

MAIS JE SEGURO



Pau Barrera/Bloomberg

Seguros obrigatórios: onde o negócio cresce

Do vasto leque de seguros obrigatórios o mais significativo é o seguro de acidentes de trabalho com uma produção global de 627 milhões de euros. Portugal e a Bélgica foram os únicos europeus que transferiram a responsabilidade do Estado para as seguradoras.

P | I I

PUB

APROSE.
UM SÍMBOLO
DE CONFIANÇA.

AutenticSegur
Soc. Mediação Seguros, Lda.

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

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

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

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

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

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

SEGUROS OBRIGATÓRIOS

Obrigatórios crescem mas há “truques”

No ramo não vida - seguro obrigatório - o campeão da produção foi o seguro de acidentes de trabalho, refletindo a recuperação da economia em indústrias específicas

Pensar em seguros obrigatórios inclui o automóvel, onde se registaram quedas rápidas dos prémios devido à concorrência, mas também os seguros obrigatórios de caçadores, dos animais, da empregada doméstica ou dos trabalhadores independentes, ou de alguns que dificilmente se consegue uma cobertura, caso da atividade ligada ao voluntariado.

E do vasto leque de seguros obrigatórios o mais significativo é o seguro de acidentes de trabalho com uma produção global de 627 milhões de euros. Portugal e a Bélgica foram os únicos europeus que transferiram a responsabilidade do Estado para as seguradoras, já que a grande maioria dos países optou por ter esta responsabilidade na esfera da segurança social. Inclusive houve tempos em que as doenças profissionais também estiveram no universo das seguradoras.

Na indústria questiona-se a responsabilidade sobre este tipo de cobertura. “O que impede que esta atividade não volte para a esfera do Estado?”, refere uma das fontes do setor. E a resposta pode estar no volume apetecível de prémios. No entanto, sendo este um grande volume de prémios também é assumido que a responsabilidade inerente a este seguro obrigatório é muito superior aos prémios. No mercado comenta-se que os rácios de solvência que têm a ver com as coberturas para as quais as provisões não estarão adequadas e que são um obstáculo à transferência de responsabilidades. Para as seguradoras este é um dos ramos com mais peso em termos de prémios. Refere a mesma fonte que as exigências atuais que os Estado faz às seguradoras geram dificuldades futuras, o que também explica que esta cobertura não esteja na esfera pública. Até há uns anos um sinistrado de acidentes de trabalho tinha direito a pensão vitalícia em termos de tratamento que podia acumular com a

reforma, e podia pedir a revisão da situação no máximo a 10 anos. A questão que atualmente se coloca é que o mesmo sinistrado pode pedir a revisão quando quer e pode fazê-lo aos 80 anos, sendo impossível distinguir a diferença entre degeneração devido à idade e a questão relacionada com o trabalho. Não há limite temporal, refere um dos técnicos contactados. Acontece que ao pedir a revisão da incapacidade aumenta-se a responsabilidade para a seguradora.

As exigências do regulador nos acidentes de trabalho obrigam a que as seguradoras tenham prestadores de serviços com a última tec-

A indústria de seguros no ramo não vida cresceu pelo 3.º ano consecutivo, com mais 4,9% do que em 2015 (dados provisórios da ASF) quando comparado com o ano anterior, muito embora tenha sido insuficiente para a quebra de 23% do ramo vida



Também são obrigatórios os seguros para caçadores, animais, empregadas domésticas, independentes e voluntários.

nologia de saúde, só que o uso das melhores técnicas e perante a evolução rápida da medicina, os tratamentos mais pesados implicam uma responsabilidade acrescida e, em alguns casos, incomportável para as seguradoras. Embora a dar prejuízo este é um ramo que poderia ser apetecível para o Estado incorporar, no entanto, os prémios pagos vs as responsabilidades assumidas deixam dúvidas aos decisores políticos.

Os “mitos urbanos” também chegam aos seguros obrigatórios, ou seja, o consumidor acredita que existe a obrigação de contratar seguros quando isso não é verdade. E o mais mediático é o seguro de vida e multiriscos para a habitação. Não é obrigatório, mas é exigido pelas entidades creditícias. Existe uma obrigação relativa ao edifício exigido pelos condomínios, mas é o único seguro obrigatório. De resto o Estado não obriga e esta exigência

dos bancos e esta é uma forma de os bancos repassarem para as seguradoras um risco que deveria ser seu. O banco tem a hipoteca mas não quer ficar desprotegido. Aliás, o consumidor que compra a habitação procura o melhor spread, mas o ganho do banco pode estar “escondido” num contrato de seguro que o cliente não discute e se limita a aceitar. Este é também um tipo de contrato onde o cliente deve estar mais atento. Num crédito à habitação gerado por um casal e onde ambos pagam seguro de vida e invalidez, acontece que em caso de sinistro de um deles, o seguro apenas cobre metade do empréstimo e não a totalidade. Há também contratos que não pagam porque o que é assumido é a chamada “grande invalidez”, podendo o segurado e proprietário ficar incapacitado mas nada receber da seguradora.

A questão da proteção e dados cria outros conflitos em causa de si-

nistro. Se um doente morre de cancro galopante e se a proteção e dados impede a seguradora de ter acesso à sua ficha clínica para perceber que a doença era pré-existente, não paga enquanto não tiver autorização para aceder aos dados de saúde do segurado. Neste caso terá de ser a família a autorizar o acesso.

Mas há seguros obrigatórios onde é impossível cumprir a lei. Falamos do seguro de voluntariado, um seguro obrigatório que algumas companhias disponibilizam mas apenas para os seus funcionários. O legislador exige mas a contratação é difícil, mas também não se prevê penalizações. Há outros seguros como o RC Ambiental que deveria envolver todas as empresas mas que tem valores incomportáveis. Também o seguro de empregadas domésticas é obrigatório e de valores baixos, mas que se revela essencial perante eventuais incapacidades do trabalhador. ●

SEGUROS OBRIGATÓRIOS

Seguro automóvel: cobertura à medida do pagamento

As diferenças entre os prémios anuais podem chegar a ser três vezes superiores visto existirem soluções com preços entre 84 e 260 euros. Mas, atenção, pagar menos significa ter menos coberturas.

SÓNIA BEXIGA

sbexiga@jornaleconomico.pt

O perfil de um homem de 35 anos, residente no Porto, com 12 anos de carta e que está há cinco anos sem sofrer qualquer sinistro é o ponto de partida para uma análise, exclusiva para o Jornal Económico, do Comparajá.pt. O portal independente de comparação financeira fez as simulações com base no carro mais vendido em 2016 em Portugal, o Renault Clio (IV 1.5 dCi).

Quem procurar contratar um seguro automóvel obrigatório no mercado português pode conseguir preços que variam entre 84 e 260 euros. É uma diferença de 176 euros a que separa a alternativa mais económica e a mais dispendiosa, praticamente o equivalente a duas anuidades do seguro mais competitivo. No entanto, é fundamental atentar nas coberturas oferecidas. “A Logo, apesar de apresentar a solução mais económica, não oferece, por exemplo, a cobertura de ocupantes. Esta cobertura, uma vez contratada, garante que também o condutor está protegido em caso de sinistro”, elucida Miguel Mamede responsável da área de seguros do Comparajá.pt. Nesse sentido, acrescenta, a seguradora que se destaca pela relação coberturas-preço é a OK Telesseguros ao apresentar 25 mil euros de capital seguro na cobertura de ocupantes para acidentes pessoais, assim como Assistência em Viagem e Proteção Jurídica, para além da legalmente obrigatória Responsabilidade Civil.

Prémios: Máquina e homem fazem a diferença

Segundo explica Miguel Mamede, entre os fatores que concorrem para a formulação do prémio do seguro automóvel, destacam-se a antiguidade do veículo, cilindrada, dados e histórico do condutor (idade, antiguidade da carta e histórico de sinistralidade). As seguradoras, reforça ainda, “tentam controlar o fator risco e, como tal, ajustam o prémio à experiência de condução”.

Não contratação pode levar a penalizações legais

Quem não possuir o seguro automóvel de responsabilidade civil, pode sofrer penalizações que surtem em forma de coimas legais e estas podem ir dos 500 aos 2500 euros se se tratar de um automóvel ou motociclo, ou dos 250 aos 1250 euros se for um outro veículo a motor. Além disso, não possuir seguro automóvel constitui uma contraordenação grave que é sancionada com coima e sanção acessória de inibição de conduzir. Complementarmente, no novo sistema de pontos uma contraordenação grave retira dois pontos ao condutor que cometer esta infração. O veículo, nestes casos, é apreendido e o condutor fica responsabilizado face aos outros condutores em caso de acidente. Já no caso da pessoa que sofre um sinistro com um condutor sem seguro, há um fundo que cobre os prejuízos (Fundo Garantia Automóvel).

Vale a pena contratar um seguro com mais coberturas?

Como comprovam as simulações do Comparajá.pt (tabela) a oferta é algo limitada nas coberturas e apenas garante responsabilidade civil até a um limite de 6 milhões de euros (com exceção na Ageas, fixado em 50 milhões de euros), sendo também oferecida a cobertura de ocupantes, assistência em viagem e proteção jurídica. O cliente tem, contudo, a possibilidade de fazer um upgrade no seguro para incluir coberturas facultativas. Este seguro automóvel básico não possui, por exemplo, cobertura para a quebra isolada de vidros. Esta proteção garante que se possa substituir ou reparar um vidro partido decorrente de um sinistro, sendo que a seguradora garante no todo ou em parte os custos da reparação ou substituição, descontada a eventual franquia, a cargo do tomador. Outra cobertura não incluída no seguro automóvel de carácter obrigatório é o veículo de substituição. Adicionando esta cobertura, a seguradora disponibiliza um automóvel da mesma gama enquanto o cliente estiver privado do uso do veículo próprio. ●



Cristina Bernardo

SEGURO AUTOMÓVEL

| | SEGURADORAS | RESPONSABILIDADE CIVIL | OCUPANTES | ASSISTÊNCIA EM VIAGEM | PROTEÇÃO JURÍDICA | PRÉMIO ANUAL |
|-----------------|-------------|--|-----------|-----------------------|-------------------|--------------|
| Logo | 6.000.000€ | X | ✓ | ✓ | ✓ | 83,88€ |
| Seguro Directo | 6.000.000€ | X | ✓ | ✓ | ✓ | 116,82€ |
| OK Telesseguros | 6.000.000€ | 25.000€ | ✓ | ✓ | ✓ | 118,61€ |
| Nseguros | 6.000.000€ | | ✓ | ✓ | ✓ | 150,72€ |
| Ageas | 50.000.000€ | 5.000€ | ✓ | ✓ | ✓ | 156,88€ |
| Generali | 6.000.000€ | MIP: 10.000€ DT: 1.000€ DF: 500€ | ✓ | ✓ | ✓ | 158,05€ |
| Allianz | 6.000.000€ | MIP: 5.000€ DT: 500€ DF: 500€ | ✓ | ✓ | ✓ | 165,73€ |
| Fidelidade | 6.000.000€ | MIP: 10.000€ DT: 1.000€ | ✓ | ✓ | ✓ | 165,84€ |
| Tranquilidade | 6.000.000€ | X | ✓ | ✓ | ✓ | 170,41€ |
| Mapfre | 6.000.000€ | X | ✓ | ✓ | ✓ | 200,78€ |
| Liberty | 6.000.000€ | MIP: 37.500€ DT: 3.750€ Internamento: 7,5€ | ✓ | ✓ | ✓ | 259,69€ |

MIP - Morte ou Invalidez Permanente | DT - Despesas de Tratamento | DF - Despesas de Funeral



SEGUROS DE ACIDENTE DE TRABALHO

Diferença de custos pode ascender a 80%

A responsabilidade de segurar os colaboradores é obrigatoriamente transferida das empresas para as seguradoras que, ao longo dos anos, têm sido penalizadas na gestão de um ramo deficitário.

SÓNIA BEXIGA

sbexiga@jornaleconomico.pt

Estamos assim diante de um segmento em que a rentabilidade tem sido o principal desafio das seguradoras, um cenário que a plataforma de comparação de produtos financeiros Comparajá.pt analisou, em exclusivo para o Jornal Económico. Tendo em conta a oferta do mercado para os dois produtos obrigatórios deste ramo (Acidentes de Trabalho por Conta de Outrem e Conta Própria), a análise escrutinou a Fidelidade, Ageas, Allianz, Liberty, Zurich, Generali e Tranquilidade, players que detêm quase metade da quota deste mercado.

Diferença de custos pode ser mais do dobro

Dentro dos fatores de tarifação dos

seguros de acidentes de trabalho estão a atividade - Código de Atividade Económica (CAE) - e a massa salarial. Contudo, “alguns fatores particulares, como por exemplo a experiência de risco de cada seguradora e ainda a estratégia de captação de clientes do segmento de empresas, são diferenciadores no leque da oferta apresentada” refere Miguel Mamede, responsável pela área de seguros do Comparajá.pt.

Esta análise recaiu sobre uma das atividades que registou maior crescimento no último ano, o setor do turismo, especificamente a atividade “hotéis com restaurante”. Para fins de simulação, o portal traçou o perfil do Nuno Meireles, um jovem empresário com um hostel no Porto que emprega cinco colaboradores, com um salário médio mensal de 750 euros (massa salarial anual de 52.500 euros).

A eficiente regularização de sinistros da seguradora e o suporte do mediador do contrato, podem também ser diferenciadores no momento da decisão

Num produto em que as coberturas estão legalmente definidas, a diferença resume-se de forma simplificada no prémio anual a pagar pela empresa. Contudo, outros aspetos, como a eficiente regularização de sinistros da seguradora e o suporte do mediador do contrato, podem também ser diferenciadores no momento da decisão.

Competitividade dos prémios

A oferta que apresenta o prémio anual mais competitivo é o seguro de acidentes de trabalho da Generali, que pratica um preço a rondar 694 euros que, em comparação com a oferta menos económica, se destaca pelo facto de a diferença ser quase de 600 Euros. A proposta da Zurich para segurar o negócio do Nuno passa pelo pagamento de pouco mais de 1238 euros/ano. Em segundo, surge a Liberty, que propõe que seja pago pouco mais

de 715 euros/ano de prémio, enquanto a segunda opção com o custo anual mais elevado é a da Fidelidade, com um prémio a rondar 1198 euros. A tomada de decisão do Nuno pode prender-se apenas com o critério puramente económico e, desta forma, a subjetividade relativa ao serviço de pós-venda, assim como o suporte do mediador, podem ser colocados em segundo plano no momento de optar. “O seguro de acidentes de trabalho é, por excelência, um produto orientado ao segmento de empresas, no qual o apoio de um mediador é muitas vezes desvalorizado quando olhamos de forma objetiva para o prémio”, sustenta Miguel Mamede.

Conta própria: 265 euros separam Allianz da Ageas

Outro dos produtos obrigatórios deste ramo é o Conta Própria.

Dado Ruvic/Reuters

Aqui o exemplo volta a ser o do Nuno Meireles mas enquanto empresário do setor da Hotelaria, que aufer 1.166,67 euros mensais, ou seja, 14 mil euros anuais. Para os seguros de acidente de trabalho por conta própria, os valores dos prémios anuais são consideravelmente mais reduzidos, apesar de serem coberturas de 24 horas. Para este perfil, a seguradora que oferece o prémio mais competitivo é a Allianz, com 193 euros de preço anual. Com custos mais elevados surge a Ageas, ao oferecer pouco mais de 457 euros de prémio ao empresário. Por oposição, a seguradora que tinha o prémio anual mais elevado para os seguros de conta de outrem, a Zurich, surge agora com a segunda oferta mais competitiva, apresentando um prémio anual de pouco mais de 209 euros.

Quem está obrigado a ter este tipo de seguro?

Da forma como a legislação está estruturada, atualmente os seguros de acidentes de trabalho garantem os cuidados médico-hospitalares e indemnizações necessários à compensação dos danos sofridos pelos trabalhadores em caso de acidente ocorrido durante o horário de tra-

ACIDENTES DE TRABALHO - CONTA DE OUTREM

| | GENERALI | LIBERTY | ALLIANZ | TRANQUILIDADE | AGEAS | FIDELIDADE | ZURICH |
|--------------|----------|---------|---------|---------------|-----------|------------|-----------|
| PRÉMIO ANUAL | 693,65€ | 715,35€ | 823,85€ | 932,34€ | 1.043,83€ | 1.197,80€ | 1.238,19€ |

ACIDENTES DE TRABALHO - CONTA PRÓPRIA

| | ALLIANZ | ZURICH | LIBERTY | GENERALI | TRANQUILIDADE | FIDELIDADE | AGEAS |
|--------------|---------|---------|---------|----------|---------------|------------|---------|
| PRÉMIO ANUAL | 192,57€ | 209,27€ | 311,80€ | 342,43€ | 366,42€ | 400,34€ | 457,45€ |

Na maioria dos países da União Europeia é o Estado que assegura a reparação dos danos decorrentes da atividade laboral. As exceções são Portugal e a Bélgica

balho ou no percurso de e para o local de trabalho. Desde 1913 que é reconhecida a obrigatoriedade de todas as empresas (independentemente da dimensão e número de trabalhadores) repararem as consequências dos acidentes de trabalho sofridos pelos colaboradores. Mais recentemente, foi alargado o caráter de obrigatoriedade do seguro também aos trabalhadores independentes. “A ausência de seguro de acidentes de trabalho numa empresa é punida por lei e pode implicar o pagamento de multas”, sublinha Miguel Mamede. Em seu entender, para o tecido empresarial, o conselho do mediador “faz a diferença no momento da decisão uma vez que, na maioria dos casos, os empresários

não têm tempo para estas questões, vendo no mediador um parceiro de negócio que os ajuda tanto na subscrição do contrato mais adequado como no suporte a um eventual sinistro”.

Sinistralidade a crescer

De acordo com a ASF, de 2014 para 2015 a sinistralidade voltou a subir (cerca de 8 p.p.), mantendo-se acima dos 100% pelo 5.º ano consecutivo. Neste contexto, Miguel Mamede recorda ainda que, na Europa, apenas em Portugal e na Bélgica a gestão do ramo de acidentes de trabalho se encontra no setor privado. Nos restantes países da União Europeia é o Estado que assegura a reparação dos danos decorrentes da atividade laboral. ●

PUB

Survey Gestão do Risco.

Trabalhamos com os nossos clientes no sentido de os tornar mais resilientes e a gerirem de forma mais eficiente os seus riscos, num contexto concorrencial e tecnológico altamente dinâmico.

Participe em willistowerswatson.com/risco

Contacte-nos pelo email joao.canhoto@willistowerswatson.com, ou pelo telefone 213 222 866

willistowerswatson.com

A Towers Watson é representada no Reino Unido pela Towers Watson Limited.
Copyright © 2017 Willis Towers Watson. All rights reserved.
WTW-EU-17-EML-6337d

Willis Towers Watson 



ROADSHOW DE AGENTES AGEAS SEGUROS

Reforçar parcerias, construir solidez

Decorreu entre 13 e 16 de fevereiro, em Lisboa e Porto, o 1º Roadshow de Agentes da Ageas Seguros de 2017.

A Ageas Seguros reconhece a importância fundamental de todos aqueles que fazem chegar a sua oferta aos Clientes, de norte a sul de Portugal, e a necessidade fulcral de cimentar o conhecimento e uma relação privilegiada e próxima com toda a sua rede de distribuição. É nesta relação simbiótica, de partilha e pertença, que se radica a força do conjunto composto pela Ageas Seguros e pela sua Rede de Distribuição, assim como o valor que conseguem criar.

O roadshow, que decorreu sob o lema “Liga-te ao nosso Mundo”, para além da partilha sobre o que há de novo para 2017, teve também como objetivo cimentar o conhecimento e as relações com os Agentes.

Foram cerca de 800 os agentes das diferentes redes de distribuição presentes que conheceram

em primeira mão aquelas que são as prioridades e desafios para 2017, bem como as principais novidades de marketing. Mas, muito mais do que Agentes Ageas Seguros, foram cerca de 800 empreendedores que gerem a sua própria atividade profissional e que dela vivem. E a sua relevância não se esgota aqui: soma-se também o impacto da sua atividade junto de milhares portugueses, trazendo-lhes segurança num conjunto de áreas chave, desde a saúde à habitação.

O valor criado pelos Agentes para os seus clientes é inequívoco. O facto de o Agente estar junto ao seu Cliente e poder conhecê-lo, assim como às respetivas necessidades, permite-lhe sugerir e aconselhar as soluções que são, simultaneamente, mais indicadas e competitivas e, sobretudo, que

ofereçam o maior nível de proteção e de segurança para as suas vidas, bens, família, futuro ou negócios.

Este impacto não poderia existir sem dois elementos essenciais, estruturantes na visão e na forma de estar da Ageas Seguros no mercado: o reconhecimento do valor destes seus parceiros e a sua capacidade de lançar soluções inovadoras, dinâmicas e eficazes, que respondam efetivamente às necessidades e preferências do mercado.

José Gomes, CEO da Ageas Seguros partilhou com os parceiros informação fundamental sobre a estratégia e modelo colaborativo, sendo uma das mensagens fundamentais o foco, os objetivos claros e a ambição de conquistar o mercado de seguros em parceria com a sua rede de Agentes, apos-

tando nessa relação simbiótica de partilha e colaboração.

Foram ainda partilhados com todos os presentes por Filipe Infante, Diretor Geral de Distribuição e Marketing, aqueles que serão os desafios e metas para 2017, assim como os investimentos estruturais que estão a ser efectuados.

As iniciativas de Marketing para 2017 encerraram estes encontros, pela mão de Alexandra Catalão, Diretora de Marketing. São várias as iniciativas previstas com especial atenção para uma aposta estratégica em parcerias e presença em eventos relevantes em torno da cultura, artes e desporto. A marca Ageas Seguros terá também uma presença regular nos media, o objetivo é claro: levar a marca Ageas Seguros a mais portugueses sob o mote “Um mundo para proteger o seu”. ●





01. José Gomes, CEO da Ageas Seguros

02. Sjoerd Smeets, Diretor Geral Técnico; Teresa Silva, Diretora Geral de Operações; Filipe Infante, Diretor Geral de Distribuição e Marketing

03. Vista geral do evento

04. Alexandra Catalão, Diretora de Marketing

05. Vista geral do evento

ENTREVISTA NUNO CATARINO, Diretor/Coordenador Vendas e Distribuição da Zurich

Mediadores mais ágeis e disponíveis com *MyZurich*

A Zurich assume a inovação como um dos seus pilares. A celebrar 99 anos de atividade, a seguradora garante que as novas soluções vão continuar.

SÓNIA BEXIGA

sbexiga@jornaleconomico.pt

A celebrar 99 anos de existência, a Zurich garante que continuará a inovar e a estar atenta às oportunidades. Para este ano, tem novas soluções, reformulará outras e tem alguns projetos na área digital.

Atualmente, que peso assume a inovação na estratégia da empresa?

A inovação é um dos pilares da Zurich e tem tido reflexos em várias áreas, nomeadamente no serviço de assistência, nas soluções que oferecemos e na forma como trabalhamos em parceria com os nos-

sos mediadores. Ao longo de 99 anos, foram vários os desafios que superámos e acreditamos que ao traçar um percurso de constante inovação, seremos capazes de dar resposta às diferentes necessidades dos nossos clientes e aos novos riscos que surgem.

Em 2016, que investimento foi feito nesta área?

No ano passado, apostamos na inovação a diferentes níveis. Primeiro, através do lançamento de novos produtos, como a “Zurich Família Ativa”, uma solução que pretende responder aos novos estilos de vida, sobretudo das famílias urbanas que optam por atividades ao ar livre. Este seguro, ino-

vador no mercado, permite incluir numa só apólice e por um único prémio anual todo o agregado familiar (até cinco membros). Lançámos também o “Zurich Ciclista”, que visa proteger os ciclistas de danos pessoais e de danos causados a terceiros. A inovação passou também pelo lançamento do novo *website*, em junho, projeto que refletiu a aposta em otimizar a experiência do consumidor e facultar informação mais simples e acessível. Recentemente, a Zurich inovou também ao desenvolver a “MyZurich”, uma plataforma digital de gestão de seguros para mediadores, inovadora no mercado nacional.

O que levou à criação da MyZurich? De que forma vai fazer a diferença?

A rede de mediadores é fundamental. Desde sempre, estes têm desempenhado um papel central no crescimento da Zurich, uma vez que são o canal de distribuição e o ponto de contacto com os clientes. Investir numa plataforma que funciona como uma única porta de entrada para a gestão da carteira de clientes, fez todo o sentido. O dia a dia de todos os mediadores fica mais simples, com mais tempo para promover a relação com os clientes e, por outro lado, reduzir o tempo gasto em operações de negócio. A MyZurich vai permitir aceder à informação mais relevante que necessitem, em determinado contexto. Nesta primeira fase, a plataforma digital de gestão de seguros apresenta funcionalidades como *dashboard* de gestão, único campo de pesquisa universal, simulador automóvel, consultas várias, comparações visuais de atas de apólices, edição de dados de clientes, entre outras.

Que expectativas têm sobre a aceitação por parte dos mediadores?

O *feedback* que temos recebido é muito positivo e a adesão apresenta taxas de navegação muitíssimo elevadas. Na verdade, os mediadores são os protagonistas do processo evolutivo desta plataforma. O lançamento tem sido faseado e os mediadores têm oportunidade de apresentar sugestões de melhoria que serão implementadas em futuras versões. ●



Nuno Catarino avança que, em 2017, a Zurich apostará em projetos na área digital.

SAÚDE

Healthcare City escolhe oito projetos, dois são portugueses

A Healthcare City acaba de divulgar os oito projetos selecionados para integrar a primeira incubadora portuguesa dedicada à área da saúde. Recorde-se que a Healthcare City resulta de uma parceria entre a Nova Medical School, a Janssen, companhia farmacêutica do Grupo Johnson & Johnson, o Grupo Lusíadas Saúde (AMIL e UnitedHealth) e a Médis (Grupo Ocidental). O objetivo comum é estimular empreendedores a desenvolver as ideias e dinamizar a oferta para o setor da saúde e bem-estar.

Do total de 170 candidaturas internacionais, oriundas do Brasil, Argentina, EUA e Austrália, encontram-se duas portuguesas: a Diatos e a Whymob. O projeto da Diatos, inserido na área da investigação biomédica, dedica-se à pes-

quisa, seleção e otimização de estruturas nano-porosas e compostos, produzidos por organismos marinhos, para aplicações biomédicas e farmacêuticas. A Whymob pretende internacionalizar um sistema de informação de suporte a todo o processo de transplante de órgãos, permitindo o controlo e otimização do processo de dadora e transplante.

Os restantes projetos, inseridos na área do digital e dispositivos médicos, envolvem uma rede social que vai ligar profissionais de saúde e doentes; uma plataforma que avalia o risco de doenças; uma maca inteligente; um sistema de sensores fisiológicos para detetar convulsões em doentes epiléticos e ainda uma app para ajudar pessoas com Alzheimer e outras demências. ●



Cosec garante vendas de 16,5 mil milhões de euros em 2016

A Cosec, seguradora nos ramos de crédito e caução, obteve, em 2016, vendas no valor de 16,5 mil milhões de euros, o equivalente a 9% do PIB português. Estes dados representam um aumento de 10% face a 2015.

Dos 16,5 mil milhões de euros, cerca de 5,4 mil milhões atribuem-se às vendas para exportação, um aumento de 11% comparativamente a 2015. Entre os mercados mais relevantes, no que respeita à atividade da Cosec por conta própria, destacam-se a França, Espanha e Alemanha, representando, no seu conjunto, metade do volume da atividade.

Quanto à atividade da empresa por conta do Estado português, o valor de garantias con-

cedidas no âmbito da “Linha de Seguro de Créditos à Exportação de Curto Prazo” permitiu a cobertura de vendas de mais de 750 milhões de euros, para mais de 60 países. Angola liderou, com cerca de 45% deste valor.

A Cosec prestou ainda informação às congéneres do Grupo Euler Hermes que conduziram, no final do ano, a um total de garantias de 5,5 mil milhões de euros, mais 3% face a 2015.

Sobre estes resultados, Miguel Gomes da Costa, presidente do conselho de administração da Cosec, reforça que os números demonstram bem a “importância do posicionamento da COSEC no que respeita ao apoio das compras a crédito dos importadores nacionais”. ●