

Willis Towers
Watson aposta
em Portugal ■ PIII

Saúde. HealthCare
City anuncia
Pitch Day ■ PIV



Ron Antonelli/Bloomberg

PPR vão fechar 2016 a recuperar?

Apesar dos números referentes ao primeiro semestre deste ano evidenciarem um recuo no investimento, as seguradoras mostram-se otimistas. O final do ano é, por tradição, uma altura de maior procura e tudo indica que a história de vai repetir.

Sónia Bexiga
sbexiga@jornaleconomico.pt

Os mais recentes dados avançados pela ASF – Associação Portuguesa de Seguradores, em matéria de Planos de Poupança reforma (PPR), mostram que o investimento, até julho, caiu 35% relativamente ao ano passado. A associação avança ainda que, no que concerne à produção acumulada em seguros PPR, esta baixou

para 889,1 milhões de euros até julho deste ano, o que equivale a menos 35,1% do que em igual período do ano passado.

Esta análise permite ainda perceber que a clara maioria dos investidores em PPR prefere fazê-lo sobre a forma de seguro, numa percentagem que chega a atingir os 90%.

Estes números permitem ainda concluir que os seguros PPR, num mesmo registo de outras aplicações de capital garantido, têm diminuído o rendimento. Por

No que concerne à produção acumulada em seguros PPR, baixou para 889,1 milhões de euros

exemplo, em 2015, os seguros PPR renderam em média 2% brutos, enquanto nos últimos três anos renderam em média 2,4%.

Diante deste cenário, importa, portanto, aferir, junto das seguradoras, o que podem fazer para tornar este instrumento mais atrativo.

Apesar de confirmar a quebra nas entregas dos PPR no último ano, a Zurich considera que esta opção se mantém como uma boa solução para quem quer poupar de uma forma re-

gular a pensar no complemento de reforma. Segundo Ana Paulo, diretora do negócio Vida da Zurich Portugal, tendo em conta a situação em que se encontra o Estado Social, é fundamental poupar desde o início da vida profissional, de forma a complementar a reforma que a Segurança Social nos poderá dar no futuro. “É importante passar esta mensagem às novas gerações”, reforça. Em sua opinião, as seguradoras têm sido cada vez mais procuradas para este tipo de poupança. “As companhias de seguros têm conseguido manter uma gestão sólida e correta dos seus ativos, apesar do contexto em que vivemos, até porque a própria natureza do negócio de seguros não permite que se corram riscos financeiros significativos: os produtos de seguros são muito menos arriscados que outros instrumentos financeiros”, reforça. A responsável realça ainda que as regras técnicas, financeiras e contabilísticas da atividade seguradora são bastante rigorosas pelo que a solidez financeira dos seguradores se tem mantido apesar do atual contexto.

TEMA DE CAPA

Novas gerações podem ditar o ritmo

Na ótica de João Gama, diretor de Marketing da Mapfre Seguros, o corte dos benefícios fiscais que existiam para aplicação neste tipo de produtos, conjugado com um cenário de taxas de juro baixas, fizeram com que o investimento em PPR tenha sofrido uma quebra relevante nos últimos anos. “Existiram também alterações na tipologia deste tipo de produtos, principalmente nos que oferecem garantia de capital e rendimento em virtude das adaptações à Solvência II. As seguradoras deixaram de garantir taxas de juro até ao vencimento e passaram a comunicar taxas anuais (ou de periodicidade mais curta) sem taxa garantida nos anos seguintes, o que veio alterar um pouco a perceção sobre este tipo de produtos”, esclarece ainda. Ainda assim, defende, o PPR continua a ter uma tributação fiscal sobre o rendimento vantajosa no vencimento quando comparado com outras opções de investimento e, por isso, permanece como

PPR continua a ter uma tributação fiscal sobre o rendimento vantajosa no vencimento

uma interessante e das principais opções de investimento/poupança a longo prazo.

João Gama faz ainda uma outra abordagem a este assunto sob a ótica dos mais jovens. Estudos recentes demonstram que as novas gerações têm comportamentos diferentes face ao consumo de bens e serviços, e, por exemplo, os ‘millennials’ (Geração Y ou Geração Internet) aparentam ter uma maior pre-

disposição e preocupação com a poupança dos que as gerações anteriores. “Cada vez mais, os jovens adultos se apercebem desta necessidade e é fundamental consciencializar as pessoas para a importância de ter um futuro financeiro assegurado”, conclui.

É também a pensar nos jovens ativos que a Generali norteia a sua análise. Para a seguradora, a educação para a refor-

ma é fundamental para que os portugueses percebam a necessidade de pouparem e terem uma vida sem preocupações quando deixarem a vida ativa. “Atualmente, a segurança social só assegura cerca de 60% do rendimento no momento da reforma, o que representa uma grande ameaça da qual a maioria dos portugueses não tem conhecimento”, salienta. Quanto ao papel das seguradoras neste

contexto, a Generali defende que necessitam de explicitar ainda melhor as vantagens dos planos poupança reforma, sobretudo ao nível das significativas vantagens fiscais para poupanças a longo prazo, e acrescenta que também os órgãos de comunicação social tem um papel: o de alertar mais para os benefícios da segurança dos produtos e não só para a rentabilidade. ■



Cathal McNaughton/Reuters

Final do ano a recuperar?



Akos Stillier/Bloomberg

Questionados sobre a expectável evolução, em termos de investimento em PPR, para este último semestre de 2016, o otimismo, baseado na mais tradicional das tendências e na evolução da conjuntura económica parece ser o denominador comum entre as seguradoras consultadas.

Assim, “historicamente”, tal como define Ana Paulo, diretora do negócio Vida da Zurich Portugal, na segunda metade do ano, existe uma maior focalização dos consumidores para este tipo de produto de poupança. Em sua opinião, esta procura assenta, por um lado na preocupação face aos sistemas de proteção social e, por outro, conhecendo a evolução das diversas soluções disponíveis, os consumidores tomam as suas decisões de aforro com a visão global do mercado. E, desta forma, a seguradora estima ter, neste final de ano, uma evolução positiva deste tipo de poupança.

Também João Gama, diretor de Marketing da Mapfre Segu-

ros, considera que, cada vez mais, existe a consciência de que a poupança é fundamental para assegurar a qualidade de vida na reforma, uma vez que o valor das pensões por velhice da Segurança Social vai continuar a diminuir, visando a sustentabilidade do sistema. “Este é um argumento importante para a venda

Na segunda metade do ano, existe uma maior focalização dos consumidores para este tipo de produto de poupança

de PPR. A preocupação com o aumento do número de pensionistas, que pode colocar em risco o equilíbrio da Segurança Social, e o decréscimo do rácio de pessoas em ativo por cada reformando, são as principais preocupações que levam as pessoas a pensar em poupar para a sua velhice e reforma”, elucida. O final do ano continua a ser, também para esta seguradora, um momento propício para investimento, o que faz com que seja nesta altura que o mercado começa a apostar mais neste tipo de produtos.

Na perspetiva da Generali, sobretudo diante da incerteza que a Segurança Social enfrenta na capacidade de assegurar um nível de rendimento aos trabalhadores no momento da reforma, é sempre de esperar que a subscrição de PPR tenha um crescimento significativo. “A recuperação do rendimento disponível das famílias devia ser outro incentivo à subscrição de produtos de poupança para a reforma”, reforça ainda a seguradora. ■

ENTREVISTA António Madureira
Head of Portugal da Willis Towers Watson

“A Gestão de Riscos, Benefícios e Capital Humano ainda não é transversal”

A Willis Towers Watson é a mais recente empresa do setor segurador. Nasceu da fusão de duas grandes empresas e está convicta do peso que pode assumir junto do tecido empresarial português.

Sónia Bexiga
sbexiga@jornaleconomico.pt

A Willis Towers Watson nasceu recentemente da fusão de duas grandes empresas do setor segurador. Que fatores mais pesaram nesta aproximação e quais foram determinantes para que a operação se concretizasse?

O aspeto da complementaridade na oferta de soluções entre duas companhias que eram uma referência na atividade foi um dos fatores. Factos como partilharmos os mesmos princípios e valores, podermos ter uma oferta de serviços e soluções mais robustas e pensarmos que, em conjunto, teríamos mais e melhores capacidades para servir os nossos clientes locais e globais, foram também fundamentais.

Com que missão e estratégia se apresenta ao mundo esta nova empresa?

Entendemos que a WillisTowers Watson está agora numa posição única no que respeita a poder ser o parceiro de excelência para as empresas que querem potenciar talento, ideias e gerir riscos, como fatores fundamentais de crescimento e de obtenção de excelentes resultados.

A nível mundial, com quantos colaboradores contam atualmente? E como se reorganizaram as estruturas?

Atualmente, contamos com 39 mil colaboradores em 120 países. A fusão, no seu aspeto operacional, está ainda a ser implementada, pelo que não é possível, neste momento, mostrar a forma final das estruturas. Já definido está que atuamos em quatro grandes áreas de negócio: HCB (Capital Humano e Benefícios), utilizando ferramentas de ‘analytics’, informação e os mais desenvolvidos sistemas informáticos, apoiamos as empresas em áreas diversas como Talento e Recompensa, Benefícios aos Colaboradores, Pensões, Reformas, Compensação de Executivos, entre outras; CRB (Riscos Corporativos e Broking), os nossos clientes confiam em nós e em toda a nossa ‘expertise’ em quantificação, mitigação e transferência de

O que efetivamente mudou foi a nossa capacidade de fornecer soluções, agora numa abordagem integrada, de Capital Humano e de Gestão de Riscos, o que fazemos com benefícios significativos para os clientes e prospects

riscos. O nosso ‘know-how’ do mercado e experiência especializada para a indústria e serviços, é uma forma inovadora de abordar o risco e que leva a resultados elevados; IRR (Investimentos, Riscos e Resseguro), apoiamos entidades investidoras, seguradoras e resseguradoras a gerir riscos e investimentos financeiros; Exchange Solutions, área muito focada no mercado americano e nas soluções para os riscos de saúde e doença, em que procuramos e criamos soluções inovadoras de partilha de serviços que permitam às empresas escolhas eficientes e acertadas numa área muito desenvolvida, em constante mudança e com imensas oportunidades.

Em Portugal temos também um Centro de Excelência (European Valuation Centre) que fornece serviços altamente especializados para o nosso grupo, no que respeita a trabalhos atuariais, analíticos e avaliações operacionais.

No plano nacional, quais foram as principais mudanças? Como

ficou constituída a equipa portuguesa?

Para ser franco, não alterámos muito as estruturas locais, pois, como já referi, as operações eram bastante complementares. Vamos seguir com uma estrutura que respeita as áreas mencionadas (com exceção de Exchange Solutions). Estamos também em processo de juntar fisicamente as duas operações que existiam em Portugal, a Willis e a Towers Watson.

O que efetivamente mudou foi a nossa capacidade de fornecer soluções, agora numa abordagem integrada, de Capital Humano e de Gestão de Riscos, o que fazemos com benefícios significativos para os clientes e ‘prospects’. Hoje, a nossa abordagem ao leque de soluções disponíveis já é única e os recursos dedicados já falam uma única linguagem.

Que estratégia foi delineada para o nosso país?

Vamos querer ser o fornecedor de eleição para os clientes portugueses, quando pensam em soluções de Capital Humano e de

Foto cedida

Gestão de Riscos. Queremos ajudar as empresas portuguesas a desenvolver mais os seus negócios, seja na melhor gestão de riscos, seja na otimização de benefícios aos colaboradores ou no apoio para potenciar o talento.

Que lacunas, ou fragilidades, identificam no mercado nacional e que pretendam colmatar?

A Gestão de Riscos, Benefícios e de Capital Humano ainda não é transversal nem prioritária em todas as empresas no mercado nacional (com honrosas exceções, evidentemente). Não me parece que a responsabilidade seja das empresas potenciais compradoras destas soluções, mas sim porque o nosso setor tende a algum conservadorismo, nomeadamente, porque se associa a que os custos serão muito elevados para poder fazer essa gestão, ou aplicar essas ferramentas ou produtos, ou ainda porque não conseguimos passar a mensagem correta e, assim, atrair as empresas de forma consistente. Entendemos claramente que existirem muitas oportunidades para trabalhar as soluções que disponibilizamos. A “nova” WillisTowers Watson irá efetuar um esforço muito grande para poder disponibilizar a nossa visão e serviços às empresas portuguesas, para contribuir como parceiro na implementação de ferramentas que apótem valor acrescentado nestas áreas.

O mercado nacional pode esperar novidades em matéria de soluções?

Qualquer empresa precisa de inovar se quer continuar a ter sucesso, e nós não fugimos à regra. Temos departamentos dedicados a avaliar a inovação e desenvolvimento de novos produtos. Assim, e se verificarmos a necessidade por parte dos clientes portugueses e a oportunidade, iremos trabalhá-las certamente. Sobre este aspeto, refiro também que todos os meses são lançadas soluções ou produtos novos em operações nossas espalhadas pelo mundo. Avaliamos as mesmas, vemos a sua potencial aplicação em Portugal e, se aplicável e interessante, colocamos à disposição dos nossos clientes/potenciais clientes. ■



Istock

Healthcare City incentiva empreendedores

A Healthcare City anunciou o Pitch Day, um espaço de incubação de 'startups', unicamente dedicado à área da saúde.

A Healthcare City by Nova Medical School, primeira incubadora portuguesa dedicada a projetos de saúde e bem-estar, anunciou a abertura às inscrições para o Pitch Day de admissão para o programa Incubation Direct.

Este projeto resulta de uma parceria entre a Nova Medical School/Faculdade de Ciências Médicas, a Janssen (companhia farmacêutica do grupo Johnson & Johnson), o Grupo Lusíadas Saúde (AMIL e UnitedHealth) e a Medis (Grupo Ocidental), com o objetivo comum de estimular empreendedores, sejam eles 'startups' ou empresas, a desenvolver e dinamizar as soluções para o setor, através de programas de pré-aceleração, incuba-

ção, aceleração, capital de risco, consultoria especializada, serviços de apoio às empresas e laboratórios para investigação clínica.

Até ao passado dia 27 de setembro, todas as ideias foram enviadas e os melhores projetos foram chamados a apresentar um pitch de três minutos, no dia 28, no salão nobre da Faculdade de Ciências Médicas da Universidade de Lisboa, onde tiveram de expor uma ideia de negócio para o mercado da saúde e bem-estar.

Este é um dos requerimentos essenciais e resulta da própria essência da incubadora.

As ideias selecionadas terão oportunidade de integrar o programa de incubação da Healthca-

re City, beneficiando de um ecossistema privilegiado para o desenvolvimento do seu negócio e potencialização num mercado de saúde global.

A colaboração destas três entidades da indústria é benéfica para ajudar o empreendedor a ter uma direção mais correta no desenvolvimento do seu projeto, permitindo testar os produtos e ideias antes de estes serem comercializados.

Importa ainda sublinhar que todas as 'startups' incubadas pela Healthcare City também terão acesso a apoios em serviços corporativos, de codesenvolvimento, 'mentoring' e disponibilização de laboratórios e hospitais. ■

Ageas seguros desafia jovens para projeto inovador

O Prémio Inovação Ageas Seguros 2016 - Novo Mundo desafia jovens universitários a desenvolverem ideias e soluções nas áreas da prevenção e proteção de riscos na saúde, bem-estar ou qualidade de vida. O Prémio foi lançado no dia 29 de setembro, no Coliseu do Porto. O projeto será desenvolvido em três fases: a primeira, com as propostas de candidatura, segue-se o desenvolvimento dos 12 projetos e a apresentação final a 10 de março e respetiva entrega de prémios aos três melhores: o primeiro com 7500 euros, três mil e dois mil euros, respetivamente.

CVRVV dispõe de um seguro de colheitas

A Comissão de Viticultura da Região dos Vinhos Verdes é a única no país que dispõe de um seguro de colheitas anual, garantindo uma cobertura eficaz da produção a mais de 15 mil viticultores. Estes podem apresentar a participação de sinistro junto dos serviços da CVRVV ou nas delegações concelhias, analisadas pelos peritos da CA Seguros. A apólice abrange sete tipos de risco.

Misericórdias aderem a rede de cuidados de saúde

A União das Misericórdias Portuguesas (UMP), associação de âmbito nacional criada para orientar, dinamizar e representar as Misericórdias, e a AdvanceCare, gestora de uma rede convencional de prestadores de serviços de saúde, celebraram um protocolo para que as 12 Misericórdias com atividade na área da saúde integrem esta rede de cuidados.

São elas a de Anadia, Fão, Esposende, Vila Verde, Espinho,

Leiria, Marco de Canaveses, Póvoa de Lanhoso, Mealhada, Riba d'Ave, Felgueiras e Lousada que passarão a integrar a rede AdvanceCare de prestadores de cuidados de saúde. Esta parceria irá também alargar-se a instituições com policlinicas, meios complementares de diagnóstico e terapêutica, cuidados continuados e laboratórios, entre outros. O protocolo com a UMP contempla a formação aos colaboradores das Misericórdias em áreas como o

atendimento de utentes e gestão da plataforma da AdvanceCare.

O objetivo é que a adesão a esta rede seja elevada. "Esta parceria pretende alargar, para além do Serviço Nacional de Saúde, o leque de prestação de serviços por parte das Santas Casas", comenta Humberto Carneiro, do Grupo Misericórdias Saúde. Enquanto promotora da economia social, a UMP tende a assegurar respostas sociais e de saúde que contribuam para o bem geral. ■

Via Directa vence prémio inovação

A Via Directa, companhia de seguros, venceu a 10.ª edição dos European Business Awards 2016/2017 a nível nacional, na categoria de inovação. Estes prémios distinguem as melhores empresas da área corporativa e académica. Fundada em 1998, a Via Directa oferece um serviço de qualidade aos clientes, tornando o seguro um produto simples, inovador e suportado nas novas tecnologias.



Alessia Pierdomenico/Bloomberg

Europeus subestimam risco

As conclusões do estudo "Prevenção de perdas de rendimento: desafios e oportunidades" deste ano, dirigido pelo grupo Zurich, mostram que 38% dos questionados acreditam que existe menos de 10% de hipótese de algum acontecimento de risco ocorrer durante a sua vida.

Este inquérito, conduzido pela Epiphany Research Based

Consultancy foi aplicado em 11 países, segundo uma amostra de 11 mil pessoas entre os 25 e os 60 anos, durante os meses de março e abril deste ano.

Os resultados apontam que seis em cada dez inquiridos pouco sabe como prevenir-se face à perda de rendimento devido a incapacidade ou doença. Um em cada cinco diz que conseguiria

apenas sobreviver um mês sem qualquer rendimento, o que revela maior preocupação foi que um terço revelou estar disponível para pagar entre cinco a nove por cento do seu rendimento num produto deste género; já uns em cada cinco vão até aos 10% quando tal proteção pode ser adquirida com menos de 5% do rendimento individual. ■