

QUEM é QUEM

no Setor Segurador
em Portugal
2017



O Jornal Económico

A todo o momento surgem novos concorrentes.

A sua empresa é ágil o
suficiente para os superar?

Recorrendo a ferramentas, perspectivas
e métodos inovadores, a KPMG pode
ajudar o seu negócio a adaptar-se à
disrupção e ao ritmo da mudança. Saiba
mais em www.kpmg.pt ou através do
e-mail ptkpmg@kpmg.com.

Anticipate tomorrow. Deliver today.



I Índice



Revista distribuída com
O Jornal Económico
Propriedade: Megafin, Sociedade Editora SA
Diretor: Filipe Alves
Subdiretores: João Madeira
e Shrikesh Laxmidas
Coordenação: Sónia Bexiga
Redação: Cátia Marques
Área Comercial: Cláudia Sousa (Diretora),
Elsa Soares, Isabel Silva e Samuel Piedade
Fotografia: Cristina Bernardo
Paginação: Fábio Gomes
e Rute Marcelino
Rua Vieira da Silva 45, 1350-342 Lisboa

Os conteúdos dos parceiros tecnológicos e do Guia dos Seguradores e Corretores são da inteira responsabilidade dos mesmos.

06 | Entrevista

José Figueiredo Almaça, presidente da ASF – Autoridade de Supervisão de Seguros e de Fundos de Pensão. Um olhar detalhado sobre a evolução do setor nos últimos anos e sobre as alterações de fundo a que tem vindo a proceder de forma a reafirmar o setor como um dos mais resilientes do sistema financeiro.

12 | Análise

Produção de Seguro Direto em Portugal (2016)

14 | Análise

Importância das Tecnologias e o Ciber Risco



16 | Entrevista

José Galamba de Oliveira, presidente da APS – Associação Portuguesa de Seguradores. Numa fase de mudança, surgirão novos produtos e novas formas de comunicação. A inovação tecnológica é um tema crítico para o setor.



26 | Fórum: Desafios para 2017

O Jornal Económico ouviu especialistas da indústria seguradora sobre quais os desafios para 2017

32 | Guia dos Seguradores e dos Corretores

Editorial

Vítor Norinha/ Diretor geral da Megafin SA



A segurança de um tweet não será possível a 100% para nenhuma figura pública e é aí que entram os novos ciber seguros para um eventual sinistro que pode começar num telemóvel de uma “estrela” conhecida.

Sustentabilidade e digitalização. Os desafios para os próximos anos

2017 é definitivamente um ano de grandes desafios para o setor segurador. Dificilmente se poderá priorizar os desafios, mas a evolução da indústria para um novo nível nas aplicações digitais na robótica e na utilização da inteligência artificial é uma das revoluções em curso. Depois temos a análise do setor segurador como estabilizador do sistema financeiro. José Figueiredo Almacá, presidente da entidade de supervisão, realça o papel do setor em toda a estrutura financeira, mas também de forma transversal em toda a economia. Mas há outro papel relevado pelo presidente dos seguros, José Galamba de Oliveira: a credibilidade. Com efeito, o setor segurador passou os tempos da tormenta provocados pela crise financeira de 2008 e não gerou lesados, pelo contrário, respondeu com produtos de poupança de longo prazo e acautelou rácios de solvência em patamares saudáveis. Não há lesados nos seguros.

Mas é no digital que está o grande desafio dos próximos anos. A utilização da inteligência artificial na avaliação e sinistros e na prevenção da fraude é um dos temas fortes, assim como na utilização de blockchain como plataforma de troca de informações para melhoria da segurança das transações. E nos desafios surgem as Fintechs, ou melhor as InsurerTechs pois falamos do setor segurador. São startups que com agilidade respondem melhor às necessidades dos consumidores. Por enquanto, têm um peso residual mas ao longo dos próximos meses farão a diferença e para os seguradores tradicionais só pode haver uma resposta: terão de adaptar novas tecnologias e terão de comprar as próprias InsurerTechs. E, não menos relevante será a resposta ao mercado em termos de novos produtos, quer na área da saúde e vida, como na segurança. E aqui o tema do risco cibernético domina as vidas das empresas e dos particulares. Sabemos que o roubo de dados irá transformar-se em manipulação de dados e que todos teremos de assumir que já fomos “atacados”. E quem nos “ataca” informaticamente será menos rastreável e mais inteligente. As figuras públicas serão alvos privilegiados. A segurança de um tweet não será possível a 100% para nenhuma figura pública e é aí que entram os novos ciber seguros para um eventual sinistro que pode começar num telemóvel de uma “estrela” conhecida. Este é um tempo de criação de novas profissões para responder a novas necessidades.

E, por último não podemos esquecer que é a mediação o canal responsável por cerca de 60% dos negócios do ramo Não Vida. É uma força de vendas que seguradores e corretores querem devidamente integrada na indústria. O que sabemos é que a nova Diretiva da Mediação, a implementar até fevereiro de 2018, vai trazer exigências em termos de profissionalização da atividade, mas também vai trazer condições de igualdade concorrencial de funcionamento do mercado. Do lado dos segurados é esperado um novo comportamento, o que significa novas exigências perante os seguradores e a questão da literacia financeira neste setor tende a trazer uma maior consciência do risco, mas também a necessidade de poupança, os dois grandes conceitos que caracterizam o setor segurador. ■



| Análise

Customização do seguro: A influência do digital e das redes sociais

O comportamento dos seguros e as plataformas disponíveis estão a moldar os contratos de seguros, sobretudo num novo tipo de oferta e também numa perceção superior a nível de custo/benefício.

A indústria está a democratizar-se no sentido em que o mercado depende da perceção daquilo que as redes sociais lhe dão para trabalhar. E isto significa uma nova estratégia nos seguradores e nos brokers.

Pedro Penalva, da Aon, diz que “a complexidade, magnitude e impacto dos distintos riscos que decorrem da situação política, desenvolvimentos tecnológicos, alterações climáticas, crescimento demográfico e urbanização, pandemias,

riscos cibernéticos, só para nomear alguns, fazem com que a capacidade de os analisar, gerir e mitigar assumam uma prioridade como nunca no passado, na agenda corporativa”. Acrescenta que a crescente internacionalização das empresas portuguesas, a multiplicação dos stakeholders internacionais (clientes, fornecedores parceiros), a expansão das suas cadeias logísticas, implica também uma maior exposição a eventos que possam de alguma forma induzir volatilidade e incerteza. Os desafios relativos

ao talento - sua atração, retenção e desenvolvimento - no quadro de uma mudança geracional muito relevante, bem como os desafios da saúde, benefícios sociais e da reforma, constituem hoje preocupações de primeiríssima grandeza e podem assumir-se como vantagens competitivas determinantes”. Frisa que esta realidade “faz com que os nossos pilares básicos de intervenção - riscos, saúde, reforma, talento, data & analytics e capital - tenham uma crescente relevância para as empresas portuguesas”.

Dentro da mesma linha, José de Sousa, da Liberty Seguros, sublinha que os segurados “estão a mudar de forma e de atitude nas questões de motivação e meios para comprar, à medida que as novas gerações (Millennials por exemplo) chegam ao mercado de trabalho, e portanto ao de consumo também. As seguradoras têm que se ir adaptando com flexibilidade darwiniana, para não desaparecerem num fundo poço jurássico. Trata-se pois de uma necessidade básica de sobrevivência. Na Liberty Seguros, sem descurar aquilo que hoje em dia alimenta a máquina, estamos, obviamente, a prepara-nos para o futuro, envolvendo basicamente toda a companhia, num gigantesco esforço de inovação”.

Por seu lado, Rodrigo Simões de Almeida, da Marsh, relewa o facto de a empresa ter lançado, em março, os resultados do estudo nacional “A Visão das Empresas Portuguesas sobre os Riscos 2017”, em que foi questionada a importância dada ao tema da gestão de riscos. De um modo geral, mais de metade das empresas inquiridas revelou estar consciente do papel determinante que a gestão de riscos tem dentro de uma organização. “Sem dúvida, que as empresas portuguesas estão mais alerta para o papel de importância que a gestão de riscos deve ter dentro das suas organizações. Contudo, existe ainda um longo caminho a percorrer para que a implementação de uma eficiente gestão seja considerada uma ferramenta que garanta a continuidade do seu negócio face a um incidente inesperado”. Adianta que a estratégia da empresa “passa por ter um papel cada vez mais ativo na consciencialização das empresas para este tipo de gestão, sendo o seu parceiro nesse caminho”. ■



Entrevista

por *Sónia Bexiga*

José Figueiredo Almaça

Presidente da ASF – Autoridade de Supervisão de Seguros e Fundos de Pensões

Crescimento económico, taxas de juro e mercados financeiros continuam a desafiar setor

Certo de que as medidas tomadas nos piores anos de crise foram não só o garante do futuro a médio e longo prazo, mas também os alicerces da resiliência que hoje define o setor, o supervisor assegura que os grandes desafios não ficarão sem uma resposta à altura.

Defende que este setor tem um papel relevante na estabilidade do sistema financeiro porque tem “características distintas de outros intermediários financeiros”. De que características estamos a falar?

O setor segurador desempenha esse papel não só ao nível do sistema financeiro, mas também da economia de forma transversal. Desde logo pela própria natureza do modelo de negócio, que providencia cobertura para um conjunto alargado de riscos de diversos agentes económicos, cuja agregação nas seguradoras permite minimizar o seu impacto global através da diversificação. Além disso, o perfil de longo prazo das responsabilidades das seguradoras proporciona que os seus ativos sejam investidos com um horizonte temporal igualmente mais alargado e, logo, menos suscetível a pressões imediatistas, funcionando como amortecedor em alturas de maior volatilidade nos mercados financeiros. O setor segurador e de fundos de pensões tem, ao longo dos anos, e com particular ênfase nos anos de crise, garantido uma base estável de financiamento para outros agentes económicos.

Um setor que, defende ainda, se revelou resiliente e bem mais capaz de sobreviver aos piores anos de crise do que outros setores, nomeadamente, a banca. Que fatores mais contribuíram para este sucesso?

Além das características intrínsecas do modelo de negócio, a gestão prudente efetuada pelas seguradoras conjugada com uma gestão rigorosa ativo/passivo, contribuiu para a manutenção de rácios de solvência em patamares confortáveis, o que conferiu ao setor maior resiliência aos efeitos nefastos da crise. Adicionalmente, o setor contou com uma monitorização permanente e próxima do supervisor, que soube acompanhar os casos mais sensíveis e intervir no momento e na medida necessária.

Em termos estratégicos, o que foi fundamental alterar ou ajustar?

O setor sempre se caracterizou pela sua capacidade de adaptação e inovação, ajustando a sua oferta às necessidades

Os sucessivos episódios que têm abalado a banca nacional afetaram a confiança dos agentes económicos nacionais e internacionais, afetando, por contágio, todo o sistema

dos seus clientes e à conjuntura económico-financeira. O mercado tem sabido antecipar e responder às mudanças, inclusive as mais profundas e estruturais. Um bom exemplo desta afirmação é a introdução do regime Solvência II – que começou a ser preparado com bastante antecedência – que exigiu que os operadores reforçassem a sua cultura de gestão de risco, a qual deve ser embebida nas suas estruturas e nortear a sua atividade, bem como a rever os modelos de negócio. Naturalmente, estas alterações não devem ocorrer abruptamente, mas de forma gradual e sustentada.

Outro exemplo, de uma alteração ainda em curso, tem a ver com a adaptação dos produtos do ramo Vida à conjuntura de baixas taxas de juro, equilibrando, por um lado, a atratividade das garantias oferecidas aos consumidores e, por outro lado, a adequação dos riscos incorridos aos fundos próprios disponíveis.

Considera que foram tomadas medidas que influenciarão o futuro a médio ou até longo prazo? Ou foram somente ajustes para ultrapassar a crise que então se enfrentava?

Estas alterações foram, sem dúvida, no sentido de um desenvolvimento sustentado e de longo prazo.

Em que medida as expectativas de recuperação económica do país já se fazem refletir no setor?

Existe uma forte correlação positiva entre a atividade seguradora e a evolução da economia. Em 2016, verificou-se um acréscimo de 7,2% na produção dos ramos Não Vida, que não será alheio a fatores como o crescimento do PIB e a redução do desemprego. Por seu turno,

o ramo Vida encontra-se muito pressionado pela envolvente macroeconómica atual, com destaque para o ambiente de baixas taxas de juro. O reduzido nível de poupança nacional é naturalmente também um fator de preocupação.

Esta é uma recuperação sólida? Até que ponto os dossiês sensíveis da dívida pública e da banca podem pesar no crescimento do setor segurador em Portugal?

O elevado endividamento público e, em particular, as incertezas sobre a capacidade de inversão desta situação no médio prazo, não têm permitido dissipar os receios quanto à sua sustentabilidade, o que impacta a atividade do setor. Desde logo porque condiciona a capacidade de financiamento da economia e, conseqüentemente, o investimento e o potencial de crescimento do país. Esta observação é extensível às fragilidades sentidas no setor bancário, com as restrições na concessão de crédito a também contribuírem para a retração do investimento. Além disso, os sucessivos episódios que têm abalado a banca nacional afetaram a confiança dos agentes económicos nacionais e internacionais, afetando não só o setor bancário, mas, por contágio, todo o sistema financeiro nacional.

Já se pronunciou sobre a revisão da arquitetura de supervisão do sistema financeiro nacional, proposta pelo Governo, e considera que corrigirá algumas fragilidades existentes. Mas, em seu entender, deve mesmo proceder-se a alterações?

De um ponto de vista transversal, a implementação de medidas de reforço da coordenação e da cooperação entre as várias autoridades de supervisão financeira nacionais é algo muito positivo. Na alteração do modelo, além de identificar e corrigir as falhas, é igualmente importante ter em devida conta as áreas em que a supervisão se revelou eficaz, preservando assim as boas práticas que já existem. Naturalmente, mais do que o modelo e a arquitetura de supervisão, é fundamental garantir uma boa organização e articulação global, a capacidade para atrair e manter quadros técnicos

com elevadas qualificações e competências em relação ao mercado supervisionado, bem como a atribuição de poderes de supervisão claros e eficientes.

Defendendo a paridade entre as autoridades envolvidas, para onde nos levaria um sistema twinpeaks que alguns defendem?

Um dos principais problemas do sistema twinpeaks é que pressupõe uma separação estrita entre as decisões de supervisão, prudencial e comportamental, aplicáveis a uma mesma entidade. Ora, a experiência prática diz-nos que o conhecimento prévio dos impactos nas várias vertentes é fundamental para a tomada de decisões equilibradas e ponderadas, sendo essa a melhor forma de garantir a proteção dos consumidores e a estabilidade financeira numa ótica de longo prazo.

Por onde deve passar a operacionalização de um novo modelo de forma a garantir um melhor equilíbrio para o sistema financeiro e para o país?

Acredito que a visão holística sobre cada setor deve ser preservada, tratando as vertentes prudencial e comportamental como duas faces da mesma moeda.

Por outro lado, reconhecemos a crescente importância que a vertente macroprudencial tem vindo a tomar, devendo esta focar-se na análise dos riscos entre setores, nomeadamente em matéria de interligações e canais de contágio. Mas é fundamental que a operacionalização desta componente assente em pessoas com conhecimentos da natureza e da especificidade dos vários setores, devendo-se evitar-se também que as preocupações com o setor bancário se sobreponham às dos outros setores. O sistema financeiro deve ser visto na sua globalidade, não descurando nenhum dos seus componentes, banca, seguros e valores mobiliários.

Na sua ótica, “vivemos um dos períodos de transformação económica, social e política de maior intensidade da nossa história contemporânea”. A nível europeu e mundial, que cenários instáveis mais preocupam, ou devem preocupar, os seguradores?

A atual instabilidade geopolítica deve preocupar não só o setor segurador mas todos os quadrantes da sociedade. Eventos como o referendo no Reino Unido ou as eleições nos EUA terão repercussões no médio e longo prazo, e que se sentem também já no curto prazo com o crescimento de movimentos populistas e anti-establishment.

Focando em concreto na atividade seguradora, não posso deixar de destacar o abrandamento da atividade económica e o já mencionado ambiente de baixas taxas de juro, a que se juntam riscos emergentes como o cyber crime e as inovações tecnológicas que vão obrigar todos os agentes de mercado a repensar o seu posicionamento.

Sendo o setor dos seguros mais resiliente do que a banca, não deveria ser a primeira prioridade para Bruxelas quando aborda a área financeira?

Não deve ser a primeira nem a última prioridade. O nível de interligações existente no setor financeiro exige que as reflexões neste domínio sejam transversais, sem dar primazia ao setor A em detrimento do B. Essa visão justifica também a paridade que defendemos entre a supervisão dos diversos subsectores do sistema financeiro.

O regime Solvência II traduz uma alteração estrutural do regime prudencial aplicável ao setor. Qual é o maior desafio que este regime encerra?

Atualmente, podemos considerar que o maior desafio do novo regime prende-se com a sua implementação num contexto económico e financeiro particularmente difícil. Em especial, o já referido ambiente de baixas taxas de juro, que coloca pressões sobre a oferta de produtos tradicionais de poupança, tem um impacto direto na atividade seguradora que se materializou, nomeadamente, na redução da produção de seguro direto do ramo Vida em 2015 e 2016. A transição para um regime baseado na avaliação económica dos ativos e passivos e em requisitos de capital, sensíveis aos riscos, vem acompanhada de um acréscimo da volatilidade dos indicadores de solvência, particularmente sentido na atual





conjuntura, e exige naturalmente uma adaptação das políticas de investimento e de subscrição e desenho de produtos.

Concretamente, que adaptações vieram com o Solvência II?

De uma forma geral, o regime introduziu uma mudança estrutural no setor, abrangendo a forma de cálculo dos requisitos de capital, o sistema de governação, as práticas de supervisão e a divulgação de informação (refletindo os três pilares em que assenta o regime), pelo que as mudanças, quer na perspetiva das empresas, quer da ASF, são muitas e de relevo.

Em matéria de adaptação ao Solvência II, há que referir a necessidade de modernização dos sistemas de reporte, no sentido da melhoria da qualidade da informação e de aumento da capacidade de sofisticação analítica.

O facto de o regime ser baseado em princípios gera desafios tanto para as empresas de seguros como para a própria ASF no sentido de garantir que os mesmos são corretamente aplicados na prática e de forma convergente a nível nacional e europeu.

Em termos financeiros, o que significou para o setor ter cumprir os novos rácios de capital?

No final de 2016, a generalidade das empresas dá cumprimento aos novos rácios de capital, embora seja de registar a utilização ainda significativa das medidas transitórias previstas no regime. Tais medidas permitem acautelar o run-off progressivo das responsabilidades subscritas no contexto em que as exigências eram diferentes, mitigando assim as pressões sobre os acionistas para reforçarem os seus fundos próprios.

De uma forma geral, as empresas tem vindo a implementar processos de adaptação, incluindo, em alguns casos, de de-risking das carteiras de investimentos, no sentido de adequar os requisitos de capital aos fundos próprios disponíveis.

Que passos podem levar uma companhia de seguros à implementação harmonizada deste regime?

A implementação harmonizada do regime passa pela adaptação das empresas

aos vários requisitos inerentes aos seus três pilares. No que respeita ao primeiro pilar, merece destaque a avaliação das provisões técnicas segundo princípios económicos e o cálculo do requisito de capital de solvência, nesta fase com recurso a formula-padrão definida a nível europeu.

Relativamente ao segundo pilar, destacaria o exercício de autoavaliação do risco e da solvência, uma peça chave do regime que se traduz num exercício executado pela empresa no sentido de determinar as suas próprias necessidades de capital económico e de analisar criticamente a adequação do capital regulatório ao seu perfil de risco efetivo. Este exercício concretiza a integração da cultura de gestão dos riscos nas atividades e nos processos de tomada de decisão da empresa. Em matéria de terceiro pilar, é de referir a necessidade de dispor de sistemas de informação robustos que garantam o tratamento célere e rigoroso da informação e de processos de validação da qualidade dessa mesma informação.

Por último, é fundamental a manutenção de linhas de comunicação abertas e transparentes entre a ASF e cada uma das empresas de seguros.

Num futuro próximo, conseguirá o setor reforçar a atratividade e acompanhar as exigências dos consumidores?

No futuro próximo, é exetável que fatores externos, como as fracas perspetivas de crescimento económico, a persistência do ambiente de baixas taxas de juro e a elevada incerteza nos mercados financeiros, entre outros, continuem a colocar importantes desafios à atividade. Para gerir e ultrapassar esses desafios com sucesso, as empresas terão de conseguir identificar os problemas de forma antecipada e atuar na sua resolução a curto e médio prazo. Em particular, é crucial que continuem a apostar no reforço das estratégias de atração e retenção dos clientes, que terá de passar pela oferta de produtos mais adequados às suas expetativas e necessidades e pela melhoria dos serviços prestados com vista ao incremento da confiança dos consumidores no setor. Para tal, é essen-

cial que as empresas de seguros dispõem de recursos tecnológicos e humanos necessários para o efeito, podendo também beneficiar das vantagens associadas à era digital. O setor, neste momento, está já a trabalhar neste sentido inovando e adaptando os seus produtos a estes novos desafios.

Poderá a revolução digital, em curso, e os riscos cibernéticos inerentes, serem o maior desafio do setor?

É um facto que a era digital acarreta importantes desafios para o setor financeiro global e para o setor segurador em particular. Por um lado, os operadores têm de se aproximar dos seus clientes através dos meios que estes utilizam. É neste sentido que o tema da InsurTech está presente na agenda do setor, com discussões em torno de temas como, por exemplo, a Usage Based Insurance. Por outro lado, esta abordagem acarreta um novo conjunto de riscos, entre os quais se incluem os riscos cibernéticos que referiu. Associado a este contexto, não posso deixar de sublinhar um outro desafio que, não sendo exclusivo do setor, terá necessariamente impacto neste: a aplicação do Regulamento Geral sobre a Proteção de Dados, normalmente designado GDPR.

No entanto, e como já referi, a ASF continua a enfrentar outros riscos e desafios igualmente importantes, que não podem ser descurados. No caso das empresas de seguros, a aplicação do regime Solvência II ditou a necessidade de adaptar algumas das práticas existentes, com o subsequente impacto em termos de investimento financeiro e humano.

Também o ambiente prolongado de baixas taxas de juro tem vindo a acarretar constrangimentos diversos, com impacto em termos da sustentabilidade dos modelos de negócio.

Quero ainda destacar a nova Diretiva da Distribuição, atualmente em processo de transposição, que se aplica a todas as formas e canais de distribuição, e que irá igualmente requerer a canalização de recursos por parte dos operadores.

Em que áreas deverão as seguradoras focar as suas estratégias? Por onde têm de passar as respostas especí-

ficas de cada um dos ramos (Vida e Não Vida)?

O setor segurador desempenha uma importante função económico-social através da cobertura de riscos e da mutualização de perdas, servindo ainda de veículo de formação e canalização da poupança para o investimento numa ótica de médio e longo prazo. Enquanto as coberturas oferecidas pelos vários ramos Não Vida garantem a proteção para uma multiplicidade de riscos, no âmbito do ramo Vida é possível efetuar a distinção entre os seguros maioritariamente vocacionados para a proteção de riscos biométricos e os orientados para a poupança de médio e longo prazo dos particulares. Tendo em consideração essa função económico-social do setor, seria relevante que as empresas de seguros continuassem a apostar em áreas onde os seguros complementam o Estado, designadamente, na área da saúde, enquadrada no âmbito dos ramos Não Vida, e de formação de poupança, em particular de poupança complementar para a reforma, através da oferta de produtos de aforro no contexto do ramo Vida.

Quais as expetativas relativas à evolução dos seguros de saúde, atendendo a que este segmento é apontado como um dos mais promissores?

A evolução passada e as expetativas de expansão do segmento dos seguros de saúde, com um número cada vez maior de cidadãos a confiarem no setor para a sua proteção e para o acesso a cuidados de saúde, em complemento à capacidade de resposta do Sistema Nacional de Saúde, surge também como resposta ao envelhecimento da população, que leva ao recurso com maior frequência a este tipo de serviços.

Como se posicionará o setor num mercado futuro que se divida entre uma crescente população envelhecida ativa e as novas geração altamente tecnológicas?

O setor terá, naturalmente, de responder a ambos desafios. Por um lado, é expetável que o envelhecimento da população venha a influenciar a procura de produtos de seguros, em especial nas áreas da saúde e da poupança para a reforma. Importa



Tem-se assistido a alguns processos de concentração das empresas de seguros, com consequências como a implementação de novas estratégias e de políticas de racionalização de custos e de aumento da eficiência



assim que as empresas de seguros continuam a investir nesses segmentos, onde os seguros podem contribuir para aliviar a pressão crescente sobre as finanças públicas resultante do envelhecimento da população, mediante a oferta de produtos que garantam uma cobertura mais alargada, incluindo mesmo a prestação de serviços complementares adaptados às necessidades dos consumidores.

Por outro lado, é fundamental o setor adaptar-se à forma como os chamados Millennials participam no mercado. Para as novas gerações, o acesso aos serviços é, em grande medida, feito numa lógica de imediatismo, sendo apenas possível dar resposta a estas necessidades respondendo aos desafios da era digital.

Os seguradores portugueses estarão conscientes do caminho da concentração do setor? E estão conscientes

das novas exigências dos clientes pelas alterações comportamentais destes?

Nos últimos tempos tem-se assistido a alguns processos de concentração das empresas de seguros, com consequências como a implementação de novas estratégias e de políticas de racionalização de custos e de aumento da eficiência. Por outro lado, face aos desafios que o setor tem pela frente, incluindo clientes cada vez mais bem informados e exigentes, haverá certamente uma tendência para as empresas de seguros continuarem a adaptar os seus modelos de negócio, reforçando as suas estratégias de atração e retenção dos clientes, o que implicará necessariamente uma maior compreensão das expectativas e necessidades dos mesmos. Os ganhos de eficiência daí decorrentes devem permitir uma melhor capacidade de resposta do setor face

às exigências dos consumidores.

Existe suficiente literacia financeira no universo dos seguros?

A literacia financeira é uma questão que tem vindo a merecer uma elevada atenção por parte dos três supervisores do setor financeiro nacional. Através do Plano Nacional de Formação Financeira (PNFF), têm sido realizadas várias iniciativas com vista a chegar a camadas da população menos informadas. Neste momento, não posso considerar que a literacia financeira seja suficiente, nem no universo dos seguros, nem fora deste. No entanto, estamos empenhados em fazer com que essa realidade se altere, com iniciativas que passam, por exemplo, pela formação de professores e pela sensibilização direta dos jovens em idade escolar. A divulgação do conhecimento do setor segurador é fundamental para a estabilidade do sistema financeiro nacional. ■

Setor fecha 2016 com produção a diminuir

por Sónia Bexiga

Queda acentuada no ramo Vida faz a diferença

O lado positivo dos mais recentes dados do setor segurador tem como protagonista o ramo Não Vida, evidenciando-se a modalidade de Acidentes de Trabalho.

O ano passado, a produção de seguro direto em Portugal, em termos globais, diminuiu 14,6% face a 2015. Para este recuo foi determinante o significativo decréscimo de 23,7% verificado no ramo Vida. No sentido oposto, evidencia-se o crescimento de 7,2% verificado nos ramos Não Vida, para o qual contribuiu de forma significativa o acréscimo de 13,2% na modalidade de Acidentes de Trabalho.

Estes números foram recentemente avançados pela entidade supervisora do setor, a ASF – Autoridade de Supervisão de Seguros e Fundos de Pensão, e naturalmente espelham a atividade das empresas de seguros sob a sua supervisão.

Sobre este mesmo período, a entidade também deu nota de que os custos com sinistros verificaram um decréscimo de 2,8%, em resultado do decréscimo de 6% no ramo Vida e do acréscimo de 10,8% nos ramos Não Vida, enquanto o valor das carteiras de investimento das seguradoras totalizou 48,6 mil milhões de euros, tendo decrescido 5,9% face ao início do ano. Na mesma data o volume de provisões técnicas ascendeu a 43 mil milhões de euros, correspondendo a uma redução de 5,9%.

Ainda sobre os rácios de cobertura do Requisito de Capital de Solvência (SCR)

e do Requisito de Capital Mínimo (MCR) importa reter que, no final do ano, se situaram em 147% e 417%, respetivamente, traduzindo aumentos de 19 e 31 pontos percentuais, face à posição do início de 2016 (data de início do Solvência II).

Produção e custos com sinistros

A produção de seguro direto, em termos globais, com a já referida diminuição de 14,6%, traduz-se em cerca de 10,2 mil milhões de euros. Segundo ASF, o desenvolvimento global da produção, tomando como base os valores trimestrais, é modelado pelo ramo Vida, dada a sua dimensão e dado que o comportamento da produção dos ramos Não Vida tem revelado alguma constância – em média, ao longo dos trimestres, em torno dos 900 milhões de euros, embora com uma tendência crescente.

Neste contexto, a estrutura da carteira apresentou uma composição diferente da observada em dezembro de 2015, com os ramos Não Vida a aumentarem o seu peso na carteira de 29,6% para 37,1%. Por outro lado, importa detalhar, a propósito do valor global dos custos com sinistros de seguro direto, que decresceu face ao período homólogo (-2,8%), contrariando o crescimento verificado no ano anterior (8,7%), que o ramo Vida viu os seus custos com sinistros diminuírem 6%, en-

quanto os ramos Não Vida apresentaram um acréscimo de 10,8%. O valor trimestral dos custos com sinistros do conjunto dos ramos Não Vida tem-se mantido relativamente estável, em torno dos 620 milhões de euros, sendo a evolução global muito influenciada pelo ramo Vida.

Vida: PPR caem 9%

A produção de seguro direto do ramo Vida diminuiu, como se referiu, 23,7% o que representou um decréscimo superior a 1,9 mil milhões de euros. Para esta diminuição contribuíram as variações negativas verificadas em todas as modalidades com expressão material nas carteiras do ramo Vida. Os Planos Poupança Reforma (PPR) registaram um decréscimo de 9% face a 2015 e mantiveram o seu peso na estrutura do ramo Vida, representando 26,5% da produção total. A ASF ressalva ainda que as alterações verificadas na produção do ramo Vida implicaram um ligeiro decréscimo de um ponto percentual no peso relativo a Vida não ligados





Simon Dawson/Bloomberg

O rácio de cobertura do Requisito de Capital de Solvência (SCR), no final de 2016, foi de 147%, mais 19 p.p. face à posição de abertura (janeiro de 2016). A cobertura do Requisito de Capital Mínimo (MCR), aumentou 31 p.p., atingindo 417%.

(75% em dezembro de 2015).

Já sobre os custos com sinistros de seguro direto do ramo Vida, evidencia-se uma diminuição de 6% face a 2015, contrariando a tendência do período homólogo anterior. Esta evolução, aponta a ASF, explica-se com o comportamento dos resgates que apresentaram uma diminuição de 4,5%, tendo representado cerca de 54% dos custos com sinistros do período em análise. A taxa de resgate, medida em função do valor das provisões e passivos financeiros dos produtos resgatáveis, foi de 12,9%, valor semelhante ao verificado em dezembro de 2015 (13%).

Não Vida: Acidentes de Trabalho impulsionam resultados

A produção dos ramos Não Vida ultrapassou 3,7 mil milhões de euros, mais cerca de 255 milhões que em igual período do ano anterior. Nesta análise, destaca-se claramente o crescimento de 13,2% da modalidade Acidentes de Trabalho, cujo peso relativo na produção passou

a ser de 15,4% no final de dezembro de 2016. Com a estrutura da carteira dos seguros dos ramos Não Vida a não sofrer alterações significativas, face a 2015, foram os custos com sinistros de seguro direto que apresentaram um acréscimo de 10,8%, tendo a generalidade dos ramos/modalidades seguido a mesma tendência (exceção para Acidentes Pessoais e Pessoas Transportadas e Responsabilidade Civil Geral). De salientar o acréscimo nos custos com sinistros do ramo Incêndio e Outros Danos (25,9%). A estrutura dos custos com sinistros de seguro direto dos ramos Não Vida tem sido idêntica ao longo dos trimestres homólogos. Saliente-se, contudo, que no período em análise, o ramo Incêndio e Outros Danos registou um aumento de 1,7 pontos percentuais. Por seu lado, tanto o ramo Doença como o Automóvel viram o seu peso diminuir ligeiramente no conjunto dos custos com sinistros dos ramos Não Vida (-1,0 e -0,6 pontos percentuais, respetivamente).

Provisões técnicas e carteiras de investimento

Quanto à evolução das provisões técnicas por ramos, durante o ano de 2016, destaque para um decréscimo do valor total de 5,9% face ao início do ano. Esta redução foi determinada pelo ramo Vida, com evidência para os seguros vida ligados (diminuição de 8,4%). Nos ramos Não vida verificou-se um aumento de 2,2%. As provisões técnicas afetas a seguros PPR registaram um acréscimo de 0,3% em relação ao final do ano anterior.

Sobre a evolução da composição das carteiras de investimento em 2016, o valor total dos ativos decresceu 5,9%. No final do ano os valores de mercado dos instrumentos de dívida representavam 77% das carteiras de investimento dos ramos Vida Não Ligados e Não Vida e 59% das carteiras de investimento do ramo Vida. Verificou-se também um acréscimo do peso relativo das Obrigações de dívida pública e dos Fundos de investimento, por contrapartida das aplicações em Obrigações de entidades privadas e Numerário e depósitos. Os instrumentos de dívida continuam a ser os instrumentos financeiros predominantes, representando 82% do total dos ativos. ■

| Análise

Ciber Risco: Quando ninguém quer reconhecer que foi atacado

Cerca de 25% do tecido empresarial nacional já foi atacado e apenas 8% dos empresários admitiu ter subscrito um seguro.

Há uma ameaça real e não acontece apenas a empresas grandes. Mas ninguém quer reconhecer que foi atacado. Um terço das organizações teve ataques com perdas equivalentes a 20% das receitas; as PME geram um risco acrescido pelo facto de serem a porta de entrada para as grandes empresas e cerca de 35% das empresas em Portugal admitem ter sido alvo de um ataque cibernético nos últimos 12 meses (38% dos gestores identifica o risco cibernético como o principal dos seus riscos corporativos). Estes são dados divulgados por Pedro Moura Ferreira, diretor na MDS Technical & Placement, que cita um trabalho da Cisco sobre ciber segurança (Estudo Anual de Segurança 2017).

Como podemos hoje qualificar o ciber seguro? Diz Pedro Moura Ferreira que é um seguro “fora da caixa”. Perante um ataque há um risco de IT, mas há sobretudo um risco para o negócio. Diz o mesmo gestor que falar com o responsável de IT “é uma conversa de surdos”. As novas regras indicam que havendo um ataque a uma empresa, esta terá 72 horas para o comunicar à administração e aos clientes, e perante este cenário há uma perda reputacional nada desprezível. Com o novo regulamento

geral de proteção de dados, aprovado em maio do ano passado e que entra em vigor em maio de 2018, através de uma transposição direta de uma diretiva europeia para o regime jurídico nacional, há coimas “pesadíssimas”. Independentemente dos atenuantes, as novas regras implicam um pagamento mínimo equivalente a 2% do volume de negócios global, ou 10 milhões de euros, aplicando-se das duas opções a que for mais elevada. Perante este novo cenário refere o técnico da MDS que a expectativa é que o tecido empresarial fique em piores condições do que aquelas geradas após as crises financeiras.

O futuro regulador será um organismo próprio criado a nível europeu. Em termos simplificados e após um ataque haverá que notificar as bases de dados, com o IT a enviar o anexo de conformidade. Qual a solução? A melhor opção, segundo a mesma fonte, deve passar pela contratação de consultores jurídicos para assessorar as empresas a responder atempadamente. E os custos não ficam pela monitorização do crédito, a par dos custos de contratação de um responsável externo, mas pode haver ainda custos de consultora de relações públicas para ajudar a inverter a tendência negativa ligada à questão reputacional. Uma das empresas de re-



AMEAÇAS DO CIBERCRIME

A S21sec enumera as principais ameaças de ciber crime. O malware – ransomware funciona com a receção de um e-mail ou a disponibilização de websites, que são aparentemente legítimos, mas que redirecionam o utilizador para um website que contém um software malicioso. Este software encripta todos os ficheiros, discos rígidos e outros PC na rede é-lhes solicitado um valor de resgate para recuperar a informação furtada. Temos ainda o malware – information stealers o qual, através de campanhas de spam



simulando faturas e encomendas, obtém informação do utilizador. Este sistema permite o furto direto de contas bancárias. Todos estes cenários obrigam a preparar 2017 com uma nova atitude. O estudo da S21sec diz que surgirão novas funções e responsabilidades nas organizações, caso do CCO, do CISO e do DPO, siglas que significam novas responsabilidades. Os ciber seguros serão uma necessidade depois do furto de dados se transformar numa manipulação de dados. Perspetiva-se ainda incluir a security by design na ciber segurança e na internet das coisas.

ferência é a S21sec, a qual detém a Sigma21, um centro de inteligência contra ciber ameaças.

Desafios do ciber seguro

O ciber seguro responde com um contrato com duas partes. Desde logo um seguro para responder perante o património e um seguro para todas as responsabilidades em que possa ser atacado com componente de responsabilidade civil. Um dos problemas do mercado atual ligado à ciber segurança, diz Pedro Moura Ferreira, é o facto de não se encontrar no mercado uma componente que abarque os danos próprios e os danos dos outros. Há dois anos havia cinco grandes players nesta indústria, com duas empresas que atuavam nos seguros diretos, duas nos resseguros e ainda com a Lloyds. Na altura o limite era o “ilimitado” e alguns deles acabaram por contratar, sem perceber, responsabilidades de mil ou de dois mil milhões de euros. Na MDS foi montada uma solução taylor made mas, o mercado assume hoje com dificuldade riscos acima dos 500 milhões de euros. O técnico recorda que na indústria algo tinha de “correr mal” quando havia seguradores a questionar multinacionais sobre firewalls e antivírus antes de assumirem determinado tarifário. Aquele tipo elementar de defesa era elegível para a contratação do seguro. “Tinha de correr mal”, sublinha.

Nos novos seguros de ciber risco é possível cobrir a sociedade, a administração, os diretores e o responsável de segurança e entre as coberturas está, por exemplo, o financiamento para dar resposta a um sinistro porque a empresa não tem músculo financeiro, e isto porque independentemente das defesas, não é possível ter 100% de segurança, refere o técnico da MDS. O seguro abrange a perda de lucros e a falha de segurança. Registe-se que no caso da extorsão cibernética foi aberta uma exceção para cobertura, já que tradicionalmente o rapto com o objetivo de pagamento de uma indemnização, sendo considerado crime, não permite que a responsabilidade seja transferida para a apólice de seguro em Portugal.

Em termos de soluções para uma

PME, há seguradores e brokers que apresentam um tarifário com base no volume de negócios e na base de dados. Há soluções standard com responsabilidade até cinco milhões de euros e um custo da ordem dos mil euros/ano. Esta é também uma solução para particulares, caso de desportistas e o exemplo recorrente é o Twitter de Cristiano Ronaldo que vale milhões de seguidores e que pode espalhar malware.

Uma nota final crucial no seguro ciber: não se fazem contratos sem avaliação do estado de risco. É sempre necessário uma avaliação da exposição ao risco da empresa, seguida de uma intervenção por responsável externo com o objetivo de minimizar eventuais danos e só depois será possível adequar o seguro e baixar o prémio. A formação sobre procedimentos de segurança a nível de IT é fundamental. ■

Nos novos seguros de ciber risco é possível cobrir a sociedade, a administração, diretores e o responsável de segurança, e entre as coberturas está, por exemplo, o financiamento para dar resposta a um sinistro porque a empresa não tem músculo financeiro.

| Entrevista

José Galamba de Oliveira

Presidente da APS – Associação Portuguesa de Seguradores

Inovação tecnológica é tema crítico para o setor

O setor segurador vai responder à mudança com novos produtos, mais ajustados às necessidades dos clientes, mas também a novas formas de comunicação.

Que desafios considera serem prioritários para o setor?

Um dos grandes desafios continua a ser recuperar rentabilidade, sobretudo em alguns ramos, como o seguro automóvel e os seguros de acidentes de trabalho. Há a expectativa de que o tempo que aí vem pode ser melhor, apesar da regulação e do ambiente de baixas taxas de juro se repercutir nos balanços das seguradoras, especialmente no ramo Vida. Depois, queremos aumentar a massa segurável, criar mais mercado; queremos ser um setor mais eficiente em termos de processos; queremos melhorar o perfil de risco das carteiras e queremos trabalhar para a credibilização do sector, identificando as más práticas, não apenas do setor, mas também más práticas dos segurados. Há, depois outros, desafios que temos de ter em conta e que se prendem com o evoluir das tecnologias, com os novos riscos e com os riscos que, embora conhecidos, têm grande impacto na sociedade: desde os drones aos carros sem condutor; passando pela robotiza-

ção da sociedade e por fenómenos como as catástrofes naturais e o terrorismo.

O ramo Vida vai manter o crescimento evidenciado nos últimos anos?

O crescimento do setor dependerá, por um lado, do crescimento da economia mas, também, por criar nas pessoas e nas empresas uma maior consciência do risco e da necessidade de poupança, e isso significa apostar na literacia financeira. Passa, ainda, pela capacidade dos seguradores irem ao encontro das reais necessidades dos seus clientes, individuais e empresas, em matéria de proteção. Com estas condições criadas, o ramo Vida terá, em Portugal, oportunidades de crescimento claras, desde logo decorrentes dos insuficientes níveis de poupança das famílias, em especial poupança para a reforma, mercado onde o setor tem uma presença preponderante. Registe-se, a propósito, que os primeiros meses de 2017 têm revelado um crescimento substancial, superior a 50%, das contribuições para os PPR das empresas de seguros.

Que tipo de exigências e desafios

trouxe ao setor as alterações regulatórias?

O novo regime de Solvência II implicou o reforço das garantias financeiras das empresas de seguros, não havendo notícia de situações de grave dificuldade. Agora, um ano depois, vemos que o setor estava bem preparado, antecipando os impactos organizacionais e nos modelos de negócio que a nova Diretiva impôs.

Quando, e em que condições, entrará em vigor a diretiva sobre a mediação?

A nova diretiva da distribuição de seguros, a qual deve ser transposta até 23 de fevereiro de 2018, insere-se num processo que já leva uns anos tendente a assegurar, por um lado, a profissionalização desta atividade e, por outro, condições de igualdade concorrencial de funcionamento do mercado. Nessa medida é bem-vinda e temos a expectativa que seja uma oportunidade para melhorar o enquadramento da atividade e aumentar a qualidade e a qualificação dos profissionais desta área. A APS aqui desempenha um importante papel porque tem disponível um conjunto de cursos certificados para a formação de mediadores.

Do outro lado da tecnologia estão as InsurTechs. São uma ameaça ao modelo tradicional de distribuição?

Este é um tema que as empresas de seguro, ditas tradicionais, estão a acompanhar com muito interesse e preocupação. Interesse porque é um desafio que obriga a uma mudança de mentalidade e obriga a formas de atuação e posicionamento no mercado diferentes. E quem não for capaz de fazer essa evolução corre o risco de ficar para trás. Preocupação porque é importante que estes novos players estejam sujeitos às mesmas regras de jogo e que os supervisores sejam capazes de eficazmente desempenhar a sua função de supervisão e controlo.

O modelo comportamental dos segurados é um desafio ou uma oportunidade para os seguradores criarem novos produtos?

Por natureza, a evolução da sociedade é sempre, em simultâneo, um desafio e uma oportunidade para a atividade seguradora. O importante é saber acom-



panhar o ritmo da mudança, que é cada vez mais acelerado e que altera, de forma mais substancial, o perfil das novas gerações de consumidores. Inevitavelmente, o setor segurador irá responder a esta mudança com novos produtos, mais ajustados às necessidades concretas dos clientes, mas também novos processos e novas formas de comunicação, tendencialmente mais ágeis. O aproveitamento da inovação tecnológica é, por isso, um tema crítico para o setor segurador, nos tempos que correm.

De que forma estão os seguradores preparados para responder às exigências da ciber segurança? E dos novos seguros Vida e Saúde, tendo em conta esperanças de vida bem superiores

às atuais e novas doenças civilizacionais?

Novos riscos significam quase sempre insegurança acrescida e insegurança, significa necessidade proteção. Ora a contratação de um seguro é um fator de redução da incerteza e, nessa medida, condição de progresso, inovação e desenvolvimento. O que é difícil na contratação de seguros dos novos riscos é identificar a real dimensão do risco e as consequências económicas da verificação do risco, de modo a poder definir condições de cobertura e o preço adequado dos seguros. E é aqui que se percebe a importância da atividade seguradora ser uma atividade globalizada. A iniciativa quanto à oferta de produtos de seguro para estes novos riscos depende sempre das condições definidas

pelos resseguradores internacionais com base na experiência que recolhem, não num nem em dois países, mas sim a nível mundial.

A credibilidade do setor está assegurada?

Sem dúvida. O setor mostrou ter a capacidade de honrar todos os seus compromissos nestes anos difíceis da economia portuguesa e este é um ativo - a reputação - que pretende preservar. O setor é, de facto, um estabilizador da atividade económica e do próprio setor financeiro, uma vez que mesmo nas situações de crise global, permite manter praticamente intacta uma relevante capacidade de investimento, típica do seu modelo de negócio, atenuando, por essa via, o impacto das crises e da especulação financeira.

Em que processos e a que nível de produção foi maior a disrupção em termos de inovação?

Sendo a experiência estatística a matéria-prima da atividade seguradora, facilmente se entende o impacto que tem a inovação tecnológica no domínio da gestão de informação, nomeadamente em ferramentas de Big Data. Embora haja ainda caminho a percorrer no seu aproveitamento, o tratamento da informação com soluções mais robustas ajudará a afinar as soluções seguradoras em função das necessidades e real perfil de risco dos segurados, assim como a prevenir comportamentos abusivos, que tendem a penalizar, indevidamente, o risco global da carteira.

Poderá no futuro continuar a existir empresas nacionais ou o mercado será absorvido pelas majors?

A entrada de acionistas estrangeiros até tem sido positiva porque tornou o setor mais independente e mais estável em termos acionistas e mais sólido. As mudanças acionistas que temos assistido têm a vantagem de trazer inovação, modernidade, ideias novas, estabilidade acionista e reforço de capital conferindo mais solidez ao setor segurador. E a gestão destas seguradoras continua a ser portuguesa, ou seja, uma prova de que os acionistas estrangeiros acreditam nas competências e no conhecimento do mercado por parte dos gestores portugueses. ■

| Consultoria

Nuno Esteves

Associate Partner da KPMG

IA está presente nos sinistros e na prevenção à fraude

A avaliação da aplicação do trabalho digital, a robótica e a inteligência artificial são ferramentas recorrentes na agenda digital do setor segurador.

Na agenda digital surge de forma cada vez mais recorrente, a avaliação da aplicação do trabalho digital (Digital Labor) e robótica (Robotic Process Automation), bem como a utilização de inteligência artificial (Machine Learning), principalmente na avaliação de sinistros e na prevenção da fraude. Adicionalmente, alguns clientes começam a avaliar a utilização de blockchain como plataforma de troca de informação entre um conjunto fechado de parceiros, permitindo a melhoria de eficiência e da segurança das transações.

Quais as áreas a nível dos seguros onde a KPMG está mais atuante?

O setor segurador depara-se com inúmeras tendências e desafios, com importantes impactos sobre os modelos de negócio e operativos. Para responder a estas necessidades, a KPMG tem vindo a reforçar a sua presença no sector através de uma estratégia que combina a vertente de auditoria e assurance

(traduzida na atual carteira de clientes que nos dá uma forte posição neste sector), regulamentar, de risco e atuariado, com o desenvolvimento de novas ofertas, do qual o reforço da componente de Data & Analytics, a oferta de sistemas que procuram melhorar a eficácia e eficiência dos processos (BPM) e o recente desenvolvimento de iniciativas relacionadas com a transformação digital são bons exemplos.

Que papel tem desempenhado a KPMG a nível da introdução de novas tecnologias no setor?

Existe a ideia de que o sector segurador tem sido algo conservador na introdução de novas tecnologias. Não obstante, a KPMG tem apoiado diversas companhias na avaliação e adoção de novas tecnologias, tanto a nível interno, na melhoria das suas operações, como na interação com o cliente. Na agenda digital surge de forma cada vez mais recorrente, a avaliação da aplicação do trabalho digital (Digital Labor) e robótica (Robotic Process Automation),

bem como da utilização de inteligência artificial (Machine Learning), principalmente na avaliação de sinistros e na prevenção da fraude. Adicionalmente, alguns clientes começam a avaliar a utilização de blockchain como plataforma de troca de informação entre um conjunto fechado de parceiros, permitindo a melhoria de eficiência e da segurança das transações. Esperamos que estas tecnologias impactem significativamente o setor e acompanhamos, desde o primeiro momento, a sua avaliação e implementação, procurando maximizar os benefícios para o negócio, tanto a nível do aumento da receita, como da melhoria dos níveis de eficiência e consequente redução de custos.

Em que medidas as alterações regulatórias estão a influenciar as alterações tecnológicas?

O setor segurador é altamente regulado, com requisitos crescentes a nível de regulação prudencial e comportamental. Este conjunto de regulação coloca desafios adicionais a nível da adoção de





novas tecnologias, podendo limitar a rapidez com que estas novas tecnologias são adotadas.

A nível de Advisory e Assurance quais as grandes transformações que o setor está a sofrer?

O aumento da informação disponível, o desenvolvimento tecnológico, os crescentes requisitos regulamentares, a alteração do contexto económico e financeiro, associados à importância crescente das novas gerações, estão a levar a alterações na forma como as seguradoras conhecem e comunicam com os seus clientes, desenvolvem e comercializam os seus produtos e desenvolvem os seus processos. O reforço do quadro regulamentar tem levado à evolução dos sistemas de gestão de risco e de gestão de capital, ao desenvolvimento de sistemas de tratamento e reporte de informação e ao reforço de mecanismos de garantia da qualidade da informação.

A nível económico, o cenário prolongado de baixas taxas de juro, associado

à instabilidade dos mercados, tem colocado desafios a nível da rentabilidade do setor, conduzindo à alteração da tipologia de produtos comercializada.

A nível social, o crescimento da importância das novas gerações tem conduzido a uma transformação na forma de conhecer e comunicar com o cliente, assistindo-se a uma maior adaptação do modelo de negócio às suas características e necessidades.

A nível tecnológico e de gestão da informação, algumas das principais transformações no setor segurador têm incidido no desenvolvimento de novos modelos de negócio e de interação com clientes e parceiros, no reforço dos níveis de automatização e de controlo das operações, no aumento da capacidade para tratamento de grandes volumes de informação, incluindo informação não estruturada, bem como no reforço dos requisitos de segurança e qualidade da informação.

No futuro irá falar-se de maior concentração no setor?

Uma das tendências centrais que a estra-

tégia das companhias de seguros reflete atualmente é a “grow or go decision”. Os requisitos de Solvência II e a dificuldade em atrair capital continuarão a motivar desinvestimentos no setor, mais evidentes em relação a operações de grupos internacionais que considerem o mercado português como não estratégico, mas também em relação a companhias de menor dimensão ou cujos acionistas não tenham capacidade para aportar o capital necessário. Esta tendência será potenciada pela situação que alguns conglomerados financeiros portugueses atravessam.

Paralelamente, a necessidade de reinventar o negócio segurador, nomeadamente dando resposta à disrupção que as tecnológicas e insurerTech introduzem, promoverá aquisições motivadas por razões estratégicas que acelerem a alteração dos atuais modelos de negócio e modelos operativos. Esperamos por isso que destas tendências resulte um acréscimo do nível de consolidação no setor.

Que impacto terão as insurerTechs no setor?

InsurerTechs é um termo que se refere às fintechs que atuam no mercado segurador. Numa fase inicial do surgimento destas empresas, os seguros tinham ainda um peso reduzido. No entanto, e de acordo com um estudo realizado pela KPMG, a partir de 2016, o número de insurerTech no índice Top 100 Fintech quase duplicou, mostrando a crescente importância deste tipo de empresas. É expectável que esta tendência se mantenha em 2017. Estas startups, tendencialmente mais eficientes e com modelos de negócio mais inovadores e dinâmicos, apesar de terem ainda um peso residual no volume total de negócios do setor, têm uma importância crescente. Neste contexto, é expectável que constituam um fator de aceleração na adoção de novas tecnologias pelo sector segurador, quer através de um expectável crescimento de aquisições de insurerTechs por parte de companhias tradicionais de maior dimensão, quer através da adoção de novas tecnologias e modelos de negócio que obtenham sucesso no mercado e atinjam maiores níveis de maturidade. ■

| A evolução digital no setor segurador

Muito foi feito nos últimos anos em matéria de digitalização do setor, mas a realidade é que ainda há muito mais para fazer.

Existem 3 vetores de digitalização do mercado segurador em Portugal: **Seguradoras, Mediadores e Clientes.**

As Seguradoras apresentam um estado avançado de digitalização, principalmente na gestão de processos internos e de integração individual com a sua rede de mediação, conferindo autonomia em processos de consulta e proposta através de portais web próprios.

Existe, no entanto, uma lacuna nesse domínio quando a realidade do canal de distribuição em Portugal, é de forma geral, constituída por mediação **Multiseguradora**, que enfrenta a dificuldade de utilizar múltiplos acessos que não representam uma solução digital integrada eficaz.

Em alternativa aos típicos ficheiros, algumas Seguradoras já disponibilizam tecnologia “webservice” que **oferecem soluções automáticas de integração bidirecional de dados online**, que potenciam de sobremaneira a evolução da digitalização do Mediador. É ainda um número reduzido de seguradoras neste nível de integração, mas foi um “passo de gigante” permitindo pela primeira vez em Portugal a integração online de dados de tomadores, apólices, recibos e cobranças/anulações.

Sem desvalorizar o momento, é preciso continuar o caminho e a questão pragmática que ainda subsiste é: **Porque deverá um Mediador que pretende obter simulação para determinado produto em 3 seguradoras distintas, ter de emitir 3 simulações, em 3 portais diferentes, produzir uma simulação conjunta e só depois apresentar a solução ao seu cliente com o devido aconselhamento?**

A rede de mediação, e em parti-

cular os nossos clientes, evidenciam claramente a necessidade de potenciar a tecnologia webservice com mais conteúdos, reduzindo drasticamente a carga administrativa e redirecionando os colaboradores para a área comercial, objetivo esse naturalmente partilhado pelas seguradoras. Procedimentos como simulações, emissões, alterações, cobranças e gestão de sinistros são suscetíveis de integração online bidirecional e levariam o Mediador à utilização de uma única plataforma de gestão, comunicando de forma transversal com todas as suas seguradoras. Seria um ganho de produtividade extraordinário e um total nível de digitalização do Mediador. É necessário continuar a percorrer o caminho.

Verifica-se, por outro lado, uma evolução na digitalização do Clien-

te promovido pelas Seguradoras através de soluções de interação como portais web ou aplicações mobile. Esta abordagem deve igualmente ser seguida pelo Mediador, complementando a informação de carácter multisegurador através de serviços adicionais que promovam a interação e agilizem o relacionamento. Histórico de compras, produtos de interesse, adesão, comunicação de sinistros, esclarecimentos, entre outros, são funcionalidades apetecíveis pelo Cliente atual e é necessário que o Mediador consiga dar resposta numa perspetiva multiseguradora. Obviamente, tudo isto só é possível com plataformas de integração online altamente desenvolvidas e com o investimento tecnológico do Mediador.

É expectável que a maioria das Seguradoras se posicione a médio prazo para o desenvolvimento dessas plataformas de integração de forma concertada (tal como o EIAC em Espanha). Esse passo irá refletir um verdadeiro ganho de produtividade para os Mediadores com o direcionamento dos colaboradores mais para o cliente e sua fidelização através do relacionamento interativo sem detrimimento do atendimento presencial.

O que valoriza o consumidor de seguros de hoje?

O consumidor atual é cada vez mais formado, informado e exigente. Aumentar índices de satisfação passa por complementar a relação pessoal existente com processos que incluam **estratégia digital na interação, tornando-a mais ampla, ágil, proativa e personalizada.**

Em Portugal, 70% da população ativa acede à internet e desses, aproximadamente 40% já fez compras online. É um número considerável de clientes atentos aos serviços digitais.

Prestar um serviço de qualidade ao consumidor atual passa pela suges-



Leandro Fernandes
CEO Iluni software

“O mediador do futuro respirará tecnologia e assumirá um papel importantíssimo na cadeia de valor através de equipas qualificadas, processos orientados para o cliente, serviços online e proatividade comercial.”

SOFTWARE DE GESTÃO INTEGRADA DE SEGUROS

tão proativa de produtos adequados ao seu perfil de consumo, simulação e adesão online, comunicação ágil e imediata através de meios digitais e consulta e interação online com os seus produtos.

Numa realidade crescente de interação digital com o consumidor, o Mediador é desvalorizado na cadeia de valor?

Não necessariamente. A tecnologia não reduz a intervenção humana, requalifica-a.

O Mediador do futuro respirará tecnologia e assumirá um papel importantíssimo em toda a cadeia de valor, muito para além do aconselhamento e venda. O Mediador é o elemento fidelizador pela proximidade e isso exige dele uma atualização permanente de qualificações e processos de negócio, que não deve descurar.

Contributo da lluni para a digitalização do setor segurador

A lluni fornece software para Mediadores de Seguro (Agentes e Corretores) focando-se na integração de dados entre Seguradoras, Mediadores e Clientes bem como na gestão de todas as aéreas de negócio do Mediador, realçando como exemplos de funcionalidades recentemente publicadas as Cotações e Propostas e Marketing digital direcionado.

Em 2014 lançamos a primeira solução online de integração bidirecional com uma companhia de seguros. Foi um pequeno passo tecnológico, mas de abertura ao universo da comunicação online entre Mediadores e Seguradoras.

Aguardam-nos tempos de grandes novidades em matéria de integração digital orientada para o cliente. Continuamos focados e entusiasmados na construção de uma verdadeira plataforma de proximidade entre todos os players do mercado segurador. ■



Otimize
resultados com
uma gestão
integrada
de seguros!



| Seguros: do Multicanal ao Omnicanal

A distribuição de seguros tem vindo a incorporar na sua estratégia de comercialização um modelo de relacionamento multi-canal com os seus clientes, oferecendo-lhes a opção de decidir como contactar com o seu mediador de seguros: pessoalmente, por telefone, via web, etc... O “boom” das novas tecnologias e a utilização massiva de smartphones e tablets por todos os segmentos da população, facilitaram o acesso à informação a qualquer hora e em qualquer lugar, agilizando a tomada de decisões e modificando a forma como cada um se relaciona com as empresas e com outras pessoas. Hoje o cliente quer utilizar um caminho multidispositivo/multicanal para interagir com o seu mediador de seguros, caminho esse dependente de determinados contextos: numa situação de mobilidade é mais fácil utilizar um smartphone, enquanto no escritório ou em casa será mais confortável utilizar um computador ou um tablet. Embora com a maioria das empresas

já seja possível interagir através de múltiplos canais (Multicanalidade), falta atingir um objectivo maior que é o de facilitar a interação do cliente com a maior parte dos processos, em todos os canais disponíveis e de forma indistinta (Omnicanalidade).

Enquanto no modelo Multicanal, o foco se centra no canal como um comunicador entre o cliente e o seu mediador para determinadas transações, numa estratégia Omnicanal, o foco centra-se no cliente. Como o processo de decisão mudou significativamente com a evolução tecnológica, logo a experiência do cliente com o seu mediador influencia directamente a sua

fidelização como consumidor.

Para estabelecer uma estratégia OMNICAL bem sucedida, os diferentes canais devem partilhar dados e processos. O cliente deve experimentar um percurso consistente e sem atritos seja qual for o caminho que adopte para se relacionar com o seu mediador de Seguros. Em qualquer momento da interacção, tem de se manter a coerência do processo. Para que isto seja possível, os diversos canais devem ser alimentados a partir da mesma fonte de dados e todas as interações com qualquer canal devem ficar registadas para que possa continuar o processo noutro canal. O cliente actual está mais bem informado e procura relações mais transparentes, eficientes e mais fortes, pelo que as empresas têm de se focar na qualidade da experiência do utilizador dos seus serviços. Não é só a tecnologia o factor fundamental para a implementação duma estratégia OMNICAL: são necessários modelos organizacionais que permitam uma visão abrangente da relação com o cliente. ■



João M. Veiga
Country Manager
MPM Software Portugal

SEGapp

Em contacto com o meu
mediador de seguros, a qualquer
momento e em qualquer lugar.
Fantástico!



SEGdelegações

O motor para que as suas delegações trabalhem na "nuvem", melhorando a qualidade de atendimento aos seus clientes.



e-**SEG**cli

Os meus clientes consultam a suas apólices, pedem alterações e cotações... tudo isto a partir da comodidade da sua casa.



e-**SEG**col

Gestione os seus contactos comerciais com clientes a partir do seu tablet.

Revulone a sua empresa com **MPM Cloud Solutions**

Elimine as barreiras físicas e as limitações de acesso aos seus dados. A nossa gama de soluções Cloud aproveita toda a potência e flexibilidade da internet para potenciar os seus serviços de mediação electrónica e de atenção personalizada aos seus clientes, aos seus colaboradores e à sua rede de delegações comerciais, com soluções ad-hoc para cada perfil de utilizador.

Prepare o seu negócio para o futuro, implementando estratégias multicanal, satisfazendo as necessidades de todas as pessoas vinculadas à sua organização. Faça-o com MPM Cloud Solutions: plataformas web e app's móveis avançadas que otimizarão a gestão da sua empresa de mediação de seguros. Inicie o seu caminho na direção da "nuvem" pela mão da MPM, com as soluções SEGapp, SEGdelegações, eSEGcli e eSEGcol.



Inovação tecnológica para o mercado Segurador

GESTÃO/DG

- » Jorge Miranda
jorge.miranda@msg-life.com

DESENVOLVIMENTO DE NEGÓCIO

- » José Burgos
jose.burgos@msg-life.com

ÁREA DE ATIVIDADE

- » Software para Seguradoras

ABRANGÊNCIA DO SOFTWARE

- » Vida
- » Não-vida
- » Saúde

Uma referência na conceção, desenvolvimento e implementação de soluções tecnológicas inovadoras para o mercado segurador, a msg life Iberia assenta a sua proposta de valor na melhoria da eficiência e no alcance dos objetivos operacionais e de distribuição das seguradoras. Integrada no Grupo msg, líder tecnológico Europeu especializado no setor segurador, a msg life representa um capital de experiência de mais de 35 anos, um know-how que tem sido decisivo para a sua afirmação no mercado Ibérico.

Principais desafios do mercado

Com um consumidor cada vez mais exigente, e num mundo onde a democratização da tecnologia é uma realidade quase absoluta, o processo de transformação digital é essencial para que as empresas se posicionem adequadamente e para que tenham a agilidade e capacidade de adaptação necessárias para conseguir antecipar e responder às necessidades dos clientes. A tecnologia veio alterar a relação de forças entre consumidor e mercado, colocando as empresas perante um novo paradigma - o consumidor passou a ser o protagonista do negócio.

Esta necessidade de contínua adaptação é transversal a todos os setores. O mercado segurador não é exceção, e num contexto cada vez mais volátil e dinâmico, o impacto da digitalização exige que as seguradoras tenham estruturas ágeis e flexíveis, capazes de responder aos diferentes desafios do setor. O momento exige capacidade de adaptação e uma gestão centrada na experiência do cliente (customer centricity), privilegiando a agilidade

e a inovação do portfolio de produtos.

Enquanto especialistas presentes em mercados onde este processo já está a decorrer há algum tempo, a msg life encara esta necessidade de transformação como uma oportunidade para apresentar às seguradoras do mercado Ibérico estratégias e tecnologias diferenciadas, trazendo metodologias e soluções inovadoras que permitem a modernização das seguradoras e dos seus sistemas de informação.

Soluções estratégicas para o sucesso das seguradoras

Com soluções tecnológicas inovadoras e modulares que cobrem todo o ciclo de vida do negócio segurador, a msg life possibilita o acesso dos seus clientes a reais vantagens competitivas, fundamentais para fazerem face às exigências do mercado. Com uma proposta de modernização gradual de sistemas, a msg life garante a diminuição dos riscos operacionais, a possibilidade de alargamento do tempo útil dos sistemas existentes, a otimização e simplificação de processos, potenciando a capacidade de resposta ao mercado. Com sistemas que asseguram mais adaptabilidade e autonomia, as seguradoras ganham em agilidade e eficiência, fator que posiciona a msg life como um parceiro tecnológico de referência para os players que tenham um roadmap claro de modernização e inovação.

Para ajudar as seguradoras a responder aos desafios do sector, a msg life disponibiliza soluções multi-ramo que, em complementaridade, cobrem todo o ciclo de vida do negócio segurador - Unified Product Platform, uma plataforma de vanguarda que agiliza a inovação

www.msg-life.pt

msg life Iberia Porto

+351 223 203 110
portugal@msg-life.com
Avenida dos Aliados 54, 5º andar
4000-064 Porto

msg life Iberia Lisboa

+351 213 404 540
portugal@msg-life.com
Avenida da Liberdade, 110, 1º
1269-046 Lisboa



Jorge Miranda
Regional Manager Iberia



José Burgos
Business Development Manager

de produto, as alterações aos produtos existentes e que assegura técnicas sofisticadas de pricing, potenciando a segmentação de clientes e a personalização de produtos; Unified Distribution Platform, uma solução de distribuição multi-canal, através da qual as seguradoras podem encarar os desafios da distribuição digital de uma forma eficaz e inovadora, enquanto asseguram o conhecimento e relação de proximidade com o cliente. Para além de modulares, estas soluções têm também a vantagem de interagir com os ecossistemas digitais das seguradoras, tanto na sua vertente social media insights, como IoT ou machine learning, desbloqueando interações entre sistemas que garantem a adequação a um mercado que funciona cada vez mais em tempo real.

msg life como parceiro estratégico

Para além do mercado Ibérico, a msg life tem também desenvolvido muito do seu negócio nos Estados Unidos e no mercado centro-europeu, através da comercialização de soluções desenvolvidas no Centro de Competências em Distribuição de Seguros, a funcionar há cinco anos em

Portugal. Esta experiência internacional em mercados mais avançados é um dos fatores que distingue a sua proposta de valor face aos diferentes concorrentes.

A dimensão do grupo em que a empresa está inserida permite-lhe também investir fortemente em Investigação e Desenvolvimento (I&D), prometendo trazer ao mercado Ibérico um conceito inovador com provas dadas no mercado internacional – Pop-up Lab. Num laboratório de desenvolvimento à medida, as seguradoras poderão desenvolver e testar protótipos num modelo colaborativo, beneficiando do know-how do Grupo msg. Pretende-se ainda explorar a potencialidade do volume de dados existente (Big Data), em combinação com o atual mundo interconectado (IoT), identificando oportunidades e modelos de negócio sustentáveis, que permitirão às seguradoras estabelecer relações de proximidade com os seus clientes.

Numa altura em que a inovação, a rapidez e o dinamismo são fatores-críticos de sucesso, a oferta da msg life garante a autonomia, a eficiência e a flexibilidade necessárias para a competitividade do mercado segurador. ■

| Fórum

Quais os desafios do setor segurador para 2017?

O Jornal Económico ouviu especialistas da indústria seguradora sobre quais os desafios para 2017, destacando-se as oportunidades que vão ser potenciadas pela nova realidade da digitalização e da robótica. Tentámos ainda perceber de que forma a área comportamental dos segurados vai influenciar as decisões dos seguradores quanto à criação dos novos produtos e a opção dos corretores sobre a melhor forma de apresentar as soluções adequadas para as necessidades a nível de cobertura de sinistros ou de poupança.





Stephen Hird/Reuters

Pedro Penalva
CEO Aon Portugal



Entre os grandes temas que irão dominar o setor segurador destacam-se o processo de transposição da diretiva comunitária da mediação para a legislação portuguesa que irá determinar o enquadramento regulatório que iremos viver nos próximos anos e a capacidade deste mesmo enquadramento apoiar e promover o profissionalismo da distribuição e integrar as várias inovações e disrupções que a tecnologia irá certamente colocar.

Outro desafio será a maturação e também continuidade do processo de concentração que se tem vivido do lado das seguradoras, e em que medida este movimento irá ser acompanhado do lado da distribuição.

Digitalização, eficiência e operacionalidade serão aspetos críticos que deverão marcar muito do próximo ano. Iremos continuar também a assistir à emergência de novos riscos e ao crescente impacto de alguns dos já conhecidos. O caso mais paradigmático será os riscos cibernéticos que no estudo do “Global Risk Management Survey” realizado pela Aon, tem vindo a subir fortemente no ranking dos riscos com maior probabilidade de causar danos e provar um impacto às organizações.

Por último, a capacidade de resistir à inevitável ameaça das insurtechs, ou seja, das empresas de base tecnológica que ameaçam a posição das seguradoras e distribuidores, em várias das fases da cadeia de valor.

Para 2017 a AON pretende continuar a reforçar o seu investimento no mercado português. Soluções na área da saúde, reforma e benefícios, aposta forte nas soluções para os novos riscos (riscos cibernéticos, por exemplo), apoiar os clientes nos seus projetos de internacionalização, aproveitando a presença global da Aon e a proposta altamente diferenciadora que temos, para além de uma aposta cada vez maior na componente de consultoria e aconselhamento aos clientes.

| Fórum: Desafios do setor segurador para 2017?

José de Sousa
CEO da Liberty



O setor segurador continua em reestruturação profunda, quer a nível da intermediação de seguros, ainda em forte consolidação, quer a nível das seguradoras, onde os principais movimentos de consolidação já se verificaram, mas não acabaram. Ainda iremos assistir a alguns movimentos de consolidação, e provavelmente à saída do mercado de pelo menos mais uma multinacional. A maior parte das seguradoras no entanto está na fase de “lamber as feridas”, sobretudo aquelas que compraram operações em problemas, e estão neste momento a tratar de as integrar e reestruturar. Antevê-se mudanças (normais, previstas, calendarizadas) de liderança a nível do regulador, com o que isso implica sempre em termos de ajustamentos. E a nova legislação sobre a intermediação dos seguros, que esperamos venha a dar um forte contributo à profissionalização de um setor que ainda tem fortes necessidades de consolidação e profissionalização. Espero que seja o ano também em que a criação do Fundo Sísmico arranque com força. A Liberty Seguros tem um plano ambicioso de crescimento orgânico (rentável) para os próximos 5 anos. Insisto no rentável porque a linha de prioridades do grupo é, por esta ordem rigorosa: Integridade, Rentabilidade e Crescimento. Esta escala basicamente o que indica é que se para crescer tivéssemos que sacrificar a integridade organizacional em qualquer uma das suas vertentes, ou sacrificar a rentabilidade, pura e simplesmente não cresceríamos. Gostaríamos assim de nos posicionar entre as três primeiras seguradoras do mercado em Não-Vida em 2020. Para isso iremos contar com o apoio dos nossos colegas de “Global Specialty Markets” (GSM), que dão cobertura a grandes riscos e a riscos especiais, para poder começar a trabalhar de forma articulada com eles em segmentos de clientes que fogem ao nosso escopo normal local de intervenção comercial.

Fernando Morales
CEO da Abarca



Apesar de os últimos dados do setor não terem sido muito positivos com a descida de prémios nos mercados mais próximos, temos boas expectativas para o exercício de 2017 por dois motivos: recuperação económica e relançamento das obras públicas. As empresas também devem adaptar a sua operação para a “nova caução” e ser capazes de competir de igual

para igual com os bancos e as entidades financeiras.

Os objetivos da nossa empresa são o crescimento de cerca de 25%, que à data de hoje já se encontram cumpridos, e por esse motivo esperamos resultados melhores; e também pretendemos posicionar-nos em produtos altamente especializados nos quais o serviço e estudos técnicos da companhia sejam uma mais-valia para o cliente. Sobre o impacto comportamental dos segurados na definição da estratégia da empresa, friso que é fundamental que as empresas deixem de recear a realização destes tipos de operações que se encontram fora do âmbito bancário, especialmente tendo em consideração o futuro com o Basilea II, no qual os bancos não poderão oferecer facilmente garantias bancárias sem a necessária provisão. Assim sendo, é muito importante que os operadores tenham conhecimento que existe uma alternativa às garantias bancárias e que é igualmente boa. Sobretudo, não nos devemos esquecer que contratar um seguro-caução em vez de uma garantia bancária, pressupõe um aumento de capacidade financeira para a empresa.

Luiz Ferraz
Mandatário Geral da Prévoir em Portugal



A poupança é um dos grandes temas. É um tema recorrente. Que as famílias precisam de poupar é uma evidência. A sensibilização ao Governo para melhoria dos benefícios fiscais é a consequência directa. Contudo, os baixos juros para as aplicações de capitais obrigam a uma gestão cuidadosa por parte das seguradoras, acautelando responsabilidades futuras e, claro, incertas. A Prévoir vai apostar nos seguros com componente de risco. Está longe de estar garantida a estabilidade das famílias se uma das fontes de rendimento faltar prematuramente. Só faz sentido pensar em poupanças – futuras – se o presente estiver assegurado. A área comportamental dos segurados vai legar á redefinição da estratégia para responder ao aumento da procura de habitação – seguros de crédito; para orçamentos relativamente baixos os seguros mistos – risco e poupança – e que podem permitir realizar dois dos objetivos de uma só vez – risco / morte, invalidez, incapacidade, etc.) e “construir” ano após ano, um capital projetado para a idade da Reforma. O comportamento das pessoas andarà dentro destas áreas de preocupação maior.

Paulo Fradinho

Business leader da Mercer Marsh Benefits em Portugal

Entre as grandes temas para 2017 está a maior flexibilidade na oferta, pressão sobre a rentabilidade e regulação. Para a empresa o objetivo é o crescimento rentável de dois dígitos, fundamentalmente nas linhas de gestão de benefícios, seguros de saúde e produtos de poupança para a reforma. E quando se fala em segurados e toda a área comportamental a Mercer Marsh Benefits considera que o cliente está no centro de tudo o que fazemos. Por este motivo acreditamos que cada vez mais as pessoas querem soluções à medida das suas necessidades, simples de entender e utilizar e com a melhor relação custo-benefício. Junto com esta tendência de customização, está o acesso a informação e a capacidade individual de influenciar a perceção do mercado, potenciado pelo digital e redes sociais.



Benedetta Cossarini

Diretora geral (Ibérico) da AIG

A AIG é uma seguradora global dirigida para o mercado empresarial. Neste contexto, derivado da nossa proximidade e acompanhamento junto do mercado empresarial, é nosso entendimento que a internacionalização, a globalização e a digitalização da economia vão ser os temas dominantes. Nesse sentido, existem temas muito críticos que irão assumir-se como centro das preocupações dos gestores e das empresas. Um dos grandes temas é o ciberterrorismo. Hoje é uma das grandes preocupações e muitos gestores ainda não estão conscientes do impacto que os ataques cibernéticos, desenvolvidos via Internet mas também de forma intrusiva, poderão ter no negócio, como a perda de dados ou a sua utilização indevida. Outro grande tema, é a segurança da decisão de gestão. Com os casos recentes que têm dominado a atualidade, os empresários e gestores estão mais sensíveis aos riscos que as suas decisões de gestão têm e podem ter na sua vida. Por fim consideramos que o tema da responsabilidade ambiental, terá maior relevância em 2017 no enquadramento da economia e do impacto das indústrias no ambiente. Entre os principais objetivos da empresa está o acrescentar inovação no mercado português onde operamos há 30 anos, apoiando as empresas e os decisores empresariais. No contexto referido, globalização e internacionalização, acelerados pelo motor da digitalização da economia, previsto até em progra-



mas governamentais como o Indústria 4.0, temos objetivos de continuar a segurar os riscos seja na decisão da gestão, ao contexto da internacionalização das empresas e dos profissionais, como por exemplo a sua expatriação, mas também ao nível de seguros contra ciberataques. Hoje temos já uma penetração significativa no mercado das grandes empresas e estamos também a desenvolver uma oferta de valor mais orientada para o mercado das PME. Os nossos segurados são maioritariamente empresas e decisores de negócios, pelo que será em toda a vertente de risco empresarial que a estratégia da AIG se irá focar. O incremento exponencial do número de empresas portuguesas que têm abraçado o desafio da internacionalização, associado à sua transformação digital vai exigir que os empresários se protejam dos riscos tradicionais, mas também dos emergentes. Neste contexto, temos vindo a ter um papel decisivo na minimização e mitigação desses riscos.

Santi Cianci

CEO da Generali, Companhia de Seguros S.A.

O setor segurador vai continuar a ser influenciado pelo andamento da economia e pelo dinamismo empresarial, com impacto em todas as soluções de seguro para empresas, e pelas alterações no Estado Social, que podem conduzir a uma procura mais acentuada por soluções como seguros de vida e de saúde ou seguros de capitalização de poupanças. No entanto, existem fatores específicos que vão impactar o sector segurador. A implementação do Solvência II e das novas regras e recomendações vão continuar a provocar uma transformação no setor. A diretiva da distribuição vai tornar mais exigente o papel do mediador e dos agentes, sendo que na Generali estamos empenhados em ajudar a nossa rede nesta transição. Por outro lado, as exigências ao nível da rentabilidade decorrentes do Solvência II vão continuar a conduzir a uma recuperação dos preços, com uma adequação do binómio prémio versus risco. Nos últimos dois anos já se assistiu a uma recuperação dos prémios no ramo de Acidentes de Trabalho, mitigando os problemas que se registavam, mas apesar de a situação estar hoje bem mais equilibrada, ainda não está totalmente ultrapassada. Já no ramo Automóvel ainda se assiste a um desajustamento entre prémios e risco, sendo expectável que os prémios no setor comecem um movimento de recuperação, seja devido à necessidade dos seguradores de cumprirem com as novas regras, seja por atuação do próprio regulador. Todo este cenário é favorável à continuação de movimentos de fusões e aquisições, no entanto, é necessário garantir a concorrência no mercado, nomeadamente ao nível dos canais de distribuição.



| Fórum: Desafios do setor segurador para 2017?

Óscar Herencia

Diretor Geral da MetLife em Portugal e Espanha

Consciencializar a sociedade para a importância da proteção face a imprevistos, investindo na educação financeira e na simplificação do vocabulário dos produtos, para que os consumidores reconheçam o valor acrescentado dos seguros de proteção pessoal. O outro tema é a digitalização. Ainda não é fácil efetuar a venda completa de seguros através da Internet, mas os clientes vão cada vez mais desejar comprar seguros através de simples apps. Na MetLife estamos a trabalhar em todos estes pilares essenciais da nossa estratégia.

Na MetLife temos vindo a registar uma forte procura não só dos tradicionais seguros de vida e acidentes, mas também de soluções que associam a proteção à poupança e soluções específicas



ligadas à proteção do crédito habitação e do estilo de vida. O objetivo é continuar a crescer quase dois dígitos em vendas por ano. Para tal, estamos a acelerar a seleção de mediadores para expandir a nossa rede de Agências em todo o país.

Miguel Machado

PCA da Sabseg - Corretor de Seguros

A tecnologia e conhecimento dos clientes bem como a proximidade são palavras chaves para 2017. É incontornável que todo o desenvolvimento da economia digital vai ter um forte impacto no sector da corretagem de seguros e veio para ficar. Por outro lado, está também em curso a revisão da lei que enquadra a mediação de seguros em Portugal e



que vai no sentido de reforçar a profissionalização do sector. Os objetivos da empresa são, de uma forma sintética e genérica, chegar a cada vez mais pessoas e cativá-las para clientes da Sabseg. Juntando este pressuposto a uma presença que pretendemos cada vez mais próxima dos nossos clientes e parceiros temos as linhas mestras para o desenvolvimento futuro. Neste triénio, até 2020, queremos ser o corretor líder no mundo lusófono e com uma presença relevante na Península Ibérica. Temos como objetivo sermos os mais inovadores nas novas formas de distribuição, complementando uma forte presença física e com uma robusta oferta multicanal. Em termos de estratégia e desde a nossa criação, em 1999, que o foco nos clientes sempre foi uma marca da nossa diferenciação. Sempre acreditamos que devemos estar centrados nos clientes, conhecendo as suas necessidades e reforçando ano após ano uma relação de proximidade. Esta maior proximidade com os clientes permitirá antecipar tendências e necessidades futuras, permitindo-nos estar na linha da fren-

te no desenvolvimento do negócio com os nossos clientes. Um cliente que vê cumpridas as suas expectativas na resolução das suas necessidades não só estará disponível para receber ofertas de produtos bem como ajudar no fortalecimento da nossa marca. Acreditamos que melhores experiências na relação dos clientes com as marcas conduzem inequivocamente a melhores resultados.

Para concluir gostávamos de referir que a nossa assinatura é: “Construímos Relações Seguras”, intemporal e intrinsecamente ligada ao nosso ADN de multiplicarmos a presença nos vários sectores da sociedade portuguesa. Acreditamos que neste momento a Sabseg significa “otimismo e confiança no futuro”.

Rodrigo Simões de Almeida
Country Manager/CEO da Marsh
Portugal



Acredito que 2017 é um ano de oportunidade. Vivemos num mundo em constante mudança, que obriga a uma elevada capacidade de adaptação por parte dos corretores para ajudarem os seus clientes na gestão de riscos. O setor tem de oferecer soluções que respondam aos desafios que as empresas estão a enfrentar, como por exemplo, o novo Regulamento sobre a Proteção de Dados. Quanto aos grandes temas que considero que vão dominar 2017, são um prolongamento do que já se verificou, igualmente, no ano passado, como a concentração do mercado, os níveis de transparência e profissionalismo.

Em 2017, estamos de parabéns uma vez que a Marsh Portugal comemora o seu 50.º aniversário. Os nossos principais objetivos são manter os padrões de profissionalismo, a inovação, os nossos serviços de excelência, tanto na consultoria de riscos, como na corretagem de seguros. A Marsh, enquanto Consultor de Riscos e Corretor de Seguros, vai continuar a manter o seu foco em ajudar os seus clientes a identificar os seus riscos e a implementar as melhores soluções, sempre adaptadas a cada empresa, ao seu setor de atividade e à sua dimensão. Alguns riscos que destaco com grande relevância são: o risco cibernético, a adaptação das empresas às fortes exigências do Regulamento sobre Proteção de Dados Pessoais, os riscos inerentes às empresas que querem apostar na internacionalização, como o risco político. A Marsh revelou, agora em março, os resultados do Estudo nacional “A Visão das Empresas Portuguesas sobre os Riscos 2017”, em que foi questionada a importância dada ao tema da gestão de riscos. De um modo geral, mais de metade das empresas inquiridas revelou estar consciente do papel determinante que a Gestão de Riscos tem dentro de uma organização.



Tyrone Siu/Reuters



| Entrevista

José Alvarez Quintero

Administrador Executivo da Fidelidade

“O setor tem demonstrado grande resiliência, mas não podemos confiar que sempre será assim”

Como será a indústria do futuro? Esta foi uma das perguntas colocadas a José Alvarez Quintero que, sem querer fazer previsões, acredita que o seguro vai estar mais próximo dos clientes, será menos compartimentado em “ramos” e usado com mais frequência, e será mais fácil de utilizar.

Como maior seguradora nacional é legítimo perguntar quais os desafios que o setor deve esperar em 2017?

Eu diria que temos cinco grandes desafios pela frente. O primeiro é recuperar a rentabilidade técnica dos seguros obrigatórios, nomeadamente Acidentes de Trabalho e Responsabilidade Civil Automóvel, depois de mais de uma década de redução de tarifas. O segundo

é ajustar o negócio vida a um cenário duradouro de taxas de juro próximas de zero. Outro desafio é adaptar-nos ao novo marco regulatório, especialmente o regime de Solvência II e de Proteção de Dados. Desenvolver novas competências para melhorar a capacidade preditiva dos algoritmos que utilizamos na gestão técnica e comercial das companhias é também um repto para não perder o passo na economia digital e finalmente estarmos preparados para

responder às novas exigências, na forma e na substância, das novas gerações de consumidores.

E quais os desafios específicos para a Fidelidade?

Creio que todas as seguradoras estão perante desafios muito semelhantes, exceto naturalmente aqueles que são próprios do mercado português, como é o caso dos Acidentes de Trabalho. Posso salientar um dos nossos desafios

para este ano: reduzir os custos de gestão para valores próximos de 25% dos prémios não vida.

Como irá a Fidelidade responder às novas exigências dos seguradores em termo de novas cobertura e novas atitudes comportamentais?

Permita-me que lhe responda que a Fidelidade tem-se distinguido por dinamizar o mercado segurador, não apenas com novas coberturas e serviços, como com uma atitude diferente para atender as necessidades da comunidade à qual servimos. Por exemplo, o programa We Care que foi distinguido como a “Melhor Iniciativa de Economia Sustentável do Mundo” em 2015 pela Efma. Este programa foi desenhado para ajudar as vítimas de acidentes com lesões severas na sua integração na vida social e familiar.

A Fidelidade inovou na área da saúde e do automóvel, entre outras, mas como se está a preparar para alterações de idades médias acima dos 100 anos ou para a futura mobilidade autónoma?

Não são perguntas fáceis de responder, porque exigiria ter uma clara visão de como será o mundo de aqui a dez ou quinze anos e de quais serão os produtos que comercializaremos. É um facto que em muitas áreas da ciência e a tecnologia se segue a Lei de Moore, e nós os humanos sabemos lidar bem com as tendências lineares, mas não é assim com as tendências exponenciais, como está agora a acontecer.

Para não fugir à sua questão, para acompanhar as novas tendências da mobilidade estamos a trabalhar em duas frentes: no produto que pode dar proteção às diversas formas da mobilidade - até agora exclusivamente centrada no binómio veículo-condutor-, e na tecnologia que a vai acompanhar, os telemóveis.

O aumento da esperança de vida, de seguir a evolução da tecnologia, como alguns autores apontam, re-

presentará um grande desafio para todos, especialmente para os Sistemas de Proteção Social, sistemas que foram todos eles criados quando as pirâmides populacionais eram bem diferentes das atuais. Naturalmente que a Fidelidade está muito atenta a este tema e por exemplo a desenvolver na área da saúde projetos que visam apoiar e suportar os nossos clientes numa realidade onde a longevidade é cada vez maior e onde a tecnologia também desempenha um papel importante como, nas vídeo consultas e na monitorização e acompanhamento de doenças crónicas.

Há oportunidades disruptivas para os próximos anos em termos de produtos?

Sim, naturalmente. Posso afirmar, sem correr grandes riscos, que o seguro será mais diversificado, menos dependente dos seguros obrigatórios, menos compartimentado em “ramos” e mais próximo dos clientes, com mais frequência de uso e mais fácil de utilizar.

O sector segurador é sustentável nas condições atuais?

O sector tem demonstrado uma grande resiliência a fatores adversos e todos os prognósticos de que um determinado canal ou produto iriam desaparecer não se confirmaram. O anterior não significa que possamos confiar que sempre será assim. O futuro trará grandes desafios e também grandes oportunidades e vencer os primeiros e aproveitar as segundas vai depender da nossa capacidade para ir ao encontro das necessidades da comunidade à qual servimos. Na Fidelidade acreditamos, e espelhamos na nossa mais recente campanha de publicidade, que a seguradora do futuro tem de ser uma companhia tecnologicamente avançada e autenticamente humana.

Faz sentido operações de concentração?

Na Europa há quase 3 mil seguradoras que dificilmente poderão sobreviver a

todas as pressões que já tive oportunidade de referir nas perguntas anteriores. A experiência da Fidelidade, que junta a história de quatro companhias – a Bonança, a Fidelidade, a Mundial e a Império - que representam a história do seguro deste país, é um exemplo dos benefícios da concentração. Não só somos maiores, como somos melhores, temos mais produtos e serviços mais ágeis e podemos contar com parceiros que reforçam a nossa oferta que dificilmente poderíamos usufruir sem a escala que temos. Estou-me a referir às parcerias com a Munich Re, com a Santalucia, com a The Flow ou com a Advance Medical.

O atual nível de credibilidade dos seguros é o mais elevado de sempre?

Sim, provavelmente. A credibilidade resulta principalmente de dois factos. O primeiro é termos ultrapassado as turbulências financeiras ocorridas desde 2008 sem precisar de apoio dos cidadãos. É elucidativo que nos últimos cinco anos o sector bancário teve 5.000 milhões de prejuízos e o sector segurador 2.000 milhões de lucros. Só a Fidelidade nestes últimos três anos rendeu ao Estado, direta ou indiretamente, mais de 700 milhões de euros. O segundo é termos agilizado a gestão de sinistros a níveis que poderiam parecer impensáveis anos atrás. Alias, provavelmente Portugal é o país da Europa com um melhor nível de serviços na regularização de sinistros automóvel, o que pela sua natureza - por envolver muitas das vezes diferendos entre os condutores quanto a responsabilidade - levanta mais dificuldades. No indicador de satisfação dos segurados de 2015 elaborado pela CapGemini e a Efma Portugal ocupava uma digníssima 5ª posição no ranking mundial, muitos lugares à frente de países com grande tradição do seguro, como a Suíça, a Alemanha ou o Reino Unido. Na Fidelidade orgulhamo-nos de termos contribuído para este resultado. ■



A Fidelidade é a Companhia de Seguros líder em Portugal

PRESIDENTE DA COMISSÃO EXECUTIVA

» Jorge Magalhães Correia

MEMBROS DA COMISSÃO EXECUTIVA

» António de Sousa Noronha
 » José Alvarez Quintero
 » Rogério Campos Henriques
 » William Mak

A Fidelidade é a seguradora líder de mercado em Portugal, tanto no ramo vida como não vida, registando atualmente uma quota de mercado de cerca de 27,7%. A companhia está presente nos vários segmentos de negócio da atividade seguradora e beneficia da maior rede em Portugal, marcando presença em vários países, nomeadamente Angola, Cabo Verde, Moçambique, Espanha, França e Macau.

A Fidelidade é a seguradora mais premiada em Portugal

O facto de dar uma importância crucial à qualidade do serviço que presta e à oferta abrangente e inovadora que oferece fazem da Fidelidade a seguradora líder de mercado, a mais premiada em Portugal e também com distinção internacional. Em 2015, a Fidelidade foi distinguida pela 'Efma Accenture Innovation Awards', na categoria de 'sustainable business', com o seu projeto 'WeCare', (que tem como objetivo apoiar a correta reinserção de pessoas que foram vítimas de acidentes graves que puseram em causa a sua reintegração física, económica e social).

Em 2017 a Fidelidade foi já distinguida como a Marca de Confiança dos Portugueses, na categoria de seguradoras, pela Selecções do Reader's Digest e pela 16ª vez consecutiva.

A 5ª edição da Escolha do Consumidor premiou, pela terceira vez, a Fidelidade como marca de eleição dos portugueses. Esta escolha baseia-se em valores como confiança e motivação e traduz o reconhecimento dos nossos produtos e serviços, orientados para as necessidades concretas de cada cliente.

Recentemente, a revista Exame atribuiu também à Fidelidade o prémio de "Melhor Grande Seguradora Vida",

na categoria da Banca e Seguros. Estas distinções motivam-nos a perseguir um trabalho diário pautado pela inovação e superação constante dos desafios, para melhor proteção da vida e dos nossos clientes, para que a vida não pare.

"A Nova Fidelidade de Sempre"

A Fidelidade tem um posicionamento, que alia a tradição, de mais de dois séculos de história, à inovação.

Este posicionamento de inovação da marca reflete o momento de transformação tecnológica que se vive e surge no sentido de capacitar a Companhia a poder acompanhar as inovações diárias que ocorrem para continuar a liderar e a ser pioneira neste mercado.

Inspirada nos clientes e nas pessoas que se superam para que a vida não pare, a Fidelidade inova com o objetivo de encarar o futuro com a mesma convicção de sempre e uma motivação ainda maior para estar sempre à frente, na proteção das famílias e das empresas.

A estratégia da Fidelidade passa pela adaptação da marca ao digital, construindo um caminho que pretende colocar a tecnologia ao serviço das pessoas e que promove a inovação como forma de simplificar as diferentes interações com os clientes e parceiros de negócios. No seguimento da sua estratégia de transformação digital, a Fidelidade pretende posicionar a sua identidade como marca líder e inovadora, sempre focada em acompanhar as pessoas que ajudam a Companhia a crescer.

Na Fidelidade acreditamos que a seguradora do futuro tem de ser uma Companhia tecnologicamente avançada e autenticamente humana. ■

www.fidelidade.pt

Fidelidade

☎ 808 293 949

✉ apoiocliente@fidelidade.pt

📍 Largo do Calhariz, 30
 Edifício Palmela - 6º Piso
 1249 - 001 Lisboa

FIDELIDADE

SEGUROS DESDE 1808



A NOVA FIDELIDADE DE SEMPRE

A vida está mais tecnológica e a Fidelidade também, para dedicar ainda mais tempo às pessoas. A Fidelidade é feita de paixões e inovações, de pessoas que se superam para que a vida não pare. Inspirados em si, inovamos para estar sempre à frente na proteção das famílias e das empresas, em todo o mundo. E inovamos mais rápido, também na saúde, porque um minuto perdido é um sorriso desperdiçado. Só quem sente esta inquietação de evoluir, consegue atravessar dois séculos e continuar líder.

Mais tecnologia, mais tempo para as pessoas.

PARA QUE A VIDA NÃO PARE

fidelidade.pt   

Fidelidade - Companhia de Seguros, S.A. • NIPC e Matrícula 500 918 880, na CRC Lisboa Sede: Largo do Calhariz, 30, 1249-001 Lisboa • Portugal • Capital Social € 381 150 000
Linha de Apoio ao Cliente: T. 808 29 39 49 • E. apoiocliente@fidelidade.pt • Atendimento telefónico personalizado nos dias úteis das 8h30 às 20h



Steven Braekeveldt
CEO Ageas Europa Continental e CEO Grupo Ageas em Portugal



José Gomes
CEO Ageas Seguros



Nelson Machado
CEO Ocidental Vida



Eduardo Consiglieri Pedroso
CEO Médis

MARCAS DO GRUPO AGEAS EM PORTUGAL

- » Ocidental Seguros; Médis; Ocidental Pensões; Ageas Seguros e Direct - Seguro Directo;

RECURSOS HUMANOS

- » 1.259 Colaboradores

REDE DE DISTRIBUIÇÃO

- » 671 Agências;
- » 230 Corretores;
- » 3.680 Mediadores;
- » Plataforma Direct;
- » Rede Médis.

RESULTADOS

- » 2,2 mil milhões de euros de volume de negócios;
- » 80 milhões de euros de resultado líquido corrente.

RAMOS

- » Não Vida
- » Vida
- » Pensões



Grupo Ageas em Portugal

A Ageas é um grupo segurador internacional, sediado em Bruxelas, com 190 anos de experiência e presente em 16 países. Concentra as suas atividades na Europa e na Ásia, que em conjunto, constituem a maior quota do mercado global de seguros.

A estratégia do Grupo Ageas visa apostar em Portugal como um dos principais mercados, onde se pretende desenvolver, através de parcerias fortes e contribuindo para o desenvolvimento do país e da sociedade, aportando sempre valor para os seus Clientes.

A sua missão é clara: fazer deste mundo, um mundo mais seguro, mais empreendedor, mais humano. Identificando e prevenindo riscos, protegendo as pessoas ao longo das suas vidas presentes e futuras.

O Grupo Ageas ocupa a segunda posição no mercado segurador português e é reconhecido pelos portugueses através de diferentes prémios atribuídos às suas marcas e pelos seus Colaboradores através do prémio Índice de Excelência.

Com o objetivo de fazer mais e melhor, surpreender e estar mais presentes na vida dos Clientes, a Ageas Portugal aposta na Inovação e na Responsabilidade Social Corporativa, orientando a empresa para a sociedade e endereçando problemas significativos e emergentes, por um lado através de soluções de negócio, por outro através da Fundação Ageas. ■

Inês Simões
Diretora de Comunicação e Marca do Grupo Ageas em Portugal
☎ + (351) 213 506 385
✉ inesmaria.simoaes@ageas.pt



A Ageas em Portugal vê, na diversidade e complementaridade de pessoas que a compõem, a sua maior riqueza, assim como acontece com os diversos canais de serviço e venda que coloca à disposição dos seus Clientes através das suas diferentes marcas:

OCIDENTAL SEGUROS

A Ocidental Seguros é o maior operador de bancassurance em Portugal e a Companhia número 1 em seguros de vida, em termos de carteira sob gestão. Oferece um vasto leque de soluções Vida e Não Vida, que visa a proteção de famílias e empresas, no plano pessoal e patrimonial. Distinguida como Melhor Seguradora Vida nos World Finance Global Insurance Awards 2016 e Melhor Seguradora e Melhor Empresa Bancassurance pela International Finance Magazine.

OCIDENTAL PENSÕES

A Ocidental Pensões é líder destacado em fundos de pensões em Portugal, gerindo cerca de cinco mil milhões de euros de ativos, que se traduzem numa quota de mercado de 28,9%.

Rendibilidades consistentemente acima da média e níveis de risco bem controlados valeram-lhe a conquista do prémio “Melhor Fundo de Pensões Aberto na categoria nível de risco ISRR 4” pelo Jornal de Negócios e APFIPP.



A Médis é um paradigma de sucesso. Pioneira na introdução em Portugal do conceito de managed care, os Planos de Saúde Médis são hoje distribuídos por várias seguradoras e bancos de referência.

A história da Médis é indissociável do fortalecimento do sistema privado de saúde dos últimos anos, tendo a Médis crescido sustentadamente, e conta com a confiança de mais de meio milhão de portugueses.

A marca Médis foi eleita pelo 7.º ano consecutivo Marca de Confiança na categoria de Seguros de Saúde, vencendo também a Escolha do Consumidor 2017.

Directo Seguro Directo

A Seguro Directo, também conhecida como Direct, tem uma equipa de especialistas que presta serviços aos seus Clientes através de novos canais.

Tem como objetivo transformar a complexidade em soluções rápidas e simples, através de uma aposta na melhor combinação entre os seus Colaboradores e a tecnologia.

Com mais de 20 anos de experiência, é uma companhia de seguros que simplifica produtos, processos e apresenta soluções, valendo-lhe o prémio de Escolha do Consumidor 2017 na categoria de Seguradoras Diretas.



A Ageas Seguros disponibiliza produtos e serviços adaptados às necessidades dos seus Clientes, desenvolvendo a sua atividade com uma alargada rede de Mediadores e Parceiros.

Um mundo para proteger o seu: é desta forma que a marca se afirma pela proteção da vida e do futuro dos seus Clientes. A Ageas Seguros chega ao mercado português a colorir o mundo dos seguros. Uma nova marca que aposta na inovação e diferenciação, sendo já merecedora de reconhecimento dos portugueses com o Prémio Cinco Estrelas.



DIRETOR GERAL (IBÉRICO)

» Benedetta Cossarini

Diretores e Responsáveis de área

DISTRIBUIÇÃO

» Emérico Gonçalves

SEGUROS PESSOAIS

» Nuno Noronha

SEGUROS DE RESPONSABILIDADE

» Nelson Ferreira

SEGUROS PATRIMONIAIS E TRANSPORTES

» Carlos Sosa

SINISTROS

» Vitor Rodrigues

ADMINISTRATIVO FINANCEIRO

» Ana Tomás

OPERAÇÕES

» Vanessa Quintana

LEGAL

» Luís Siles

MARKETING E COMUNICAÇÃO

» Leticia Galarza

Apresentação AIG

A American International Group, Inc. (AIG) é uma organização mundial líder em seguros, cotada nas Bolsas de Nova Iorque e Tóquio, que está presente em mais de 100 países e jurisdições e que presta serviços a clientes empresariais, institucionais e individuais, através de uma das mais extensas redes de seguros não-vida à escala global.

A AIG está presente em Portugal há cerca de 30 anos como uma sucursal da AIG Europe Limited, cujo principal objetivo tem sido de desenhar soluções de seguro que permitam ajudar as empresas portuguesas a desenvolver os seus negócios tanto a nível local como nos processos de internacionalização, através da implementação de Programas Multinacionais customizados.

Sendo um dos líderes mundiais em seguros e organizações de serviços financeiros, a força financeira e solvência da AIG são igualadas por poucas organizações de seguros e refletem a sua capacidade no cumprimento, junto dos seus segurados, de compromissos financeiros presentes e futuros.

A AIG conta com algumas das principais empresas portuguesas como seus clientes. O foco na prestação de um serviço de excelência, combinada com um conhecimento aprofundado do setor, são o fundamento da reputação impar da Com-

panhia em seguros comerciais, industriais e pessoais.

Possuindo a maior rede de seguros no mercado mundial de seguros, a AIG conta com mais de 500 especialistas em prevenção de riscos, 11.000 colaboradores em sinistros, distribuídos por mais de 300 escritórios em todo o mundo, sendo capaz de servir conjuntamente um total de 23.000 clientes multinacionais e um total de 88 milhões de clientes em todo o mundo.

A AIG lançou globalmente, desde 2010, mais de 200 produtos e é um dos líderes do mercado no segmento da responsabilidade de Administradores e Diretores. A oferta de proteção financeira abrange todas as vertentes de atividade das empresas e dos seus profissionais, especializando-se nomeadamente em Acidentes Pessoais, Aviação, Linhas Financeiras, Patrimoniais, Responsabilidade Ambiental, Responsabilidade Civil, Riscos Energéticos e de Engenharia e Transportes. ■



Benedetta Cossarini
Diretor Geral (Iberico)

www.aig.com.pt

AIG Europe Limited – Sucursal em Portugal
☎ +351 213 303 360
✉ portugal-geral@aig.com
📍 Av. da Liberdade 131 3º,
1250-140 Lisboa



Foreign markets demystified.*

* Mercados estrangeiros, desmitificados.

No mundo de hoje, o negócio não tem fronteiras.

Quer esteja a explorar novos mercados ou a expandir a sua presença nos atuais, a sua empresa necessita de uma seguradora global que conheça os mercados locais em pormenor. Com escritórios por todo o mundo, o alcance global da AIG estende-se virtualmente a todos os locais onde os seus clientes desenvolvem negócio.

Para nos conhecer melhor, visite www.AIG.com.pt



Bring on tomorrow

Todos os produtos são comercializados por sucursais ou filiais do Grupo AIG, Inc. Alguns dos nossos produtos poderão não estar disponíveis em todos os países ou jurisdições onde atuamos, e estão sujeitos aos termos e condições locais. Para mais informações, visite o nosso sítio www.aig.com.pt. Não dispensa a consulta da informação pré-contratual e contratual legalmente exigida. As Apólices de Seguro são comercializadas pela AIG Europe Limited - Sucursal em Portugal, com sede na Av. Da Liberdade, n.º 131 3º, 1250-140 Lisboa. Informações e detalhes disponíveis em www.isp.pt.



José Araújo Alves - Chairman

Presidente do Conselho de Administração



Santi Cianci

CEO



Rogério Dias

General Manager Non Life



Giampiero Prester

General Manager Life

DIREÇÃO FINANCEIRA

- » Alexandre Scarlet - CFO – Chief Financial Officer

DIREÇÃO DE SUBSCRIÇÃO E GESTÃO DE PRODUTO

- » Luis Roset - Chief Insurance Officer
- » Rui Meireles - Chief Underwriting Officer

DIREÇÃO DE OPERAÇÕES E IT

- » Juan Mederos - Chief Operating Officer
- » Assur Della Torre - Chief Projects & Processes Officer

DIREÇÃO JURÍDICA

- » José Passos de Sousa - General Counsel

DIREÇÃO DE INVESTIMENTOS

- » José Romão – Chief Investment Officer

DIREÇÃO COMERCIAL REDE DE AGENTES E MARKETING

- » Conceição Tomás - Agents & Marketing Manager

DIREÇÃO COMERCIAL REDE DE CORRETORES

- » Alberto Severino - Brokers & Corporate Manager

DIREÇÃO DE SINISTROS

- » Vasco Sabino - Chief Claims Officer



| Generali

A Generali é uma das maiores seguradoras a operar no mercado português, estando presente no país desde 1942. A seguradora faz parte do Grupo Generali, um dos maiores seguradores mundiais, fundado em 1831 e que conta com mais de 74.000 colaboradores em todo o mundo e presença em mais de 60 países.

A Generali é considerada uma das empresas mais inovadoras do mundo, sendo a única companhia de seguros incluída na lista das 50 empresas mais inteligentes do mundo da MIT Technology Review.

Com uma estratégia de crescimento contínuo, focada num serviço diferenciador e de valor acrescentado, a Generali assume o compromisso de proporcionar aos seus clientes soluções simples e inteligentes.

O foco no cliente faz com que a Generali seja líder no serviço ao cliente em Portugal, tendo sido eleita pela 5ª vez a companhia de seguros com os clientes mais satisfeitos do mercado, segundo o estudo European Consumer Satisfaction Index (ECSI). Esta aposta na satisfação dos clientes como fator de diferenciação e o investimento constante no desenvolvimento das equipas e da rede de mediadores, bem como em novas soluções tecnológicas que permitem oferecer um serviço distintivo, são a base da estratégia da Generali para 2017. ■



www.generali.pt

Generali - Companhia de Seguros, S.A.
 Generali Vida – Companhia de Seguros S.A
 ☎ +351 213 504 300
 ✉ generali@generali.pt
 📍 Rua Duque de Palmela nº 11
 1269-270 Lisboa

Porque nunca estamos satisfeitos, os nossos clientes são os mais satisfeitos.



Pela 5.^a vez, a Generali é a seguradora
Líder na Satisfação dos Clientes.



ADMINISTRAÇÃO

José de Sousa
Presidente e CEO



**DIREÇÃO GESTÃO E
SUPPORTO AO TALENTO**

Paula Garrido
Diretora



**DIREÇÃO DESIGN E
GESTÃO DE PRODUTOS**

Ana Paula Neto
Administradora



DIREÇÃO COMERCIAL

Rogério Bicho
Administrador



**DIREÇÃO DE
SERVIÇO AO CLIENTE**

Miguel Correia
Diretor

www.libertyseguros.pt

Lisboa

+ (351) 213 124 300

geral@libertyseguros.pt

Av. Fontes Pereira de Melo, n.º 6, 11.º
1069-001 Lisboa



Crescimento orgânico e responsável

A operar em Portugal há 14 anos, a Liberty Seguros mais do que duplicou o seu tamanho e sua quota de mercado, através de um crescimento orgânico, sem aquisições.

Quando começou a operar em Portugal, em 2003, as quotas de mercado da Liberty Seguros oscilavam entre os 2% e os 3,5% nos ramos Não Vida, Automóvel, Lar e Acidentes de Trabalho. Em 14 anos, a seguradora mais do que duplicou a sua presença no mercado no Ramo Não vida, que está agora nos 7%, e triplicou a quota nos seguros de automóvel, para os 10%, crescendo sempre a taxas superiores às do mercado e de forma orgânica, sem aquisições.

Para a empresa, estes resultados espelham uma política de crescimento orgânico responsável, num contexto de crise económica que arrastou o mercado segurador português para um período de franco ou nulo crescimento e de degradação consecutiva de margens, decorrente de uma concorrência predatória no ramos Automóvel e Acidentes de Trabalho.

Focada no caminho estratégico traçado, a Liberty Seguros tem como objetivo,

a médio e longo prazo, chegar ao top 3 do ranking em Não Vida, com uma quota de mercado de pelo menos 10%.

Num setor que também atravessa o desafio da digitalização do negócio, a Liberty Seguros tem investido na adoção de novas tecnologias que permitam simplificar processos, tornar as operações mais eficientes e melhorar a comunicação com os seus parceiros e clientes, tendo sido a primeira seguradora a introduzir um QR Code nas Cartas Verdes, facilitando o preenchimento das participações de acidentes através da aplicação móvel e-SEGURNET, lançada em dezembro de 2016 pela Associação Portuguesa de Seguradores (APS).

A Liberty Seguros procura oferecer soluções e produtos à medida de cada cliente, tendo em conta as suas necessidades e a respetiva situação. A título de exemplo, a empresa tem seguros específicos para ciclistas, runners, golfistas, caçadores, professores e profissionais de saúde.

Frequentemente premiada pela excelência na Gestão de Talento, a Liberty Seguros foi distinguida, em fevereiro, com o 1.º lugar no Índice Excelência 2016 na categoria de Grandes Empresas. ■

OS SEGUROS QUE TEM, SÃO OS QUE REALMENTE PRECISA?



NÃO CORRA
RISCOS
DESNECESSÁRIOS

Faça já o seu
Check-up de
Seguros no
seu Agente
Liberty Seguros

Não dispensa a consulta da informação pré-contratual e contratual legalmente exigida.

Liberty Seguros, S.A. - Av. Fontes Pereira de Melo, n.º 6 - 11.º - 1069-001 Lisboa - Tel. 21 312 43 00 Fax 21 355 33 00 - www.libertyseguros.pt
Pessoa Coletiva matriculada na Cons. Reg. Comercial de Lisboa sob o número único 500 088 658, com o Capital Social de 28 548 290,89 €.

Abarca Seguros Especialistas em caução



ABARCA SEGUROS iniciou a sua atividade em Agosto de 2016, simultaneamente em Portugal e Espanha, suportada por uma grande equipa de profissionais, com vasta experiência em Seguros de Caução. Os nossos objectivos são claros: simplificar os procedimentos, obter resultados no menor tempo possível e estudar todas as opções, por mais difíceis que possam parecer, para alcançar viabilidade.

A experiência acumulada ao longo de todo o nosso percurso, posicionamos como uma empresa especializada no ramo de Seguro de Caução. Sabemos como atuar em cada caso, agilizando as formalidades e otimizando os tempos

na gestão de qualquer operação. Abarca Seguros é a peça necessária para garantir o melhor serviço aos seus clientes. ■



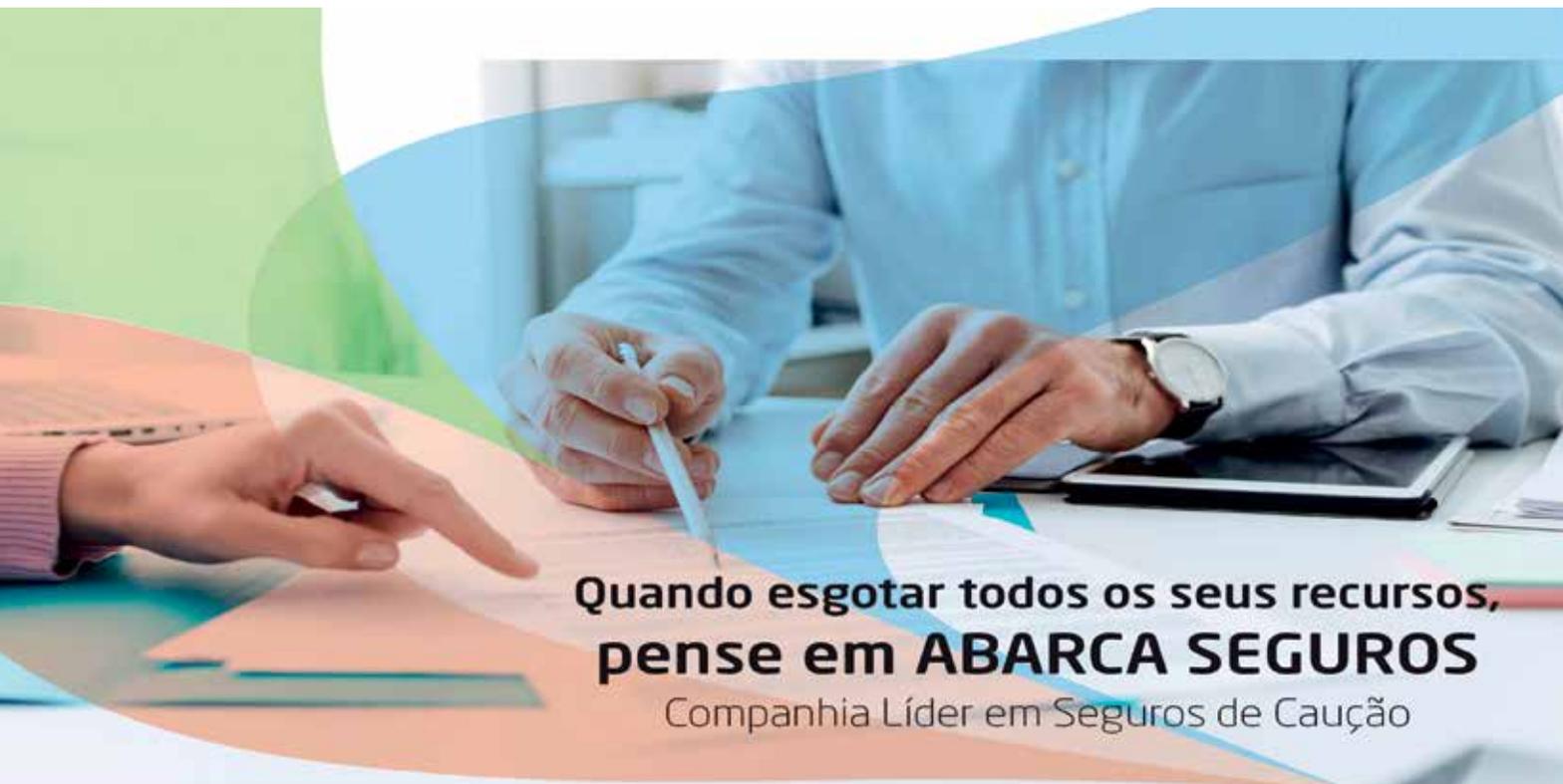
Dr. Fernando Morales Alba
CEO

RAMO CAUÇÃO ÁREAS DE NEGÓCIOS ESPECIALIDADES

- » Cumprimento
- » Obras Públicas
- » Judiciais (nem penais, nem laborais)
- » Alfândegas e Importação
- » Diferimento de Impostos
- » Energias renováveis
- » Outras

www.abarcaseguros.com

Abarca – Companhia de Seguros, S.A.
☎ (+351) 211 383 408
✉ info@abarcaseguros.com
📍 Atrium Saldanha
Praça Duque de Saldanha, n.º1 – 9.ºG
1050-094 Lisboa



**Quando esgotar todos os seus recursos,
pense em ABARCA SEGUROS**

Companhia Líder em Seguros de Caução

	Seguro-caução	Garantia Bancária
Sem garantias pessoais	✓	✗
Sem penhoras	✓	✗
Sem gastos de abertura	✓	✗
Livre de CRC	✓	✗

Um melhor amanhã, agora

A Companhia de Seguros Prévoir-Vie Groupe Prévoir, S.A. é a sucursal portuguesa do Groupe Prévoir, especialista centenário em seguros de pessoas. Presente em Portugal há 20 anos, opera exclusivamente nas áreas de previdência, poupança e reforma, oferecendo soluções flexíveis, adaptadas à medida de cada agregado familiar. A nível financeiro, destaca-se por ser totalmente independente de qualquer grupo bancário ou financeiro. A sua acção é movida pelos vectores da proximidade, segurança, performance e agilidade e constrói, diariamente, “um melhor amanhã, agora”. Com o objectivo de criar uma relação cada vez mais próxima das famílias portuguesas, a Prévoir conta actualmente com 450 mediadores de seguros e 15 escritórios em todo o território nacional. ■



MANDATÁRIO GERAL
Luiz Ferraz

www.prevoir.pt

☎ + (351) 800 203 646
 + (351) 226 051 470
 + (351) 918 662 020
 + (351) 969 659 590
 @ prevoir@prevoir.pt
 📍 Rua Júlio Dinis, 826 2º-3º
 4050-322 Porto
 📱 /PrevoirPortugal

PRÉVOIR
Assureur Solutions Vie

DIR. FINANCEIRA/REC. HUMANOS

» Rui Veloso

DIR. DESENVOLVIMENTO COMERCIAL

» Paulo Silva

DIR. GESTÃO DE CARTEIRA

» Gabriela Vilela

DIR. INFORMÁTICA

» João Gonçalves

DIR. COMUNICAÇÃO & MARKETING

» Eugénia Branco

ÁREAS DE NEGÓCIO

- » Previdência
- » Reforma
- » Poupança

PUB

PRÉVOIR
Assureur Solutions Vie

Um melhor amanhã, agora

Uma rede de 450 mediadores profissionais para o acompanhar em cada etapa da sua vida.

SOLUÇÕES
PREVIDÊNCIA

SOLUÇÕES
POUPANÇA

SOLUÇÕES
REFORMA

SEGURO
CRÉDITO
HABITAÇÃO

LINHA DE APOIO AO CLIENTE

▶ N° Verde 800 20 36 46

CHAMADA GRÁTIS REDE FIXA

prevoir.pt



Crescimento orgânico e responsável

A Aon é líder global em consultoria de gestão de riscos, soluções de corretagem de seguros e soluções de Benefícios, Saúde e Reforma.

Um das razões de ser da Aon, para além dos nossos colegas e das comunidades em que nos inserimos, são os clientes e a capacidade de não só lhes prestar um serviço, mas acima de tudo acrescentar valor ao seu projecto empresarial.

A evolução política, económica, social e tecnológica implicou um conjunto de desafios e riscos que afectam profundamente as organizações. A complexidade, magnitude e impacto dos distintos riscos que decorrem da situação política, desenvolvimentos tecnológicos, alterações climáticas, crescimento demográfico e urbanização, pandemias, riscos cibernéticos, só para nomear alguns, fazem com que a capacidade de os analisar, gerir e mitigar assumam uma prioridade como nunca no passado, na agenda corporativa. Os riscos são também cada vez mais interligados, factor que apela a uma visão holística, multidisciplinar e integrada.

Por outro lado os desafios relativos ao talento - sua atração, retenção e desenvolvimento - no quadro de uma mudança geracional muito relevante, bem como os desafios da saúde e da reforma, constituem hoje preocupações de primeiríssima grandeza e podem assumir-se como vantagens competitivas determinantes.

A Aon assume assim plenamente a sua condição de especialista em riscos e pessoas, encontrando-se numa posição privilegiada para apoiar os seus clientes a ultrapassar os múltiplos desafios que se colocam nestas matérias.

A Aon definiu assim uma estratégia global assente em 6 pilares fundamentais - Risco, Reforma, Saúde, Talento, Data e Analytics e Capital, temas estratégicos para as organizações. A dimensão internacional da Aon e o acesso a uma base de conhecimento verdadeiramente global

possibilita o acesso a um leque alargado de conhecimento, experiência e informação que são colocados à nossa disposição dos nossos clientes

Empresas de vários sectores, dimensões e origens apresentam assim problemas cada vez mais complexos e sofisticados que afectam as suas organizações, o seu modelo de negócio, e a sua actividade. As empresas estão hoje expostas a riscos que no passado recente nem eram formulados. O estudo que a Aon desenvolve bi-anualmente - Global Risk Management Survey (GRMS) - que identifica os riscos que as empresas enfrentam hoje, e se perspetivam no futuro, tem mostrado que riscos como o cibernético tem, não só surgido no radar como assumida um cada vez maior protagonismo no ranking.

O trabalho do consultor de risco requer hoje, mais do que nunca, maior conhecimento, dados, capacidade de traduzir esses dados em informação e conhecimento e melhores ferramentas de análise e execução.

A experiência da Aon e dos seus 72.000 colaboradores a nível mundial permite também encontrar as melhores soluções a nível local e preparar as empresas que se posicionam no mercado exterior, minimizando os riscos e o custo de internacionalização, dando por isso segurança financeira as empresas suas clientes.

O nosso objectivo é assim reduzir a volatilidade que pode afectar os nossos clientes, contribuir para a melhoria das suas margens operacionais e apoiar o reforço do seu balanço. ■



Pedro Penalva
CEO Aon Portugal

DG

- » Pedro Penalva
- » CEO Aon Portugal

INDÚSTRIA

- » Consultoria de gestão de riscos, soluções de corretagem de seguros e soluções de Benefícios, Saúde e Reforma.

www.aon.com/portugal

Lisboa

☎ +351 210001179
 ✉ geral@eon.pt
 📍 Avenida Liberdade 249, 2º
 1250-143 Lisboa

Porto

☎ +351 220001000
 ✉ geral@eon.pt
 📍 Avenida da Boavista, 1837 - 6º |
 4100 - 133 Porto | Portugal

Crescemos consigo



A Aon é líder global em consultoria de gestão de riscos, soluções de corretagem de seguros e soluções de Benefícios, Saúde e Reforma.

Risco. Resseguro. Recursos Humanos.

AON
Empower Results®

Produtos de seguros comercializados pelo mediador Aon Portugal - Corretores de Seguros, S.A., com sede na Av. da Liberdade, n.º 249 - 2.º, 1250-143 Lisboa, Portugal, com o NIPC 500 946 728. Corretor de seguros, inscrito na ASF (Autoridade de Supervisão de Seguros e Fundos de Pensões) em 27/01/2007, sob o n.º 607155461/3, com autorização para operar nos ramos Vida e Não Vida, verificável em www.asf.com.pt e www.aon.com/portugal. O mediador de seguros não assume a cobertura de riscos. A informação contida no presente documento foi elaborada de boa-fé e a partir de fontes credíveis e fidedignas.

MDS Group

Global
Insurance & Risk
Consultants

EQUIPA DE GESTÃO



José Manuel Dias da Fonseca
CEO MDS Group



Jacqueline Legrand
COO MDS Group



Ricardo Pinto dos Santos
CEO MDS Portugal

Hélio Novaes
CEO MDS Brasil

João Alvardia
CEO MDS África

Enrique Schoch
General Manager
Filhet-Allard MDS Espanha

www.mdsinsure.com

Porto - sede

☎ + (351) 226 082 410
✉ mds@mdsinsure.com
📍 Av. da Boavista 1277/81,
piso 0, 4100-130 Porto

Lisboa

☎ + (351) 210 108 100
✉ mds.lisboa@mdsinsure.com
📍 Praça Marquês de Pombal
n.º 3º – 4º andar, 1250-161 Lisboa



MDS Group

Global Insurance & Risk Consultants

A MDS é um grupo multinacional de origem portuguesa líder nas áreas de Consultoria de Riscos, Corretagem de Seguros, Resseguro & Wholesale.

Com presença direta em oito países – Portugal, Brasil, Espanha, Angola, Moçambique, Reino Unido, Suíça e Malta – opera à escala global através da sua participada Brokerslink, uma das maiores empresas globais de corretagem e consultoria de risco fundada pela MDS em 2004 e sedeadada em Zurique. A organização está presente em 100 países, com cerca de 400 escritórios e 10.000 profissionais da área dos seguros.

O Grupo MDS conta na sua estrutura com a HighDome, uma Protected Cell Company domiciliada em Malta e a HERCO, uma empresa especializada em consultoria de risco e Enterprise Risk Management. Atua também no mercado de resseguro e wholesale através da MDS RE, entidade especializada no desenvolvimento e negociação de soluções de corretagem de resseguro, e da Ed. (ex Cooper Gay Swett & Crawford), da qual é acionista.

A MDS tem, assim acesso qualificado aos principais mercados internacionais de seguro, resseguro e gestão de risco e capacidade ímpar para lidar com riscos complexos e de grande dimensão. ■

| Entrevista

Jacqueline Legrand
COO MDS Group

“Gestão de risco é uma prioridade”

A MDS tem investido em tecnologia state-of-the-art e na captação de recursos humanos com elevado know-how. Jacqueline Legrand, diz que o corretor quer ser o consultor de confiança, ajudando os clientes a controlar os riscos.

Que balanço faz da atividade da MDS em 2016?

2016 foi um ano muito importante para o Grupo MDS. Gerimos hoje um volume de € 500 M em prémios, o que significa 10% de crescimento líquido em receitas para o Grupo. Num contexto económico difícil, todas as geografias contribuíram para este desempenho, graças às nossas equipas de liderança locais bem como aos investimentos em tecnologia que temos em curso.

Em Espanha iniciámos uma joint venture com um broker francês de grande dimensão através da aquisição duma participação num corretor baseado em Madrid (Filhet-Allard MDS). Em Moçambique estruturámos as nossas operações locais e estamos muito entusiasmados com o potencial de negócio em África. A nossa seguradora cativa HighDome (com sede em Malta) teve um ano muito positivo e neste momento estamos a criar uma nova solução cativa para uma empresa francesa. Fizemos várias aquisições em Portugal e continuamos a investir na MDS Partners apoiando um número cada vez maior de agentes de pequena e média dimensão.

Por outro lado, lançámos novos módulos na nossa plataforma digital, Proximity, que permitem aos nossos clientes a gestão das suas frotas automóveis e programas de Employee Benefits.

A MDS é acionista de referência e parceira

da Brokerslink. Quais os benefícios desta associação?

A Brokerslink traz à MDS uma dimensão internacional que é crítica para o nosso papel enquanto consultores globais em risco e seguros, permitindo-nos apoiar os nossos clientes em todo o mundo. Com a tendência de globalização dos últimos anos, muitas empresas, incluindo PME's, estão expostas a riscos e regulamentação internacionais, quer porque têm uma presença noutros países, quer porque oferecem serviços e produtos aos seus clientes fora de Portugal. Para além do alcance, a Brokerslink fortalece a nossa posição quando negociamos as melhores condições com seguradores internacionais para os nossos clientes, ou quando gerimos os seus sinistros.

O que diferencia a MDS de outros corretores de seguros?

Na MDS atuamos muito para além do papel de intermediário do corretor: apoiamos efetivamente os nossos clientes em todos os momentos da gestão dos seus riscos, desde a conceção de soluções avançadas até ao apoio na gestão de sinistros. No mundo interconectado e em rápida mudança em que hoje vivemos, os nossos clientes enfrentam riscos complexos como a gestão de cadeias de abastecimento (supply chain), os riscos cibernéticos, de reputação ou de conformidade com nova regulação em vários países.



Quais as prioridades estratégicas para 2017?

Em 2017 vamos expandir as nossas operações em Portugal, Espanha e no Brasil. Vamos continuar a desenvolver a nossa vertente de gestão de risco através de recursos partilhados com a Brokerslink. Com a aquisição de uma posição na tecnológica Flexben, alargámos a nossa atividade na área de Employee Benefits, nomeadamente através da disponibilização de uma plataforma de gestão de benefícios flexíveis de elevado valor acrescentado para as empresas e seus colaboradores.

Os novos riscos, como o cyber ou o ambiental, estão cada vez mais presentes nas empresas. Como é que a MDS está a atuar para ajudar os seus clientes a minimizar os seus impactos?

O seguro é muito importante, mas é apenas uma parte do processo, pelo que apoiamos os nossos clientes no sentido da redução e mitigação dos seus riscos, e da implementação de medidas de controlo e de planos de emergência. Na área do risco cyber, por exemplo, temos uma parceria com a S21sec, uma empresa de cibersegurança que presta serviços de proteção de infraestruturas críticas e de dados pessoais, assim como software de sistemas de gestão e segurança, entre outros.

Para terminar, posso partilhar um segredo: na nossa próxima edição da FULLCOVER, a sair esta Primavera, vamos ter um dossier sobre os Riscos do Futuro... ■

QUEM é QUEM

no Setor Segurador
em Portugal



O Jornal Económico

*Este guia do universo segurador estará
também disponível em
www.jornaleconomico.pt*



Nós seguramos Nós resolvemos

A Credite-EGS é um corretor de seguros português, com mais de três décadas de experiência de acompanhamento técnico no sector e a missão de criar o melhor conhecimento na gestão das incertezas, dos riscos e das adversidades ao serviço da comunidade. “Customizamos” soluções para cada Cliente através de um serviço contínuo que assenta num *modus operandi* constituído pelo estudo dos factores de risco associados aos seus negócios, pelo desenvolvimento e negociação das soluções de protecção adequadas às suas características e pela prestação de um serviço pós-venda de qualidade, com particular enfoque na regularização dos sinistros, que são acompanhados a par e passo por um conjunto de Pessoas preparadas pela Credite-EGS para garantir a tramitação processual de excelência e uma liquidação em tempo útil. ■



GESTÃO TÉCNICA

» Carlos Rhodes
carlosrhodes@credite-egs.pt

GESTÃO DE INFORMAÇÃO

» Joana Santiago
joanasantiago@credite-egs.pt

CONTROLO FINANCEIRO

» Bernard Denieul
bernarddenieul@credite-egs.pt

DEPARTAMENTO DE ENGENHARIA

» José Drumond
josedrumond@credite-egs.pt

DEPARTAMENTO GRUPO DE EMPRESAS

» Carlos Félix
carlosfelix@credite-egs.pt

DEPARTAMENTO PME'S AFFINITIES

» Paulo Almeida
pauloalmeida@credite-egs.pt

DEPARTAMENTO DE SINISTROS

» Sandra Lopes
sandalopes@credite-egs.pt

LOJA DE MOSCAVIDE

» Anabela Vieira
anabelavieira@credite-egs.pt

EGSA, CORRETORES DE SEGUROS DE ANGOLA, S.A.

» Cristina Quintino
cristinaquintino@egsa.co.ao
Rua Fernão Mendes Pinto, 68 Bairro de Alvalade 110-201 Maianga Luanda

CRISTINA PEREIRA – MEDIADORES DE SEGUROS, LDA

» Cristina Pereira
cpereira@cristinapereira.pt
Largo Camilo Castelo Branco, n.º4, R/C 2410-091 Leiria

www.credite-egs.pt

CREDITE-EGS – Corretores de Seguros, S.A.

+ (351) 217 220 100

@ geral@credite-egs.pt

Av. Igreja 42 – 5º Piso, 1700-239 Lisboa

Av. Moscavide 36 A, 1885-061 Moscavide

in /company/credite-egs



EM CONSTANTE EVOLUÇÃO, ONDE VOCÊ ESTIVER

Sempre em transformação e aperfeiçoamento, estamos ao seu lado para lhe prestar toda a informação que precisa, satisfazendo as suas necessidades de proteção através do estudo da prevenção dos riscos, da negociação das melhores soluções e do acompanhamento sistemático para a resolução dos problemas que o preocupam e afectam.



Marsh



A Marsh é líder mundial em consultoria de riscos e em corretagem de seguros. Globalmente fomos pioneiros no nosso sector, há mais de 140 anos. Em Portugal, comemoramos em 2017 o nosso 50.º aniversário. 50 anos em Portugal que são o reflexo de experiência, de know-how, de inovação, de uma equipa forte e especializada, de confiança e de credibilidade. A Marsh trabalha, diariamente, com os seus clientes para identificar os riscos, desenhar e implementar as soluções mais adequadas, inovadoras e específicas para cada sector de atividade e de acordo com a dimensão da organização. Prestamos serviços globais de consultoria de riscos e gestão de programas de seguros. Estamos presentes em mais de 130 países. ■

DIREÇÃO

- » Rodrigo Simões de Almeida - Country Manager / CEO
- » Luís Gomes – Diretor Lisboa
- » Eduardo Bicho – Diretor Porto
- » Raul Neves – Diretor Placement
- » Fernando Chaves – Diretor Business Development
- » Carlos Figueiredo – Diretor Specialties
- » Elsa Barracosa – Diretora de Corporate

DEPARTAMENTOS

- » Corporate Norte - Nuno Alves
- » Corporate Sul – Elsa Barracosa
- » Gestão de Sinistros & Operações – Marina Kong
- » Placement – Raul Neves
- » Business Development Norte – Susana Monção
- » Business Development Sul – Miguel Galego
- » Specialties – Carlos Figueiredo
- » Marketing & Comunicação – Vânia Silva

ÁREAS DE NEGÓCIO

- » Consultoria de Riscos
- » Corretagem de Seguros
- » Corretagem de Resseguro

ESPECIALIDADES

- » Programas Internacionais
- » Due Diligence de Seguros
- » Riscos Financeiros & Profissionais
- » Riscos Cibernéticos
- » Risco de Crédito, Político & Surety
- » Riscos de Fusões & Aquisições
- » Responsabilidades
- » Infraestruturas
- » Gestão de Sinistros

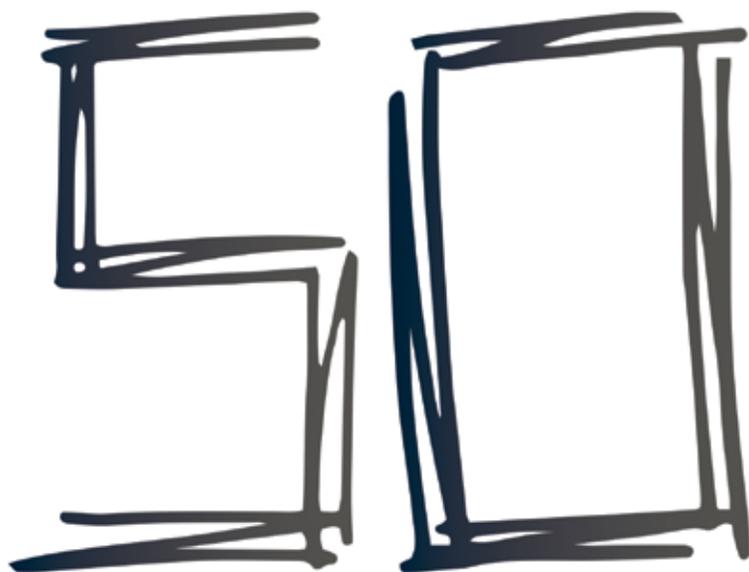
www.marsh.pt

Lisboa

☎ +(351) 213 113 700
 @ marsh.portugal@marsh.com
 📍 Av. Fontes Pereira de Melo, 51 – 6.º E
 1052-803 Lisboa

Porto

☎ +(351) 226 058 600
 📍 Rua Gonçalo Sampaio, 271 – 4.º Esq.
 4150-367 Porto



ANOS EM
PORTUGAL

a desenhar soluções para os seus riscos



Simplicidade e inovação na gestão de benefícios

Ao falarmos de benefícios nas empresas, associamos a ideias como seguros de saúde ou planos de pensões, que não mudam muito no tempo nem de uma empresa para outra. No entanto, esta visão tradicional está a mudar e de forma significativa. Nos últimos 5 anos, por via das circunstâncias, as empresas têm procurado “fazer mais com o mesmo”, ou menos. Mas seguem a mesma abordagem? Se ainda existe uma realidade muito tradicional no nosso mercado, começamos a assistir a uma elevada tendência em mudar este cenário. A pressão dos gestores em otimizar os custos conduziram a uma análise mais rigorosa no que devem ser os benefícios, isto é, ser instrumentos que devem ajudar as pessoas de acordo com as suas necessidades. Quanto às empresas, devem ter melhor retorno e gestão simplificada. Existe uma fatia de empresas que tem dificuldade em perceber o que é que os seus colaboradores querem. Como não sabem, oferecem benefícios “one size fits all” (tamanho único). Nós defendemos a escolha como forma de participação, valorização e perceção do valor de um bom plano de benefícios. Isto significa, que as pessoas reconhecem valor porque satisfaz as suas necessidades e as empresas obtêm retorno, porque investiram e conseguem entender o impacto nas pessoas, no envolvimento e

na cultura e imagem da empresa, interna e externa. A grande diferenciação da abordagem mais tradicionalista e esta nova era dos benefícios está na valorização dos benefícios que são atribuídos. Naturalmente as pessoas valorizam mais quando lhes é dada a opção de escolha e o resultado tem vantagens para a pessoa e a empresa. Por este motivo temos trabalhado em soluções que permitam ajudar as empresas a implementarem de forma fácil e eficaz um plano de benefícios que se adequa à realidade e mais importante que promova a satisfação de necessidades específicas. É um trabalho de corretagem? É um trabalho de consultoria? É um trabalho de administração? Independentemente da necessidade dos nossos clientes, trabalhamos estas três vertentes de forma a oferecer uma solução completa e integrada de serviços. Lançámos recentemente uma solução que reflete esta abordagem - Mercer VIVA360 (www.mercer.pt/viva360.html) - uma plataforma digital que assenta numa solução de portal+app e serviço de apoio e aconselhamento, dando aos colaboradores a oportunidade de uma experiência única de gerirem a sua carteira de benefícios. Por outro lado, funciona como ferramenta de gestão para garantir que o plano implementado corresponde às expectativas. Se estamos em mudança ou acompanhamos ou ficamos para trás. ■

BUSINESS LEADER MERCER MARSH BENEFITS

» Paulo Fradinho
paulo.fradinho@mercer.com

ÁREAS DE NEGÓCIO

Consultoria e soluções digitais

» Lucília Silva
lucilia.silva@mercer.com

Mediação e Corretagem - Ramos

» Vida
» Acidentes Pessoais e Assistência
» Saúde
» Reforma

PMES E PARTICULARES

» Raquel de Campos
raquel.decampos@mercer.com

www.mercer.pt

Mercer Employee Benefits, Lda

☎ + (351) 213 113 775

✉ portugal.geral@mercer.com

📍 Ed. Monumental, Av. Fontes Pereira de Melo, 51 - 3.º A-E
1050-120 Lisboa, Portugal

SABSEG Corretores de Seguros

Somos especialistas no aconselhamento e gestão de riscos de pessoas e bens

Oferecemos soluções de proteção únicas, sempre focados na inovação, na simplicidade e na automatização de processos.

Com uma vasta carteira de Clientes distribuída por empresas privadas, entidades do sector público e particulares, somos uma marca prestigiada, conhecida e reconhecida pelo mercado. Hoje, marcamos presença em 3 Continentes e somos a referência no mercado da Corretagem no Mundo Lusófono.

Um mercado global, uma visão global, atuando localmente com o Know how e expertise de quem é profissional. ■



Miguel Machado

Presidente do Conselho de Administração



Fernando Araújo

Administrador



Inácio Sousa

Administrador



José António Pereira

Administrador



Fernando Rocha

Diretor Geral - Norte



Carlos Martins

Diretor Geral - Sul

O Corretor de Seguros de referência no mundo lusófono



SABSEG SEGUROS

Construímos Relações Seguras

PORTUGAL

Av. Almirante Gago Coutinho, 164
1700-033 Lisboa
Tel. +351 217 513 300

ESPAÑA

CL Numancia 36 BJ,
Barcelona
Tel. +34 934 391 400

BRASIL

Av. do Controno, 6777
Salas 512, 513, 514
CEP: 30110-935
Belo Horizonte / MG Brasil
Tel. +55 31 3215 6250

ANGOLA

Condomínio Mirantes,
Casa 13,
Talatona - Luanda
Tel. +244 943 296 514

MOÇAMBIQUE

Rua da Argélia, 485, R/c.
Museu - Maputo
Tel. +258 21 49 87 43



SABSEG - CORRETOR DE SEGUROS S.A.



fb.com/sabsegseguros



twitter.com/sabsegseguros



linkedin.com/company/sabseg



instagram.com/sabsegseguros

www.sabseg.com

SEGURADORES**ABARCA - COMPANHIA DE SEGUROS, SA**

Praça Duque de Saldanha 1, Piso 9º G
Ed. Atrium Saldanha
1050-094 Lisboa
Telef: (+351) 211 383 408
E-mail: info@abarcaseguros.com
Site: www.abarcaseguros.com

ACE EUROPEAN GROUP LIMITED

Edifício D. Manuel I - Piso 3 Quinta da Fonte
2770-071 Paço de Arcos
Telef: (+351) 214 402 490
E-mail: clientes.pt@acegroup.com
Site: www.acegroup.com

**AÇOREANA SEGUROS
SEGURADORAS UNIDAS, S.A.**

Avenida da Liberdade, 242
1250-149 Lisboa
Telef: (+351) 217 984 000 / 707 201 248
E-mail: clientes@acoreana.pt
Site: www.acoreanaseguros.pt

**ACP MOBILIDADE - SOCIEDADE DE
SEGUROS DE ASSISTÊNCIA, S.A.**

Avenida da República, 62 F - 2º
1069-210 Lisboa
Telef: (+351) 217 991 200
E-mail: acpservicos@acp.pt
Site: www.assistencia.acp.pt

**AEGON SANTANDER PORTUGAL
COMPANHIA DE SEGUROS, S.A.**

Rua dos Sapateiros, nº 174 - 3º
1100-580 Lisboa
Telef: (+351) 217 807 369
E-mail: aegonsantander@aegonsantander.pt
Site: www.aegon-santander.pt

**AGEAS PORTUGAL - COMPANHIA
DE SEGUROS, S.A.**

Avenida do Mediterrâneo, 1- Edifício
AGEAS, Parque das Nações, Apartado 1953
1990-156 Lisboa
Telef: (+351) 213 506 100
Site: www.ageas.pt

**AIDE ASSISTENCIA, SEGUROS Y
REASEGUROS, S.A.**

Av. República, 24 Galeria, Piso 1º, 2º e 7º
1050-192 Lisboa
Telef: (+351) 213 816 600
E-mail: comercial@aide.pt

AIG EUROPE LIMITED

Avenida da Liberdade, 131 - 3º
1250-140 Lisboa
Telef: (+351) 213 303 360
E-mail: portugal-geral@aig.com
Site: www.aig.com.pt

**COMPANHIA DE SEGUROS
ALLIANZ PORTUGAL, S.A.**

Rua Andrade Corvo, 32
1069-014 Lisboa
Telef: (+351) 213 165 300
E-mail: info@allianz.pt
Site: www.allianz.pt

**ARAG - COMPANHIA INTERNACIONAL
DE SEGUROS Y REASEGUROS S.A.**

Rua Julieta Ferrão, 10 - 13º A
1600-131 Lisboa
Telef: (+351) 217 615 320
E-mail: geral@arag.pt
Site: www.arag.com

AXERIA PREVOYANCE, S.A.

Rua Artilharia 1, 51 Páteo Bagatella,
Edifício I, 3º andar
1250-038 Lisboa
Telef: (+351) 213 867 381
E-mail: geral@axeria.pt
Site: www.axeria-prevoyance.fr/pt

AWP P&C - SUCURSAL EM PORTUGAL

Avenida do Brasil, nº 56, 3º
1700-073 Lisboa
Telef: (+351) 217 806 224
E-mail: comercial@allianz-assistance.com.pt
Site: www.allianz-assistance.pt

**BANKINTER SEGUROS DE VIDA, S.A.
DE SEGUROS Y REASEGUROS**

Avenida do Colégio Militar,
37F - 13º - Torre Oriente
1500-180 Lisboa
Telef: (+351) 211 158 808
E-mail: bankintervida_bksvpt@bankinter.com
Site: www.bksv.bankinter.pt

**BBVASEGUROS, S.A. DE SEGUROS Y
REASEGUROS**

Avenida da Liberdade, 222
1250-148 Lisboa
Telef: (+351) 213 117 200
Site: www.bbva.pt

BNP PARIBAS CARDIF PORTUGAL

Rua Galileu Galilei, nº 2 - 10º Piso
Torre Ocidente
1500-392 Lisboa
Telef: (+351) 213 825 540
E-mail: cardifportugal@cardif.com
Site: www.bnpparibascardif.pt

**BPI VIDA E PENSÕES - COMPANHIA DE
SEGUROS, S.A.**

Rua Braamcamp, 11
1250-049 Lisboa
Telef: (+351) 213 111 020
E-mail: bancobpi@mail.bancobpi.pt
Site: www.bpipensoes.pt

CARDIF ASSURANCES RISQUES DIVERS

Torre Ocidente, Rua Galileu Galilei,
n.º 2 - 10.º Piso
1500-392 Lisboa
Telef: (+351) 210 054 124 / 707 202 320
E-mail: servicoapoiocliente@cardif.com
Site: www.bnpparibascardif.pt

**CRÉDITO AGRÍCOLA SEGUROS - COMPA-
NHIA DE SEGUROS DE RAMOS REAIS, S.A.**

Rua de Campolide, 372 - 3º Drº.
Edifício Bloom
1070-040 Lisboa
Telef: (+351) 213 806 000
E-mail: geral@ca-seguros.pt
Site: www.creditoagricola.pt

CARAVELA - COMPANHIA DE SEGUROS, S.A.

Av. Casal Ribeiro nº14
1000-092 Lisboa
Telef: (+351) 217 958 690
E-mail: callcenter@caravelseguros.pt
Site: www.caravelaseguros.pt

**COMPANHIA ESPAÑOLA DE SEGUROS
DE CREDITO A LA EXPORTATION, S.A.
COMP. DE SEGUROS Y REASEGUROS
(CESCE)**

Avenida Duque d'Ávila, 46 - 1º A
1050-083 Lisboa
Telef: (+351) 213 303 510 / 808 204 205
E-mail: lisboa@cesce.es
Site: www.cesceportugal.com

**COFACE PORTUGAL - COMPAGNIE
FRANCAISE D'ASSURANCES POUR LE
COMMERCE EXTERIEUR**

Avenida José Malhoa, 16 B 7º Piso B1
Edifício Europa
1070-159 Lisboa
Telef: (+351) 211 545 400
E-mail: coface_portugal@coface.com
Site: www.coface.pt

**COMPANHIA PORTUGUESA
DE RESSEGUROS, S.A.**

Largo Calhariz, 30
1249-001 Lisboa
Telef: (+351) 213 530 975
E-mail: cpress@cpressseguros.pt

**COSEC - COMPANHIA DE
SEGURO DE CRÉDITOS, S.A.**

Avenida da República, 58
1069-057 Lisboa
Telef: (+351) 217 913 700
E-mail: cosec@cosec.pt
Site: www.cosec.pt

ATRAIDIUS CRÉDITO Y CAUCIÓN, S.A.

DE SEGUROS Y REASEGUROS
Avenida da Liberdade, 245 - 3º C
1250-143 Lisboa
Telef: (+351) 213 190 370
E-mail: lisboa@creditoycaucion.pt
Site: www.creditoycaucion.pt

**ESPAÑA, SA - COMPANHIA NACIONAL
DE SEGUROS**

Rua Garrett, 47 - 4º Esq.
1200-203 Lisboa
Telef: (+351) 213 224 520
E-mail: infolisboa@espanasa.com
Site: www.espanasa.com/pt

**EURO INSURANCES DAC LEASEPLAN
INSURANCE (LPS)**

Lagoas Park Edifício 6
2740-244 Porto Salvo
Telef: (+351) 213 943 414
E-mail: servico.cliente@leaseplan.com
Site: www.leaseplan.pt

**EUROP ASSISTANCE - COMPANHIA
PORTUGUESA DE SEGUROS, S.A.**

Avenida Columbano Bordalo Pinheiro, 75 - 10º
1070-061 Lisboa

Telef: (+351) 213 860 003 / 808 201 000

E-mail: dcomereap@mail.telepac.pt

Site: www.europ-assistance.pt

EUROPÄISCHE REISEVERSICHERUNG AG

Avenida da Liberdade, 200
1250-147 Lisboa
Telef: (+351) 211 206 287
E-mail: europe.pt@erv.t
Site: www.europedeaseguros.com

**EUROVIDA - COMPANHIA
DE SEGUROS DE VIDA, S.A.**

Rua Ramalho Ortigão, 51
1099-090 Lisboa
Telef: (+351) 217 924 700
E-mail: seguros@eurovida.pt
Site: www.eurovida.pt

**FIDELIDADE - COMPANHIA DE
SEGUROS, S.A.**

Largo do Calhariz, 30 Edifício Palmela 6º Piso
1249 - 001 Lisboa
Telef: (+351) 217 948 800 / 808 293 949
Site: www.fidelidade.pt

**FINANCIAL ASSURANCE COMPANY
LIMITED**

Av. Duque de Ávila, 46 - Piso 3ºC
1050-083 Lisboa
Telef: (+351) 217 936 273
E-mail: fin_portugal@genworth.com
Site: www.genworth.com

**GENERALI - COMPANHIA DE
SEGUROS, S.A.**

Rua Duque de Palmela, 11
1269-270 Lisboa
Telef: (+351) 213 112 800
E-mail: agenerali@generali.pt
Site: ww6.generali.pt/generali/pt

GNB - COMPANHIA DE SEGUROS, S.A.

Avenida Álvares Cabral, 41
1250-015 Lisboa
Telef: 707 247 365 / 707 782 070
E-mail: info@gnb-seguros.pt
Site: www.gnb-seguros.pt

**GREENVAL INSURANCE
COMPANY LIMITED**

Avenida 24 de Julho, 74 - 76, Piso 1
Edifício BIG
1200-869 Lisboa
Telef: 707 223 223
E-mail: info@greenval-insurance.ie
Site: www.greenval-insurance.com

GROUPAMA SEGUROS, S.A.

Avenida de Berna, 24 - D
1069-170 Lisboa
Telef: (+351) 217 923 100
E-mail: groupama@groupama.pt
Site: www.groupama.pt

**HISCOX INSURANCE
COMPANY LIMITED**

Av. da Liberdade 90
1269-026 Lisboa

Telef: (+351) 213 178 559
Site: www.hiscox.pt

INTER PARTNER ASSISTANCE, S.A.
Largo Jean Monnet, 1 - 2º
1269-069 Lisboa
Telef: (+351) 213 102 400 / (+351) 213 102 424
E-mail: gestao.sinistros@ip-assistance.com
Site: www.ip-assistance.pt

LIBERTY SEGUROS, S.A.
Avenida Fontes Pereira de Melo, 6
1069-001 Lisboa
Telef: (+351) 213 124 300 / 808 243 000
E-mail: producao@libertyseguros.pt
Site: www.libertyseguros.pt

LLOYD'S SUCURSAL EM PORTUGAL
Rua Victor Cordon N10A, 4º e 5º pisos
1249 - 202 Lisboa
Telef: (+351) 213 883 479
E-mail: ana.berron@lloyds.com
Site: www.lloyds.com

LONDON GENERAL INSURANCE COMPANY LIMITED
Av. Fontes Pereira de Melo, 15 - 3º Dto
1050-115 Lisboa
Telef: (+351) 213 468 134
Site: www.combinedinsurance.com.pt

LUSITANIA, COMPANHIA DE SEGUROS, S.A.
Rua de São Domingos à Lapa, 35
1249-134 Lisboa
Telef: (+351) 210 407 510 / (+ 351) 220 407 510
E-mail: lusitania@lusitania.pt
Site: www.lusitania.pt

MAPFRE SEGUROS GERAIS, S.A.
Rua Castilho, 52
1250-071 Lisboa
Telef: (+351) 213 819 700
E-mail: sinistroparticipacoes@mapfre.pt
Site: www.mapfre.pt

MÉDIS - COMPANHIA PORTUGUESA DE SEGUROS DE SAÚDE, S.A.

Avenida Dr. Mário Soares - Edifício 10 -
Piso 1 Tagus Park
2744-005 Porto Salvo
Telef: (+351) 213 819 700
E-mail: uac.medis@millenniumbcp.pt
Site: www.medis.pt

METLIFE
Avenida da Liberdade, 36, 2º
1269-047 Lisboa
Telef: (+351) 213 475 031
E-mail: apoiocliente@metlife.pt
Site: www.metlife.pt

MULTICARE - SEGUROS DE SAÚDE, S.A.
R. Alexandre Herculano 53
1250-010 Lisboa
Telef: (+351) 217 948 880
Site: www.multicare.pt

MUTUA DE RIESGO MARÍTIMO, SOCIEDAD DE SEGUROS A PRIMA FIJA (MURIMAR)
Rua Dominguez Alvarez, 44
Escritório 2.5,
4150-801 Porto
Telef: (+351) 220 122 816
E-mail: administracao@murimar.com
Site: www.murimar.pt

MÚTUA DOS PESCADORES, MÚTUA DE SEGUROS, C.R.L.
Avenida Santos Dumont, 57 - 6º - 7º - 8º
1050-202 Lisboa
Telef: (+351) 213 936 300
E-mail: geral@mutuapescadores.pt
Site: www.mutuapescadores.pt

N SEGUROS, S.A.
Zona Industrial da Maia - Sector IX
Lote 20 - Moreira da Maia
4470-440 Maia
Telef: 808 502 727 / 707 502 525
E-mail: info@nseguros.pt
Site: www.nseguros.pt

OCIDENTAL - COMPANHIA PORTUGUESA DE SEGUROS, S.A.
Avenida Dr. Mário Soares (Tagus Park)
Edifício 10 Piso 1
2744-005 Porto Salvo
Telef: (+351) 210 042 490
E-mail: geral@ocidentalseguros.pt
Site: www.ocidental.pt

POPULAR SEGUROS - COMPANHIA DE SEGUROS, S.A.
Rua Ramalho Ortigão, 51
1099-090 Lisboa
Telef: (+351) 213 808 330
E-mail: geral@populareseguros.pt
Site: www.populareseguros.pt

PRÉVOIR - VIE GROUPE PRÉVOIR S.A.
Rua Júlio Dimis, 826 - 2º
4050-322 Porto
Telef: (+351) 226 051 470
E-mail: prevoir@prevoir.pt
Site: www.prevoir.pt

PSN - PREVISIÓN SANITARIA NACIONAL
Avenida João XXI, 70 - R/C Drº
1000-304 Lisboa
Telef: (+351) 210 436 910
E-mail: fcalle@grupopsn.es
Site: www.grupopsn.pt

REAL VIDA SEGUROS, S.A.
Rua Duque de Palmela, nº 37
1250-097 Lisboa
Telef: (+351) 210 992 475 / 800 201 420
E-mail: info.clientes@realvidaseguros.pt
Site: www.realvidaseguros.pt

RNA SEGUROS DE ASSISTÊNCIA, S.A.
Avenida Engº. Duarte Pacheco, Edif. das
Amoreiras - Torre 1 - 12º Piso - Sala 1

1070-101 Lisboa
Telef: (+351) 210 443 660
E-mail: geral@rna.com.pt
Site: www.rna.com.pt

SANTANDER TOTTA SEGUROS COMPANHIA DE SEGUROS DE VIDA, S.A.
R. Mesquita 6,
1070-238 Lisboa
Telef: (+351) 217 807 369
E-mail: santandertottaseguros@santander.pt
Site: www.santandertotta.pt

SEGURADORAS UNIDAS, S.A.
Avenida da Liberdade, 242
1250-149 Lisboa
Telef: 808 202 059 / 707 999 746
E-mail: geral@logo.pt
Site: www.logo.pt

TRANQUILIDADE
Avenida da Liberdade, 242
1250-149 Lisboa
Telef: 808 202 059
E-mail: clientes@tranquilidade.pt
Site: www.tranquilidade.pt

VIA DIRECTA - COMPANHIA DE SEGUROS, S.A.
Avenida José Malhoa, Nº 13 - 4º Piso
1099-006 Lisboa
Telef: (+351) 213 212 001
E-mail: sinistros@viadirecta.pt
Site: www.viadirecta.pt

VICTORIA - SEGUROS, S.A.
Rua Miguel Serrano, 7 - 3º
1495-136 Lisboa
Telef: (+351) 213 134 100
E-mail: victoria@victoria-seguros.pt
Site: www.victoria-seguros.pt

XL CATLIN
Plaza de la Lealtad, 4
28014 Madrid, Espanha
Telef: (+34) 917 023 302
Site: www.xlcatlin.com

ZURICH SEGUROS
Av. República 24º
1050-192 Lisboa
Telef: (+351) 213 816 780 / 707 200 160
E-mail: zurich.help@zurich.com
Site: www.zurich.com.pt

CORRETORES

ACCIVE INSURANCE - CORRETOR DE SEGUROS, S.A.
Av. Boavista 1277/81, 1º
4100-130 Porto
Telef: (+351) 222 164 560
E-mail: info@accive.pt
Site: www.accive.pt

ACTASEGUROS - CORRETORES DE SEGUROS, S.A.
Rua São Ciro 79A
1200-830 Lisboa

Telef: (+351) 213 901 382
E-mail: central@actaseguros.pt
Site: www.actaseguros.pt

AMÂNDIO O. PINTO, LDA.
Rua Santa Maria n. 1740
4535-400 Santa Maria de Lamas
Telef: (+351) 227 471 350
E-mail: apoiocliente@metlife.pt
Site: www.amandioopinto.com

A.MORAIS-CORRETORES E CONSULTORES DE SEGUROS LDA.
Rua Diu 5-A
2615-907 Alverca do Ribatejo
Telef: (+351) 219 580 934 / (+351) 219 581 816
E-mail: amorais@amorais.pt
Site: www.amorais.pt

AMPLITUDE - CORRETORES DE SEGUROS, S.A.
Rua Conde da Covilhã, 1637
4100-189 Porto
Telef: (+351) 229 364 030
E-mail: amplitude@amplitudeseguros.com
Site: www.amplitudeseguros.pt

ANTÓNIO A. BRITO MESQUITA, LDA. CORRETORES DE SEGUROS
R. Dr. Ricardo Jorge, 55 2º Esq.
4050-514 Porto
Telef: (+351) 223 325 372 / (+351) 223 325 945
E-mail: geral:abritomesquita@sapo.pt
Site: www.abmesquita.com

ANTONIO MARQUES - CORRETOR DE SEGUROS, E.I.R.L.
Rua António José Batista 16 - 2º Dto
2910-397 Setúbal
Telef: (+351) 265 546 088
E-mail: amseguros@amseguros.pt
Site: www.amseguros.pt

AON PORTUGAL - CORRETORES DE SEGUROS, S.A.
Avenida Liberdade, 249, 2º, Lisboa
Telef: (+351) 210 001 000
E-mail: geral@aon.pt
Site: www.aon.com

ASAL - AGÊNCIA DE SEGUROS E ASSISTÊNCIA, S.A.
Rua Joaquim Pedro Monteiro, nº 57
2600 - 166 Vila Franca de Xira
Telef: (+351) 263 286 860
E-mail: geral@asal.pt
Site: www.asal.pt

ARCHER & CIA - CORRETORES DE SEGUROS, LDA
Avenida da Liberdade 90 - 3º
1269-026 Lisboa
Telef: (+351) 226 052 930
E-mail: archer.ca@archer.pt
Site: www.archer.pt

ART CORRETORES SEGUROS, S.A.

Rua Almirante Reis, 20
3850-121 Albergaria-a-Velha
Telef: (+351) 234 529 570
E-mail: info@artnet.pt
Site: www.artnet.pt

ATLAS SEGUROS - CONSULTORES**E CORRETORES DE SEGUROS S.A.**

Rua Laura Alves, n.º 12 – 3.º
1050-138 Lisboa
Telef: (+351) 213 600 120
E-mail: geral@atlas-seguros.com
Site: www.atlas-seguros.pt

BEJA CORRETORES DE SEGUROS, LDA.

Rua Nicolau Coelho, n.º 6, Agualva
2735-141 Cacém
Telef: (+351) 219 121 200 / (+351) 919 999 246
E-mail: geral@bejaseguros.pt
Site: www.bejaseguros.pt

**BROQUERAJE – SOCIEDADE
CORRETORA DE SEGUROS, LDA.**

Avenida João Crisóstomo, 41 – 5.º
1050-125 Lisboa
Telef: (+351) 213 170 890 / (+351) 919 189 512
E-mail: broqueraje@broqueraje.pt
Site: www.segurosbroqueraje.com

CALÇÃO - CORRETORES DE SEGUROS, S.A.

Rua Fundo da Gandra, 312
3730-255 Vale de Cambra
Telef: (+351) 256 423 367
E-mail: geral@calcaoseguros.pt
Site: www.calcaoseguros.pt

**CBK MADEIRA - CORRETORES
DE SEGUROS, S.A.**

Rua da Sé 40
9000-066 Funchal
Telef: (+351) 291 205 020
E-mail: mjfortes@cbkmadeira.pt
Site: www.cbk.pt

CEGREL - CORRETORES SEGUROS, LDA.

R. Alfredo Mirante 12 A, Apartado 241
7350 - 903 Elvas
Telef: (+351) 268 639 250
E-mail: cegrel@cegrel.pt
Site: www.cegrel.pt

**CORBROKER - CORRETORES
DE SEGUROS, S.A.**

Av. Liberdade n.º 144/156 – 6.º Esq
1250-146 Lisboa
Telef: (+351) 213 245 140
E-mail: seguros@corbroker.pt
Site: www.corbroker.pt

CORPOS - CORRETORA DE SEGUROS, LDA.

Rua 12, n.º 583 - 1.ºH, Apartado 749
4501-901 Espinho
Telef: (+351) 227 342 691 / (+351) 227 343 593
E-mail: corpos@corpos.pt
Site: www.corpos.pt

**COSTA DUARTE - CORRETOR
DE SEGUROS, S.A.**

Av. António Augusto Aguiar, 130-4.º
1050-020 Lisboa
Telef: (+351) 213 504 440
E-mail: geral@costaduarte.pt
Site: www.costaduarte.pt

**CREDITE EGS – CORRETORES
DE SEGUROS, S.A.**

Avenida da Igreja, 42 - 5.º
1700-239 Lisboa
Telef: (+351) 217 220 100
E-mail: geral@credite-egs.pt
Site: www.credite-egs.pt

**CROWN PIER CORRETORES
SEGUROS, LDA**

Rua Nova dos Mercadores,
n.º 3.06.01M, Parque das Nações
1990-179 Lisboa
Telef: (+351) 210 993 492
E-mail: geral@crownpier.pt
Site: www.crownpier.pt

**DIAGONAL - CORRETORES
DE SEGUROS, S.A**

Avenida Álvaro Pais, n.º 13
Loja 7 (Multicentro Entrecampos)
1600 - 007 Lisboa
Telef: (+351) 217 928 500
Site: www.diagonalseguros.pt

**DÍAS DA COSTA - CORRETORES
DE SEGUROS, LDA.**

Rua Aquilino Ribeiro, 135
4465-024 S. Mamede de Infesta
Telef: (+351) 938 214 700
E-mail: geral@diasdacostaseguros.com
Site: www.diasdacostaseguros.com

**EMPREDIA - CORRETORES
SEGUROS, LDA.**

Rua de S. José, n.º 35 -2.ª
1150-321 Lisboa
Telef: (+351) 213 219 650
E-mail: geral@empremedia.pt
Site: www.empremedia.pt

FERREIRA & MACEDO, S.A.

Estrada de Benfica 474-A
1500-105 Lisboa
Telef: (+351) 217 121 830
E-mail: ferreira.macedo@netcabo.pt
Site: www.ferreiramacedo.pt

F. REGO - CORRETORES SEGUROS, S.A.

Apt. 439 - Av. da República
740, 2.º – sala 23-25
4431-967 Vila Nova de Gaia
Telef: (+351) 223 745 760
E-mail: geral@frego.pt
Site: www.frego.pt

G. A. - CORRETORES DE SEGUROS, LDA

Rua Abade Martins de Faria, n.º202- Beiriz

Apartado 60 - 4494-909 Póvoa de Varzim

Telef: (+351) 252 696 705
E-mail: geral@gaseguros.pt
Site: www.gaseguros.pt

**GABINETE DE CORRETORES DE SEGUROS
DE OLÍMPIO DE MAGALHÃES, LDA.**

Rua De Camões, 218 5.º, salas 3- 4
4000-138 Porto
Telef: (+351) 223 393 440
E-mail: gcs@netcabo.pt
Site: www.gcs.pa-net.pt

GLOBO CORRETORES SEGUROS, LDA.

Rua do Bocage, 8A
2745-084 Queluz
Telef: (+351) 214 356 141
E-mail: info@globoseguros.pt
Site: www.globoseguros.pt

**ILDIO MAIA CASAIS
CORRETORES SEGUROS, LDA.**

Pcta. Dr. Francisco Sá Carneiro, Lt. 89
2775-286 Parede
Telef: (+351) 214 588 420
E-mail: geral@imcseguros.pt
Site: www.imcseguros.pt

**IPERSEG – CORRETORES
DE SEGUROS, LDA.**

Av. Calouste Gulbenkian
Lote MS46 R/C Dto.
8000 – 072 Faro
Telef: (+351) 289 892 500 / (+351) 917 339 864
E-mail: geral@iperseg.pt
Site: www.iperseg.pt

J.NEVES CORRETOR DE SEGUROS

Avenida da República, 1786
4430-194 Vila Nova de Gaia
Telef: (+351) 223 755 358
E-mail: geral@jnevesselseguros.com
Site: www.jnevesselseguros.com

JOÃO MATA, LDA.

Rua Camilo Castelo Branco, 2-1.º
1150-084 Lisboa
Telef: (+351) 213 187 000
E-mail: seguros@joaomata.pt
Site: www.joaomata.pt

**LUIS FERRAZ - CORRETORES DE
SEGUROS, LDA.**

Praceta Eng.º Adelino Amaro da Costa
728 – 3.º Sala 325
4050 Porto
Telef: (+351) 226 007 021
E-mail: geral@luisferraz-seguros.pt
Site: www.luisferraz-seguros.pt

**LUSO-ATLÂNTICA - CORRETOR
DE SEGUROS S.A.**

Rua Silva Albuquerque 17-A/B
1700-360 Lisboa
Telef: (+351) 211 149 239
E-mail: geral@lusoatlantica.pt
Site: www.lusoatlantica.pt

MARSH LDA.

Avenida Fontes Pereira de Melo, 51 - 6.º E
Apartado 1072 - 1052-803 Lisboa
Telef: (+351) 213 113 700
E-mail: marsh.portugal@marsh.com
Site: www.portugal.marsh.com

MDS - CORRETOR SEGUROS, S.A.

Av. da Boavista, 1277/81, 1.º
4100-130 Porto
Telef: (+351) 226 082 410
E-mail: mds@mdsinsure.com
Site: www.mdsinsure.com/pt

MEDIAN CORRETORES DE SEGUROS, S.A.

Avenida Júlio Dinis, n.º.6-3.º.
1050-131 Lisboa
Telef: (+351) 217 990 850 / (+351) 210 443 722
E-mail: geral@median.pt
Site: www.median.pt

**MEDIATOR - SOCIEDADE
CORRETORA SEGUROS, S.A.**

Av. Fontes Pereira de Melo, 17 - 1.º
1050-116 Lisboa
Telef: (+351) 213 113 210
E-mail: mediator@verspien.org
Site: www.mediator.pt

**MEDIBROKER - CORRETOR
E CONSULTOR DE SEGUROS, S.A.**

Rua Diogo Macedo, 114- 3.ª A e B
4400-107 Vila Nova de Gaia
Telef: (+351) 223 774 270
E-mail: geral@medibroker.pt
Site: www.medibroker.pt

**MENDES & SILVA, CORRETORES
CONSULTORES SEGUROS, LDA.**

Rua N.º Senhora das Dores 71-A, loja D
2401-904 Leiria
Telef: (+351) 244 723 440
E-mail: geral@ms-seguros.pt
Site: www.ms-seguros.pt

**MSE – CORRETORES E CONSULTORES
DE SEGUROS, S.A.**

Avenida Fontes Pereira de Melo
n.º 51, 7.º Esq.
1050-120 Lisboa
Telef: (+351) 210 998 406
E-mail: administrativo@mse-seguros.pt
Site: www.mse-seguros.pt

OTS, CORRETORES DE SEGUROS, LDA.

Av. António José Gomes, 64–B/1ªA
2805-086, Cova da Piedade
Telef: (+351) 213 475 031
E-mail: apoiocliente@metlife.pt
Site: www.ots.pt

PAIXÃO - CORRETORES SEGUROS, LDA.

Rua do Comércio, R/ C
2540-003 Bombarral
Telef: (+351) 262 099 130
E-mail: info@paixaoseguros.com
Site: www.paixaoseguros.com

PLC - CORRETORES DE SEGUROS, S.A.

Av. Infante Santo, 48 - 2º esq.
1350-179 Lisboa
Telef: (+351) 213 932 010
E-mail: plcseguros@plcseguros.pt
Site: www.plcseguros.pt

PRIVY - CORRETORES DE SEGUROS, S.A.

Rua Queirós Ribeiro, 54
4920-289 V.N. Cerveira
Telef: (+351) 225 073 760
E-mail: info@segurosprivados.pt
Site: www.segurosprivados.com.pt

PUBLISEGUR - CORRETORES DE SEGUROS, LDA.

Largo S. João – Garden Shopping Center
Loja 43 a 45
6300-752 Guarda
Telef: (+351) 271 223 316
E-mail: publisegur@publisegur.pt
Site: www.publisegur.pt

RAMALHO'S - CORRETORES DE SEGUROS, LDA.

Avenida do Estádio, 213/219
4405-625 Vila Nova de Gaia
Telef: (+351) 227 300 050
E-mail: geral@ramalhoseguros.pt
Site: www.ramalhoseguros.pt

RAÚL CARVALHO, LDA.

Rua José Narciso Martins da Costa,
594/596, Apartado 8
4796-909 S. Martinho do Campo
Telef: (+351) 252 840 400
E-mail: mail@raulcarvalho.pt
Site: www.raulcarvalho.pt

REDE CORRETORES DE SEGUROS, S.A.

Rua dos combatentes do Ultramar, 28
4580-077 Paredes
Telef: (+351) 255 780 836
E-mail: geral@redeseguros.pt
Site: www.redeseguros.pt

SÁ PEREIRA DO LAGO – CORRETORES DE SEGUROS, LDA

Apt. 207 – Av. Fernão de Magalhães
136, 2o – sala Q
3000-171 Coimbra
Telef: (+351) 239 851 810
E-mail: geral@spl.pt
Site: www.spl.pt

SABSEG II - CORRETOR DE SEGUROS, S.A.

Avenida Almirante Gago Coutinho, 164,
1700-033 Lisboa
Telef: (+351) 217 513 300
Site: www.sabseg.com

SAM - CORRETORES SEGUROS, LDA.

Rua Cidade da Covilhã, nº 7
2005-244 Santarém
Telef: (+351) 211 450 780
Site: www.scal.pt

SCAL, MEDIAÇÃO DE SEGUROS, S.A.

Rua Cidade da Covilhã, nº 7
2005-244 Santarém
Telef: (+351) 211 450 780
Site: www.scal.pt

SECOSE - CORRETORES SEGUROS, S.A.

Av. Miguel Bombarda, nº 61 - 7º
1050-161 Lisboa
Telef: (+351) 213 186 200
E-mail: secose@secose.pt
Site: www.secose.pt

SEGUITEX - CORRETORES DE SEGUROS, LDA

Avenida do Fojo nº 65
4715-570 Este S. Pedro Braga
Telef: (+351) 253 603 250
E-mail: geral@seguitex.pt
Site: www.seguitex.pt

SEGURAJUDA - CORRETORES DE SEGUROS, LDA.

Rua Nova do Calhariz 19
1300-425 Lisboa
Telef: (+351) 213 635 504
E-mail: segurajuda@segurajuda.pt
Site: www.segurajuda.pt

SEGURASSISTE - CORRETORES E CONSULTORES DE SEGUROS, S.A.

Rua de S. José (à Av. da Liberdade) - nº 15 - 2º
1150-321 Lisboa
Telef: (+351) 213 426 663
E-mail: segurassiste@segurassiste.com
Site: www.segurassiste.com

SEGURAMOS - CORRETORES DE SEGUROS, LDA.

Rua Basílio Teles 35 - 9º Esq
1070-020 Lisboa
Telef: (+351) 252 450 360
E-mail: sugestões@seguramos.pt
Site: www.seguramos.pt

SOLARSEGURA – CORRETORES DE SEGUROS, LDA.

Rua José Veríssimo Duarte
Edifício O Solar, Loja 2
2540-110 Bombarral
Telef: (+351) 262 600 100
E-mail: solarsegura@solarsegura.com
Site: www.solarsegura.com

SOLUÇÃO - CORRETORES E CONSULTORES DE SEGUROS, S.A.

Campo Grande nº56-7ºC
1700-093 Lisboa
Telef: (+351) 227 660 700
E-mail: geral@solucao.pt
Site: www.solucao.pt

SEQUEIRA, LIMA - CORRETORES DE SEGUROS, LDA.

Rua da Misericórdia, 17
2590-037 Sobral de Monte Agraço

Telef: (+351) 261 941 525

E-mail: info@sequeiralima.com
Site: www.sequeiralima.com

SOSEL – CORRETORES DE SEGUROS S.A.

Av. Dr. António José de Almeida, nº30
3680 Oliveira de Frades
Telef: (+351) 232 760 200
Site: www.sosel.pt

UNISEGUROS - CORRETORES SEGUROS, LDA.

Rua José Falcão, 57 - 5º Drt.
1000-184, Lisboa
Telef: (+351) 213 523 210
E-mail: geral@uniseguros.pt
Site: www.uniseguros.pt

UNIVERSAL - CORRETORES DE SEGUROS, LDA.

Rua das Pretas, 24
9000-049 Funchal
Telef: (+351) 291 20 66 20/39
E-mail: web@universal-seguros.com
Site: www.universal-seguros.com

VILLAS-BOAS ACP - ARCHER & CAMACHO CORRETORES DE SEGUROS, S.A.

Rua do Campo Alegre, 606 – 3º, sala 305
4150-171 Porto
Telef: (+351) 226 052 700
E-mail: infoporto@villasboasacp.pt
Site: www.porto.villasboasacp.pt

VILLAS-BOAS ACP, CORRETORES ASSOCIADOS SEGUROS, LDA.

Av. Liberdade nº 90
1269-026 Lisboa
Telef: (+351) 213 236 000
E-mail: info@villasboas.pt
Site: www.villasboas.pt

WILLIS TOWERS WATSON CORRETORES DE SEGUROS, S.A.

Avenida da Liberdade 49, 3.º
1250-139 Lisboa
Telef: (+351) 213 127 000
Site: www.willistowerswatson.com

As informações deste diretório foram recolhidas junto da entidade reguladora e das empresas em março de 2017, pelo que poderão ter ocorrido ou vir a ocorrer alterações a que somos alheios. Esta listagem é representativa do setor, mas não inclui a totalidade das empresas existentes.

JE

O Jornal Económico

EDIÇÃO DIGITAL DESDE 0,99€/SEMANA*

*assinatura anual 51,99€

UTILIZE
O CÓDIGO
DE ASSINATURA
#ED17



O Jornal Económico surge também em versão digital. As melhores notícias da economia nacional e internacional de forma portátil, inteligente, económica e amiga do ambiente. Para ler em qualquer lugar e através de qualquer dispositivo (computador, tablet ou smartphone). Aproximamos a economia de si.

Subscreva já em: jornaleconomico.sapo.pt/assinaturas

Ageas Portugal

OCIDENTAL
SEGUROS



OCIDENTAL
PENSÕES

ageas
seguros

Direct-
Seguro Directo



Evento interno "Show Your Colors" reuniu 1.200 Colaboradores no Campo Pequeno.

Ageas. Há 190 anos a proteger vidas e futuros.

Somos um grupo segurador presente em 13 países da Europa e da Ásia, com a missão de ligar cada vez mais vidas e cuidar de mais futuros.

Foi essa missão que nos trouxe a Portugal, com o foco na proteção dos nossos Clientes. Hoje, apresentamo-nos como um grupo vasto, multifacetado e completo na área dos seguros, através de diversas marcas, mas com uma personalidade comum, a do Grupo Ageas Portugal.