

CONVERSA CAPITAL **MARINA GONÇALVES**

## “Não sei como tornar mais atrativa a renda acessível”

“Pode demorar, mas a solução deve ser o parque habitacional público”, diz secretária de Estado responsável pela pasta. Famílias com carências de habitação superam, afinal, as 26 mil.

CONVERSA CAPITAL 4 a 8



Pedro Catarino

## Transporte de turistas a caminho da falência

Setor está parado há 18 meses e queixa-se de marginalização pelo Governo, que o deixa fora dos apoios ao turismo. Associação fala em perda de 80% das receitas.

EMPRESAS 17

Colquímica abre fábrica de colas nos Estados Unidos

Empresa de Valongo investiu 10 milhões.

EMPRESAS 16

Juros mais altos, maior concorrência para as ações

MERCADOS 18 e 19

## Novas regras dificultam medição do impacto da covid no emprego

ECONOMIA 12

**investidor privado**  
**Private equity: siga o dinheiro até à economia real**



## Pandemia Desconfinar? Sabe-se como começa, mas não como acaba

Plano de desconfinamento vai ser hoje discutido na reunião no Infarmed.

ECONOMIA 10 e 11

## Vinho Alorna “sai do conforto” para duplicar vendas até 2025

Pedro Lufinha, diretor-geral, revela que empresa vai fazer investimento de cinco milhões.



EMPRESAS 14 e 15

# NEGÓCIOS EM REDE

O Negócios em Rede é uma plataforma de comunicação das empresas e marcas que acreditam na força e no valor do Negócios. Faz parte integrante do Jornal de Negócios nº 4446, de 8 de março de 2021, e não pode ser vendido separadamente.

Seguros

## Um setor que protege pessoas e empresas

É importante ter um bom seguro. Se dúvidas havia, essa realidade ficou evidente no período conturbado que estamos a viver, dado que as empresas do setor têm dado um auxílio fundamental aos seus segurados no combate à pandemia, com inovação, novos produtos e soluções. Fique a saber tudo nestas páginas.



# Seguros

## “O setor tem mostrado a sua resiliência”

**A incerteza provocada pela pandemia faz parte do quotidiano de todas as atividades. A produção de seguros no país registou uma redução significativa. Ainda assim, os indicadores de solvência do setor e a sua solidez financeira permanecem muito positivos.**



José Galamba de Oliveira, presidente da APS.

**A**

dicadores de solvência do setor e a sua solidez financeira permanecem muito positivos.

**Quais os desafios que se colocam, hoje, ao setor?**

O setor tem múltiplos desafios pela frente. Manter as empresas capitalizadas e garantir a sua resiliência e solidez financeira num cenário de grande incerteza é o principal desafio.

Por outro lado, com a pandemia, o mundo mudou definitivamente e as prioridades das pessoas, das empresas e do país também mudaram. Temas como a economia circular e a necessidade de efetuar a transição energética têm um enorme impacto num setor que é um dos maiores investidores institucionais do mundo e é, simultaneamente, tomador de riscos ligados ao ambiente e às alterações climáticas.

Os ciber-riscos e a resiliência cibernética das empresas são desafios de enorme envergadura, também na dupla perspetiva em que as empresas de seguros têm de garantir a sua própria segurança contra os riscos cibernéticos, mas são também tomadoras de riscos nesta área.

Posicionar o setor segurador como um parceiro incontornável das políticas públicas, seja na área da saúde, da reforma por velhice ou nos riscos catastróficos é outro desafio fundamental, a bem da nossa sociedade de bem-estar e se quisermos ter o país mais bem pre-

parado para enfrentar todas as dificuldades a que temos assistido nos últimos tempos.

Aumentar o grau de penetração do seguro e tornar este mais relevante na vida das pessoas é fundamental, e é também um indicador do grau de desenvolvimento das sociedades. Com a pandemia, assistimos no nosso país a uma redução importante da taxa de penetração do seguro (rácio produção/PIB). Mesmo num ano em que tivemos uma contração histórica do PIB, a quebra na produção de seguros fez com que este indicador descesse até aos 5%, algo que não era observado desde 2002. Também o prémio médio per capita sofreu uma redução significativa. É, pois, um desafio incontornável voltar aos indicadores anteriores à pandemia e ir além deles.

A título de exemplo, foi intensificada a utilização dos meios remotos, nomeadamente através da utilização da teleperitagem, teleconsultas, bem como foi facilitada a regularização de sinistros em teletrabalho.

área tecnológica. A necessidade de agilizar processos, decorrente da pandemia, acelerou a implementação destes projetos nas áreas mais variadas. Esta foi uma oportunidade que o setor soube aproveitar de forma extraordinária e que resultou numa maior proximidade do cliente e simultaneamente numa redução de custos para as empresas seguradoras.

A título de exemplo, foi intensificada a utilização dos meios remotos, nomeadamente através da utilização da teleperitagem, teleconsultas, bem como foi facilitada a regularização de sinistros em teletrabalho.

**No que diz respeito às questões ambientais e alterações climáticas...**

Em relação às questões ambientais, a APS considera que é preciso voltar ao debate sobre a criação, a nível nacional, de um Sistema de Proteção de Riscos Catastróficos (SPRC). Este tema tem sido abordado pela associação há alguns anos, e agora deve ser reforçado, tendo em conta a sua atualidade.

**A digitalização e as alterações climáticas e ambientais são hoje, de facto, temas incontornáveis. De que forma pode haver aqui uma oportunidade para o setor segurador?**

Estes temas têm ganho uma importância relevância tanto no debate nacional como no debate europeu, e, como tal, este é o momento propício para o setor consolidar as posições que vem assumindo ao longo dos últimos anos. Mais precisamente, em relação à transformação digital, as empresas seguradoras têm realizado uma importante aposta nesta área, através de relevantes investimentos na

“

**Manter as empresas capitalizadas e garantir a sua resiliência e solidez financeira num cenário de grande incerteza é o principal desafio.**

“

**Em relação às questões ambientais, a APS considera que é preciso voltar ao debate sobre a criação, a nível nacional, de um Sistema de Proteção de Riscos Catastróficos (SPRC).**

## Ao lado das famílias e das organizações

**Aproximação das empresas seguradoras aos clientes, no início da pandemia, foi importante para perceberem quais eram as novas necessidades e como poderiam reestruturar a sua atividade.**

**Na sua opinião, como se aproximam as empresas do setor segurador do cliente?**

Num cenário de adversidade, as empresas seguradoras tiveram uma capacidade de resposta notável e, em grande medida, foi resultado da aposta numa maior proximidade, pois desde o início da pandemia que as empresas se posicionaram junto das famílias e das empresas, com o objetivo de encontrar soluções capazes de responder às necessidades decorrentes do am-

biente disruptivo criado pela crise pandémica. Este estreitamento de relações foi fundamental para compreender quais eram as novas necessidades e como poderiam reestruturar a sua atividade de forma a apoiar os seus clientes.

Muito antes do decreto-lei que veio prever as moratórias, o setor começou logo a dar respostas à medida das necessidades das pessoas, revendo apólices, reduzindo ou fracionando prémios e conseguindo, desde a primeira hora, um conjun-

to de iniciativas junto de famílias e empresas, no sentido de entender e responder a esta situação excepcional. O resultado é que, de acordo com os dados disponíveis, foram cerca de 9,7 milhões de apólices que beneficiaram de alterações ou de algum tipo de medida de apoio por parte das empresas de seguros.

Mas esta aproximação ao cliente traduz-se também em medidas que tornam o seguro mais relevante e importante na vida das pessoas. Por exemplo, a postura das seguradoras de saúde que colocaram à disposição dos seus clientes (e até não clientes) consultas de medicina online, que assumiram desde o início o pagamento dos testes covid. Algumas anunciaram até que pagariam aos seus clientes os tratamentos desta doença, mostrando a importância de ter um seguro de saúde. Não é por acaso que num ano de forte quebra de produção os seguros de saúde continuaram a crescer.

**Pode dar-me outro exemplo?**

Outro exemplo é o seguro de multiriscos habitação. Com os confinamentos, as famílias passaram mais tempo em casa e perceberam a importância de um bom seguro de habitação e a importância das coberturas de assistência para resolver problemas que vão surgindo no dia a dia. A componente de assistência que muitos seguros têm incorporada é fundamental para facilitar a vida das pessoas e ajudá-las a ultrapassar as pequenas e grandes dificuldades do dia a dia. É importante que as pessoas percebam que os seguros existem para, nos momentos mais difíceis, tornar a vida mais fácil ou menos complicada. É, aliás, interessante ver nos estudos de mercado que são feitos que as pessoas que tiveram sinistros revelam, em geral, um grau de satisfação maior com o seguro do que as que nunca tiveram sinistros.

“

**Com os confinamentos, as famílias passaram mais tempo em casa e perceberam a importância de um bom seguro de habitação e a importância das coberturas de assistência para resolver problemas que vão surgindo no dia a dia.**

9,7

**milhões de apólices beneficiaram de alterações ou de algum tipo de medida de apoio por parte das empresas de seguros.**

## SEGUROS AO MELHOR PREÇO E NAS MELHORES CONDIÇÕES!



CONTE COM OS NOSSOS SERVIÇOS E REDUZA OS SEUS ENCARGOS MENSAIS



dsseguros.pt

A DS SEGUROS é uma marca da empresa Decisões e Soluções - Intermediários de Crédito Lda, que é mediador inscrito desde 2009. A empresa está inscrita junto da ASF com a categoria de Agente de Seguros, sob o nº 40331643/2, com autorização para Ramos Vida e Não Vida, verificável em www.asf.com.pt. O mediador de seguros não assume a cobertura de riscos, não tem poderes para celebrar contratos em nome das seguradoras e não está autorizado a receber prémios para serem entregues às seguradoras. Não dispensa a consulta da informação pré-contratual e contratual legalmente exigida.

# Seguros

OPINIÃO



CARLOS MAIA,  
Insurance Lead Partner da PwC

## Sólido e com saúde financeira

**Setor segurador resiste, apesar das crises que o país tem atravessado.**

Como está o setor segurador em Portugal? De que forma a pandemia impactou a atividade? E quais são os desafios para o futuro? Carlos Maia, Insurance Lead Partner da PwC, respondeu-nos a estas três questões.

Começando pelo estado do setor segurador, continua sólido, com saúde financeira, demonstrando resiliência, não obstante as crises económicas e financeiras que o país atravessou entre 2011 e 2014 e que atravessa, devido à pandemia covid-19. O ano 2020 foi atípico, como está a ser, também, o primeiro trimestre de 2021, como consequência da pandemia, a qual tem afetado de forma transversal as diversas dimensões da nossa sociedade, com um impacto especialmente severo, ao nível da saúde pública.

As necessárias medidas governativas tomadas na Europa para a contenção da crise sanitária, nomeadamente o confinamento obrigatório, tiveram reflexos adversos nas economias europeia e nacional. Um dos grandes pilares que contribuíram para a resiliência demonstrada pelo setor no último ano foi o regime prudencial, de solvência, aplicável à atividade, em vigor desde 2016. Este regime é orientado para a gestão dos riscos específicos a que as companhias de seguros se encontram expostas, em especial, os riscos financeiros e de mercado. A Autoridade de Supervisão de Seguros e Fundos de Pensões (ASF) desempenhou, e desem-

penha, um papel preponderante na forma como o setor lida com esta crise, implementando medidas de supervisão proativas e direcionadas para a monitorização dos riscos específicos resultantes da situação pandémica.

### Impacto da pandemia

Sobre a forma como a pandemia impactou a atividade seguradora em Portugal, numa primeira fase, entre março e maio de 2020, os efeitos sentiram-se de forma significativa ao nível dos mercados financeiros, com impacto direto na solvência das seguradoras, por via da forte desvalorização dos seus ativos mais expressivos, representativos das provisões técnicas. A recuperação e o comportamento subsequente dos mercados durante 2020 permitiram a recuperação dos níveis de solvência das seguradoras e, adicionalmente, a realização de algumas valias financeiras.

Os sucessivos estados de emergência levaram a significativas restrições da livre circulação de pessoas e a diminuições drásticas da atividade económica em todas as áreas de atividade, com impactos na atividade das seguradoras (produção e sinistros). Dados publicados recentemente pela ASF relativos ao exercício de 2020 demonstram, face ao período homólogo (31 de dezembro de 2019), uma quebra global ao nível da produção na ordem dos 18,5% e um aumento dos custos com sinistros de cerca de 15,9%.

Contudo, estes dados globais do setor segurador devem ser analisados separadamente ao nível dos ramos vida e não vida (ramos reais), visto o impacto da pandemia ter sido diferente nestes. Ao nível do ramo vida, verificou-se uma redução da produção total em 34,6%, face ao ano homólogo, com os produtos planos poupança reforma a contribuírem para esta diminuição, com uma redução de 62,4%. A grande incerteza existente ter-se-á refletido, de imediato, numa quebra de contribuições (novas e recorrentes) para produtos financeiros, nomeadamente, planos de poupança. Ainda no ramo vida, a redução verificada na concessão de crédito ao consumo por parte dos bancos traduziu-se, também, numa redução da produção dos seguros de vida associados.

Ao nível dos ramos não vida (reais), face ao período homólogo, existiu um incremento da produção de 3,1% enquanto os sinistros apresentaram uma quebra de 2,3%. O crescimento da produção foi fortemente impactado pelo ramo doença, possivelmente alicerçado no incremento das tarifas para as apólices já existentes em carteira, em função da necessidade sentida pelas seguradoras de melhorarem as respetivas margens técnicas (reduzidas, em anos recentes) e no incremento da taxa de penetração deste seguro, na população. Nos sinistros, a redução da livre circulação de pessoas diminuiu a frequência de acidentes rodoviá-

rios. Face ao período homólogo, os custos com sinistros do ramo automóvel tiveram uma diminuição de 11,1%. No ramo de acidentes de trabalho, houve uma redução da atividade e da massa salarial segura, justificando a diminuição dos respetivos custos com sinistros em 9,1%.

Será, contudo, imprudente concluir que os impactos resultantes da pandemia se esgotam naqueles verificados até esta data. O cumprimento do plano de vacinação, a gestão das novas estirpes mais contagiosas do vírus e as medidas de saúde pública e macroeconómicas tomadas até ao fim da pandemia poderão ter implicações no prolongamento ou aparecimento de novos impactos para a atividade seguradora.

### O futuro

Em relação aos desafios, o setor segurador tem vários pela frente, o primeiro dos quais, transversal a todos os setores económicos, relativo à definição de um novo

modus operandi pós-covid 19. Quais as alterações aos processos de trabalho no pós-pandemia, nomeadamente, no respeitante ao equilíbrio entre trabalho à distância, em casa, e em escritórios, à forma de interagir com parceiros e clientes? A pandemia veio, definitivamente, acelerar a digitalização, o trabalho e as interações com recurso à tecnologia.

Outro desafio relevante prende-se com o ESG (Environmental, Social and Corporate Governance) e a necessidade de desenvolver negócios sustentáveis, com forte enfoque ambiental e social. Há uma preocupação crescente, transversal à economia, em assegurar uma oferta de produtos e serviços compatível com uma economia verde, sustentável.

Os riscos cibernéticos são um outro tema. As seguradoras, devido à quantidade de dados que retem no decurso da sua atividade e à natureza sensível destes, são potenciais alvos de ciberataques. Este risco, juntamente com a evolução do quadro regulatório na proteção de dados, continuará a obrigar as entidades a investir na prevenção do mesmo.

A evolução digital tem sido um tema cada vez mais presente nos planos estratégicos das companhias de seguros. Esta permite a conceção de produtos inovadores através da análise de informação não estruturada, tarifar case-by-case em minutos através de algoritmos de modelização sofisticados ou agilizar a participação e regularização dos processos de sinistro através da disponibilização ao cliente de ferramentas mais diretas de comunicação dos processos (apps).

## Seguradoras querem manter o número de trabalhadores

**Maioria das empresas do setor pretende manter o número de colaboradores este ano, revela estudo da consultora Mercer.**

A maioria das empresas do setor segurador (67%) pretende manter o número de colaboradores este ano. Esta é a conclusão do estudo “Total Compensation – Setor Segurador 2020”, desenvolvido pela Mercer e publicado em novembro do ano transato. Em 2019, a previsão de manter o número de colaboradores em 2020 era de 56%.

Por sua vez, se em 2019 22% das empresas do setor manifestavam a intenção de aumentar o número de colaboradores em

2020, esta previsão desce para os 11% relativamente a este ano de 2021.

No que diz respeito aos incrementos salariais, os fatores que mais condicionam o setor segurador nesta atribuição são os resultados individuais do colaborador (89%), grelha salarial (78%) e os resultados da empresa (67%). Fatores como antiguidade e o nível funcional são as características menos influentes na atribuição do incremento salarial.

A tendência observada na amostra revela que a maioria das empresas pratica a revisão salarial uma vez por ano, sendo que 50% realizam no mês de abril, seguindo-se janeiro (20%) e julho (20%).

Marta Dias Gonçalves, Surveys Leader da Mercer, refere no documento que, “em 2020, fruto da inesperada situação de pandemia e dos seus impactos na economia, o número de empresas que manifestou a intenção de congelar os incrementos salariais não contratualizados de forma a não promover o aumento da massa salarial na sua estrutura de custos aumentou significativamente”.

**Maioria das empresas atribui incentivos de longo prazo**

Quanto aos incentivos de longo prazo, 67% das empresas afirmam atribuir esta tipologia de remuneração variável a alguns dos seus colaboradores. Face ao mercado geral, o setor segurador destaca-se neste ponto, uma vez que a prevalência dos incentivos de longo prazo é de apenas 29% no mercado geral.

No que toca aos benefícios concedidos aos colaboradores (subsídio de doença, plano médico, seguro de vida...), nota para o facto de mais de 70% das empre-

sas concederem subsídio escolar para apoio à educação dos filhos dos colaboradores. O subsídio de creche é oferecido por 43% das empresas.

Ainda nesta área, e entre outras conclusões, o estudo da Mercer revela que o automóvel é um benefício atribuído por 90% das seguradoras em Portugal.

Explique-se que este estudo foi feito com o objetivo de aferir as tendências de políticas e práticas de compensação e benefícios deste setor. A amostra do estudo foi constituída por dez empresas seguradoras, incluindo os principais players no mercado nacional.

Publicidade

BPD

Fotografia: Shutterstock.com

Assureur Solutions Vie

Um melhor amanhã, agora.

- SOLUÇÕES PREVIDÊNCIA
- SOLUÇÕES POUPANÇA
- SOLUÇÕES REFORMA
- SOLUÇÕES CRÉDITO HABITAÇÃO
- SOLUÇÕES SAÚDE

**LINHA DE APOIO AO CLIENTE**

▶ N.º Verde 800 20 36 46

CHAMADA GRÁTIS REDE FIXA

prevoir.pt // T: 226 051 470

900 MEDIADORES

16 ESCRITÓRIOS

prevoir.pt

# Seguros



## Prévoir: contratos competitivos e atrativos

**Empresa que celebra em setembro um quarto de século em Portugal opera nas áreas da previdência, poupança, saúde e reforma. É um caso de sucesso no mercado.**

A Prévoir é a sucursal portuguesa do Groupe Prévoir, especialista em França em seguros de pessoas há 110 anos. Há 25 anos em Portugal, opera nas áreas da previdência, poupança, saúde e reforma. A Prévoir sempre se caracterizou por ser uma empresa que privilegia uma abordagem de proximidade junto dos seus clientes através da rede comercial de 900 agentes e parceiros presentes em todo o país.

Com soluções completas que respondem às necessidades fundamentais dos segurados, a empresa faz face às vicissitudes da vida, seja incapacidade para o trabalho, invalidez, doenças graves, hospitalização ou morte. “Os contratos Prévoir são particularmente competitivos e dos mais atrativos do mercado”, assegura Paulo Silva, diretor de Desenvolvimento Comercial da Prévoir.

O que distingue a Prévoir Portuguesa é ser “totalmente independente de qualquer grupo bancário ou financeiro, sendo este um ponto forte e um fator de estabilidade”.

### Seguro de vida para o crédito habitação

A especialista em seguros de vida também se diferencia da concorrência pela forma como se compromete com os segurados para garantir uma proteção completa para toda a família.

“Por exemplo, no que respeita

à oferta de seguros de previdência, procuramos inovar nos produtos apresentados aos clientes, com garantias que vão para além do habitual. No caso do Prévoir Vida Domus – um seguro de vida para o crédito habitação –, oferecemos uma cobertura em caso de diagnóstico de cancro com a garantia-base. Fomos a primeira empresa a fazê-lo no mercado português”, garante Paulo Silva.

Mais: é das poucas empresas no mercado com um leque tão variado de seguros mistos, que associam as garantias dos seguros em caso de morte (risco puro) às garantias dos seguros em caso de vida (poupança). “Quando pensamos que os se-



**Somos independentes de qualquer grupo bancário ou financeiro.**



**PAULO SILVA,**  
diretor de Desenvolvimento  
Comercial da Prévoir

guros de vida não são obrigatórios e pouco enraizados na sociedade portuguesa, essa componente de poupança é mais um atrativo para quem os subscreve”, explica.

### O novo seguro Prévoir Saúde

A Prévoir destaca-se igualmente por ser um novo player da área de saúde em Portugal. “A Prévoir vivenciou a forte procura por uma solução complementar ao Serviço Nacional de Saúde e criou uma base de proteção para a saúde dos clientes e das suas famílias mais eficaz para os problemas do dia a dia. Os seguros Prévoir Saúde complementam, assim, as ofertas nos seguros de vida, sejam previdência, reforma ou crédito habitação já comercializadas pela Prévoir em Portugal”, afirma Paulo Silva.

### Sucesso assente nas equipas e no digital

Sobre o impacto da pandemia na operação portuguesa, que há 25 anos demonstra um “crescimento consolidado”, o responsável da Prévoir começa por recordar a forte queda da produção em 2020, face ao período homólogo. Todavia, no caso da Prévoir, a carteira registou “um aumento de +12% face a 2019”. “Devemos muito desse resultado ao esforço e trabalho das nossas equipas internas e dos nossos colaboradores, agentes e parceiros”, realça. E não deixou de apontar a importância que teve, em tempos de pandemia, o facto de a empresa ter acelerado “todos os processos de transformação digital do seu negócio que estavam a ser desenvolvidos”.

## APS é um elemento agregador

**Instituição vai continuar a trabalhar em prol da indústria dos seguros.**

A Associação Portuguesa de Seguradores (APS) distingue-se por estar sempre muito ativa, participando em iniciativas, lançando livros, como “Talvez uma App” ou “Armadilha digital”, que, aliás, integra o Relatório das iniciativas de sensibilização para os ciber-riscos, publicado pela GFIA, ou mesmo através da sua academia com os seus cursos.

Este ano, não vai ser diferente. O principal objetivo da APS para 2021 é o mesmo que teve para 2020, ou seja, “continuar a ser uma instituição atenta às necessidades da sociedade, particularmente neste momento crítico, e a ser um elemento agregador das empresas de seguros, na defesa da imagem desta indústria e da sua crescente profissionalização e credibilidade”, afirma José Galamba de Oliveira, presidente da APS.

Daí que a aposta na aprendizagem das temáticas ligadas aos seguros, na promoção do estudo e na divulgação do conhecimento seja fundamental. O próximo livro de educação financeira “já está em preparação”, abordando uma área nova, mas muito importante na vida de todos. E a área de formação da APS está a ser “reconfigurada” para melhor, apostando muito na formação à distância.

## O próximo livro de educação financeira já está em preparação.

Como é igualmente essencial ajudar as empresas de seguros a serem mais eficientes, há que adotar medidas “simplex”, abolindo regimes que geram elevados graus de ineficiência. E implementar sistemas que “facilitem os processos operativos entre seguradoras ou entre estas e entidades terceiras”.

“Em suma, a APS mantém os objetivos definidos em 2016, quando iniciei o meu primeiro mandato: potenciar o aumento da matéria segurável; aumentar a eficiência do setor identificando obstáculos legais ou operativos que devam ser superados; melhorar os processos operativos das seguradoras; melhorar a comunicação sobre o seguro e a perceção externa do risco”, explica José Galamba de Oliveira.



## DS SEGUROS atinge as 100 lojas em Portugal

**Marca especializada em mediação de seguros encontra-se em processo de expansão.**

A DS SEGUROS comemorou em janeiro de 2021 o quinto aniversário e está praticamente a atingir as 100 lojas em Portugal. Luís Tavares, diretor coordenador nacional da marca, destaca a grande satisfação sentida por se estar a atingir “a importante marca das 100 lojas e por poder estar perto dos clientes para lhes prestar um serviço de excelência”.

A DS SEGUROS trabalha com quase todas as seguradoras a nível nacional, de modo a poder oferecer

um aconselhamento profissional e independente, que permita ao cliente aceder aos melhores seguros e aos melhores preços do mercado.

Segundo Luís Tavares, com este serviço da DS SEGUROS “milhares de famílias e empresas têm conseguido seguros mais adequados às suas necessidades, além de conseguirem poupar centenas e até milhares de euros por ano”. “Em 2020, a DS SEGUROS ajudou mais de 3.000 famílias a reduzir o custo do seu seguro de vida do crédito habi-

tação em cerca de 50%, com poupanças médias acima dos 500 euros por ano por família”, informa.

### 20 inaugurações no ano passado

Registe-se que a DS SEGUROS inaugurou 20 novas lojas em 2020 e a faturação das lojas cresceu 41%. “Num ano difícil para o mercado, em todo o país e no mundo, é com grande satisfação que verificamos que as ferramentas e soluções que a DS SEGUROS disponibiliza aos agentes lhes permitiram aumentar muito significativamente a sua faturação em 2020”, sublinha Luís Tavares.

### Um mundo de oportunidades

A DS SEGUROS está a meio do seu processo de expansão, pois pretende ter 200 lojas em Portugal. É assim uma excelente oportu-



**Em 2020, a DS SEGUROS ajudou mais de 3.000 famílias a reduzir o custo do seu seguro de vida do crédito habitação em cerca de 50%, com poupanças médias acima dos 500 euros por ano por família.**



**LUÍS TAVARES,**  
diretor coordenador nacional  
da DS SEGUROS

tidade para muitas pessoas que perderam o emprego, como consequência da pandemia e da recessão económica, ou que pretendem apostar em ter o seu próprio negócio, podendo mesmo sem qualquer experiência na área criar o seu próprio negócio, com um baixíssimo investimento, em parceria com uma empresa líder de mercado, numa área de negócio rentável e de futuro.

Para além de empreendedores que pretendem criar a sua empresa de seguros, a DS SEGUROS oferece ainda boas oportunidades, mesmo para quem não tem um perfil ou capacidade de montar um negócio próprio e que procura apenas iniciar uma carreira na mediação de seguros. É que, segundo Luís Tavares, “a DS SEGUROS pretende recrutar cerca de 500 colaboradores, durante o ano de 2021, para as equipas das suas 100 lojas, em todo o país, para uma atividade prestigiada, com enorme potencial, estável e com futuro promissor”.

## Mútua dos Pescadores Cooperativa de utentes de seguros portuguesa

Desde 1942 a proteger as pessoas e o património com profissionalismo e humanismo. No trabalho e no lazer.



**Na adversidade a cooperação e a solidariedade são ainda mais importantes.**

[www.mutuapescadores.pt](http://www.mutuapescadores.pt)

[geral@mutuapescadores.pt](mailto:geral@mutuapescadores.pt) | 213 936 300

# Seguros



## Mútua dos Pescadores: resposta segura à vulnerabilidade

**Cooperativa de Utentes de Seguros garante respostas claras e transparentes aos problemas e vicissitudes provocados pela pandemia.**

Os tempos que vivemos trazem à tona, no interior de todos nós, pessoas e organizações, o sentimento de vulnerabilidade, que, no dia a dia pautado por regras e hábitos que nos protegem e orientam, vive adormecido.

A atitude e as respostas que precisamos não podem deixar de passar pelo reconhecimento desta vulnerabilidade, ajudando assim a consolidar uma atitude de prudência, responsabilidade e humildade, vital para vencer a crise que vivemos. Perante o desconhecido, impõe-se o reconhecimento das nossas limitações individuais e coletivas, e uma visão solidária na ação. E isto será válido, tanto para as organizações e pessoas, como para o Estado e as suas instituições.

Qualquer reflexão, prática ou atitude que tenhamos hoje não pode esconder este contexto, e na dinâmica dos seguros e na proteção contra os riscos este cenário alerta-nos ainda mais para as raízes do que somos e fazemos enquanto coletivo. A vulnerabilidade que está hoje no centro das nossas vidas é o ponto de partida de sempre da atividade seguradora, desde que o Homem partiu nas viagens marítimas transacionando bens, acautelando riscos comuns.

A aventura marítima continua nos dias de hoje, e seja no

trabalho ou no lazer, a vida no mar traduz-se em risco. Risco tanto mais elevado quanto mais se depende dele para viver, como acontece na pesca, que continua a ser uma das atividades de maior risco no mundo do trabalho.

Nesta atividade, a consciência de quão vulneráveis somos, que se revelou de uma forma tão abrupta a todos nós, é o lugar de partida e deve permanecer sempre como um alerta. Uma consciência que deve ser tomada por todos os que estão ligados à atividade, a montante e a jusante, e não apenas os profissionais, suas famílias e comunidades.

A Mútua dos Pescadores partiu desse mesmo lugar de risco há

### A Mútua dos Pescadores flexibilizou o pagamento de prémios com moratórias de prazos mesmo antes de a lei o exigir.

quase 80 anos, tendo aprendido ao longo desse percurso, a conhecer outros riscos – outras atividades marítimas, outras atividades em terra, outras pessoas e organizações. E na mesma medida que outras organizações o fazem noutros contextos, a sua razão de ser, enquanto seguradora cooperativa, é saber reconhecer os pontos mais vulneráveis das suas comunidades, e estar no momento certo, com respostas claras e transparentes aos problemas e vicissitudes que se colocam a cada momento.

Hoje, volta a assumir esse lugar, garantindo a segurança e a proteção da organização dos seus setores mais vulneráveis, pesca e marítimo-turística, e, sabendo que ninguém poderia ficar para trás, alargando a todos, flexibilizou o pagamento de prémios com moratórias de prazos mesmo antes de a lei o exigir, e indo, inclusive, para além do que a lei passou a obrigar: adotou desde logo os 90 dias de moratória, quando a lei exigiu 60, e aplicou esta orientação para todos os seguros, quando a lei exigiu apenas para os seguros obrigatórios.

Como Mútua, e enquanto Cooperativa de Utentes de Seguros, é esta a sua missão, uma organização do seu tempo, atenta às necessidades dos seus membros e das suas comunidades.

## A digitalização e a modernização administrativa foram aceleradas

**A pandemia impactou quase todos os setores ou áreas de negócios em Portugal e no mundo. O setor segurador no nosso país não foi exceção e registaram-se impactos diversos e transversais nas diferentes áreas da atividade.**

O primeiro grande impacto foi “a necessidade de se recriar, pois foi exigida uma capacidade de resposta rápida, que permitisse resolver as novas necessidades dos clientes”, explica José Galamba de Oliveira, presidente da Associação Portuguesa de Seguradores (APS). As empresas foram obrigadas a desenvolver novos modelos de operação, adaptados à realidade, para prestar um serviço adequado às famílias e às empresas, clientes e beneficiários de seguros. Ao mesmo tempo, foi necessário manter os canais de comunicação com a vasta rede de prestadores de serviços das seguradoras – mediadores, oficinas, clínicas, hospitais ou redes de assistência – e garantir as melhores condições de saúde, segurança e a motivação dos trabalhadores.

“Para atingir estes objetivos, alguns processos foram eliminados e outros, como a digitalização e a modernização administrativa, foram acelerados. Adicionalmente, os investimentos que já vinham sendo realizados em áreas como tecnologia, inovação e eficiência operacional mostraram a sua relevância e tornaram mais fácil a implementação de medidas, como por exemplo o teletrabalho, a telemedicina ou as peritagens à distância”, lembra o presidente da APS.

### Queda da produção justificada pelo ramo vida

Quanto aos custos económicos desta pandemia para a indústria seguradora em Portugal, são ainda desconhecidos, não sendo possível realizar uma análise detalhada para o setor. José Galamba de Oliveira salienta inclusive que muitos seguros ainda se encontram a beneficiar do regime de moratórias no pagamento dos prémios, desconhecendo-se se, no final, os prémios vão ou não ser pagos.

No entanto, e face aos dados conhecidos, é de registar “uma importante quebra na produção de seguros em 2020, quando comparado com o ano anterior”. “A queda da produção é, em grande medida, justificada pelo ramo vida. No ramo não vida, muito impactado por quebras no crescimento nos acidentes de trabalho e automóvel, terminou ainda assim com um ligeiro aumento quando comparado com 2019, muito devido ao crescimento dos seguros do ramo doença e riscos múltiplos”, informa o responsável da APS.

No que diz respeito aos custos com sinistros, foi registado “um incremento dos custos superior ao verificado em 2019, em alguns ramos, nomeadamente os seguros de multiriscos, de doença, de assistência ou de crédito e uma quebra de sinistralidade no ramo automóvel”.

