandes empresas, a grande maioria das empresas portuguesas não atribui este benefício aos seus colaboradores.



NELSON MACHADO CEO Vida e Pensões do Grupo Ageas Portugal

"Poupar é sempre um exercício difícil. porque o ato de consumir é uma opção geradora de um ganho imediato e tangível, ao contrário da poupança que é uma opção a médio / longo prazo, pelo em que o ganho é longínquo e incerto. Na sociedade portuguesa, acresce uma fraca literacia, divulgação e explicação das soluções ao dispor e um reduzido quadro de incentivos que estimule o ato de poupar. Como vários estudos já demonstraram, a nossa taxa de poupança é baixíssima e fica muito

MAIS SEGURO

aquém dos nossos de outros países europeus. Isto tem um impacto direto na forma como vivemos momentos de crise, como este que estamos a passar e isto é valido no Estado, empresas e particulares. A solução deveria passar por um maior incentivo e aposta na literacia financeira, porque só assim estaremos aptos para tomar decisões de forma consciente e informada. É urgente atacar este flagelo, sob pena de hipotecarmos ainda mais o futuro das próximas gerações. A poupança má é a que está "debaixo do colchão" ou em depósitos sem rendimento, porque essa sim, perderá valor engolida pela inflação. No entanto as seguradoras oferecem três argumentos fortes para a poupança: a solidez credibilidade e experiência. Em primeiro lugar a solidez pelos seus elevados rácios de capital e solvência que nos permitem resistir a crises económicas como esta que estamos e iremos viver. A credibilidade pelo historial no cumprimento de compromissos e pelo elevado nível de regulamentação e escrutínio a que estão sujeitas. Finalmente, a experiência, pelo tempo que já vêm desenvolvendo soluções de poupança a pensar em clientes com diferentes perfis de risco e com horizontes de poupança distintos.

A tudo isto, acresce um quadro fiscal favorável sobretudo na poupanca de mais longo-prazo. Os incentivos podem ter um papel determinante em facilitar e impulsionar os "primeiros passos". Têm de ser bem escolhidos e calibrados. Um exemplo concreto: nos produtos para a reforma e de longo prazo, temos de aceitar que o benefício seia indexado a uma menor liquidez dos montantes destinados a essas poupanças. Os incentivos têm de ser também integrados numa perspetiva mais ampla e sinérgica, abrangendo também as empresas e o seu papel enquanto bons empregadores, com práticas que reforcem a poupança dos seus colaboradores e os incentivem a perceber ainda melhor a importância da mesma num futuro em que, felizmente, vamos ter mais anos de vida e em que devemos garantir a melhor qualidade de vida nesse período das nossas vidas.



CARLA SÁ PEREIRA **Partner** na EY

"Há vários fatores que iustificam as baixas poupanças. As poucas disponibilidades financeiras, os baixos salários, a baixa perceção para a necessidade de poupar em algumas camadas da sociedade, são alguns exemplos. Neste contexto, o Plano Nacional de Formação Financeira, da responsabilidade do Conselho Nacional de Supervisores Financeiros, tem feito um excelente trabalho. Mas importa também salientar que desde

2017 que a "Educação para a Cidadania" nas escolas tem um bloco na qual a "Literacia financeira e educação para o consumo" se insere e que deve ser dada em pelo menos dois ciclos do ensino básico. A decisão do Ministério da Educação de incluir ao longo do currículo dos estudantes disciplinas com estes conteúdos, irá necessariamente criar gerações mais informadas e mais sensíveis ao tema. Por outro lado, o atual contexto de mercado com taxas de juro ultrabaixas não tem permitido às instituições financeiras apresentarem opções atrativas (do ponto de vista de rendimento) de poupança, uma vez que há uma grande camada de investidores que ainda tem baixa apetência ao risco e para quem a segurança das verbas aplicadas (muitas vezes poucas e de uma vida inteira) é pedra basilar. Em contextos de investimento/poupança similares diria que a confiança na "marca" e a facilidade do processo de comprar é crítico no momento da escolha.

Existem algumas diferenças no setor segurador quando comparado com outros agentes como bancos, gestoras de ativos ou o Estado e que podem ditar a escolha. Neste contexto destaco que: - as empresas de seguros têm de constituir reservas/provisões exigidas por lei que são geridas de forma claramente segregada do seu património, constituindo património dos beneficiários de seguros: - nos seguros existe um tratamento fiscal atrativo, desde que cumpridas algumas condições, quer para os seguros de vida ditos financeiros quer. em particular, para os PPR; - nos seguros é também possível a designação de benificiários em caso de morte diferentes dos herdeiros

legais. As taxas de juro têm-se mantido muito baixas durante muito tempo e as estratégias anteriores já não são eficazes. Os modelos de negócio passados, orientados a produtos não serão sustentáveis no futuro. principalmente porque não se podem adaptar com rapidez suficiente às mudancas nas necessidades dos clientes, para não mencionar as tendências sociais e económicas mais abrangentes. Diante das grandes e crescentes lacunas de proteção e poupança, a sociedade também precisa de algo diferente do setor. As seguradoras de vida devem (re)definir o seu papel se quiserem ajudar a endereçar esses problemas e oportunidades. As imposições regulamentares como o regime "Solvência II" contribuíram também para uma menor oferta de produtos de poupança tradicionais, bastante consumidores de capital. Naturalmente que é necessário inovar para aproveitar o lado positivo. Por exemplo, as seguradoras podem procurar oferecer produtos de proteção informados sobre o risco (por exemplo, aqueles baseados na partilha de dados biométricos de dispositivos em vestuário e de registos médicos eletrónicos) para garanti preços mais precisos. Os produtos de poupança precisarão ser redesenhados (e tarifados) para refletir a realidade do mercado. Como tal, esperamos que mais operadores se especializem, com muitos optando por se concentrar mais estritamente em produtos de proteção e outros em produtos de poupança específicos,

promovendo a bifurcação de mercado que está em andamento. Em mercados maduros observa-se um crescimento lento (ou mesmo decréscimo) e o declínio do número de clientes continua a ser preocupação. Estas pressões têm levado a uma alteração no mix de produtos para atender aos clientes mais velhos, que continuam a ser os compradores dominantes.



CATARINA GALVÃO Directora Retirement da Aon Portugal

"Para a maioria dos jovens, a realidade atual é a de carreiras pouco estáveis e baixos rendimentos, aliado à falta de sentido de necessidade de poupar a um tão longo prazo, mais de 45 anos em alguns casos. Neste contexto acabam também, estes jovens, por ser apoiados pelas suas famílias cada vez até mais tarde, sobretudo quando não têm rendimento disponível para o consumo imediato desejado, o que leva a um adiamento da disponibilidade financeira para a poupanca também dos seus pais que se encontram na faixa etária dos 40 a 50 anos. De destacar que o desconhecimento do valor necessário para permitir manter o nível de vida após a reforma é sem dúvida um elemento importantíssimo para se conseguir gerir e definir o objetivo de poupança. Esta falta de conhecimento deve-se essencialmente ao reduzido investimento na literacia financeira nos anos que antecedem o início da carreira profissional. Os juros baixos e até mesmo negativos têm desincentivado a poupança. Os produtos de capital garantido são os mais procurados pelos portugueses com um perfil de investimento mais conservador. Sempre que se verifica um benefício fiscal ou de outra natureza aumenta o nível de poupança e efetivamente temos assistido a um crescimento da reputação da indústria seguradora vs. o setor bancário, o que é uma inversão do sentimento generalizado das últimas décadas antes de ocorrerem algumas situações de "default" não só em Portugal, como no resto do mundo. Por outro lado, podemos pensar em produtos simples de poupança com flexibilidade de acesso antecipado caso necessário, ou de poupança a longo prazo com mais incentivo para motivar os mais jovens. Assim como produtos que acompanhem as mais -valias que as famílias acabam tendo ao atingirem a reforma, e que podem ser o seu complemento de reforma, como, por exemplo, o imóvel. Cerca de 70% da população portuguesa é proprietária da sua habitação permanente. Como convertê-lo em pensão vitalícia? Em caso de venda as mais-valias já podem ser convertidas em pensões sem custo fiscais, sendo esta uma medida já

implementada, mas pouco divulgada O nível de benefícios fiscais para poupanças de longo prazo é muito reduzido, não incentivando a sua utilização. Seria necessário incentivo às empresas que possam constituir planos de pensões, para que os seus colaboradores estejam mais protegidos também na reforma Qualquer valor que aumente a capacidade financeira na reforma diminui a necessidade que o Estado possa vir a ter com o nível de pobreza da população, sendo assim também um investimento de longo prazo para o Estado.'



RUI GUERRA Wealth Country Business Leader da Mercer

"O nível reduzido de poupanca em Portugal passará por um conjunto vasto de motivos, entre os quais, os mais relevantes serão provavelmente, por um lado, a (in)disponibilidade monetária das famílias para o fazer: a este facto não será alheia a crise vivida nos últimos tempos que tem tido como impacto a redução do emprego e a perda de rendimento por parte das famílias. Por outro lado, há uma questão cultural que tem levado um grande número de pessoas a canalizar as suas 'poupanças' para a aquisição de habitação própria. Finalmente, existem dois fatores adicionais: a ideia de que a reforma será assegurada totalmente pelas pensões da segurança social e alguma falta de informação que as pessoas têm sobre as diversas alternativas de que dispõe (ou, pelo menos, quais as mais adequadas) para aplicarem as suas poupancas. O investimento através de um determinado veículo financeiro passa muito pela divulgação das vantagens e desvantagens de investir através de cada um desses veículos. A poupança pode ser feita de várias formas e existem produtos com características diferentes para o investimento. Fatores como a idade da pessoa, o seu perfil de risco, a sua necessidade ou não de liquidez e a fiscalidade aplicada a cada produto são elementos a ter em consideração no momento de investir. Por outro lado, há sempre espaço

para a inovação no produto e na forma de comunicação dos vários produtos já disponíveis. No entanto, existe já um conjunto de produtos bastante alargado, para perfis de risco diferentes e que podem apresentar soluções interessantes para quem investe. Um elemento. provavelmente a ter em consideração na construção destes produtos é assegurar que o nível de governo/gestão do risco é elevado e que os custos de implementação e gestão são reduzidos.



SUSANA FAVA Diretora de Marketing da CA Vida

"Para além da falta de rendimento disponível, creio que outro factor que veio inverter a tendência da poupança foi a profunda mudança no comportamento das populações no que respeita ao consumo. Desde 1995, os níveis de poupança nunca mais voltaram a ser os mesmos, sendo que em 2019 estão reduzidos a metade do que eram há 25 anos. Neste mesmo ano de 2019, o consumo privado atingiu os valores mais elevados de sempre, mas é necessário fazer um parênteses, para se dar nota de que cerca de metade do rendimento disponível é direcionado para gastos relativos a bens essenciais, habitação e transportes. Por outro lado, a atual fase dos mercados financeiros provoca alguma falta de atratividade das soluções financeiras, motivada pelos níveis de taxas de juro, levando muitos portugueses a canalizar parte do seu rendimento disponível para o consumo e investimento no imobiliário. O certo é que a diversificação das poupanças é sempre um conselho acertado. Importa destacar que os produtos das seguradoras são estudados e pensados em grande parte para investimentos de médio/longo prazo (cinco ou mais anos), em que o fator tempo se alia a remunerações superiores às taxas praticadas em produtos alternativos, como por exemplo os depósitos a prazo. Na vertente em que os clientes assumem o risco de investimento, cumpre informar que, nos produtos de seguros. apesar de não existir um fundo de garantia como no caso dos depósitos estão regulados e disponíveis níveis de solvência por parte das seguradoras que asseguram no tempo a saúde financeira destas instituições. Aquando do desenvolvimento de um produto de poupanca ou investimento, a preocupação está em acautelar o investimento feito pelos clientes. Por isso, e acima de tudo, importa ser responsável na gestão de activos e transparente na comunicação e promoção destes produtos. Criativos somos, mas com matéria-prima disponível. Por outro lado, basta recuar uns anos para se constatar o impacto que a retirada dos benefícios fiscais provocou na diminuição das poupanças, nomeadamente as direccionadas para a reforma, como é exemplo o PPR.

O desafio económico causado pelo envelhecimento da população é uma realidade e o estímulo fiscal para este tipo de produtos será, acima de tudo, salutar e promotor de reformas mais tranquilas e menos onerosas para a sociedade. Portugal apresenta-se para, num futuro próximo, de duas ou três décadas, ser considerado um dos países com população mais envelhecida.