

QUEM é QUEM

no Setor Segurador
em Portugal
2018



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



Cristina Bernardo

08

05 | Análise

E se os seguradores se inspirassem na Amazon e na Apple?

6 | Análise

Produção de Seguro Direto em Portugal (2017)

8 | Entrevista

José Figueiredo Almaça, presidente da ASF - Autoridade de Supervisão de Seguros e Fundos de Pensões, analisa o futuro do setor, no qual o BCE tem um papel relevante.



16 | Análise

Seguradores ou insurtechs: quem ficará com os automóveis?

22 | Análise

Exposição ao risco cibernético vai continuar a aumentar. Com a digitalização global em curso, o setor tem aprofundado os impactos de uma boa, ou má, gestão do risco cibernético.

31 | Fórum

O Jornal Económico ouviu especialistas da indústria seguradora sobre os grandes desafios que marcam a agenda.

40 | Guia dos Seguradores e dos Corretores



Revista distribuída com

O Jornal Económico

Propriedade: Megafin, Sociedade Editora SA

Diretor: Filipe Alves

Diretor adjunto: Shrikesh Laxmidas

Subdiretor: Ricardo Santos Ferreira

Coordenação: Sónia Bexiga

Área Comercial: Cláudia Sousa (Diretora),

Elsa Soares, Isabel Silva, Ana Catarino e

Cristina Marques

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.



14 | Entrevista

José Galamba de Oliveira, presidente da APS: “Setor segurador está a adaptar-se à nova realidade digital”

Editorial

Por Vítor Norinha e Sónia Bexiga



O ADN do setor dos seguros vai ter de se adaptar à diretiva da Distribuição e à diretiva da Proteção de Dados. Tem havido adiamentos a seguir a adiamentos mas 2018 é o ano de todas as mudanças.

Quando o presente supera o futuro

Internet of Things, pay per use, pay as you live ou pay as you drive, virtual sales assistant, insurtech, cyber insurance e zero-day são alguns dos anglicismos que a literacia financeira ligada aos seguros ainda não nos habituou.

No momento em que elaboramos um exaustivo Anuário de Seguros e Corretagem, incluindo informação sobre empresas tecnológicas e consultoras ligados à indústria, está a ocorrer uma vaga de fundo para a transformação de um setor que passou as sucessivas crises da última dúzia de anos com o adjetivo de dois géneros: resiliente. Mas este setor cada vez mais relevante para a economia e para o crescimento e que já tinha passado pela fase do reforço da solvabilidade e entrado na fase da inovação, prepara-se para a era da disrupção, ou seja, tem futuros consumidores que querem tudo (ou quase tudo) diferente. E quando se compara a necessidade que os seguradores têm em criar experiências para atrair os millennials e a geração X como fez a Amazon, tem de se preparar para uma revolução. O ADN do setor dos seguros vai ter de se adaptar à diretiva da Distribuição e à diretiva da Proteção de Dados. Tem havido adiamentos a seguir a adiamentos mas 2018 é o ano de todas as mudanças.

Poucos pensariam que celebrar um contrato de seguro vai obrigar a umas valentes lições de economia, finanças públicas, alguma contabilidade e ainda a saber algumas regras do Direito. A literacia tanto se aplica ao produtor do seguro, como ao intermediário e ao consumidor. E se há novas regras - que os reguladores traduzem por novos parâmetros de segurança e os industriais do setor acreditam representarem novas oportunidade de negócio - também há novos riscos, alguns conhecidos e outros ainda por conhecer e daí falarmos nos “zero-days”.

Mas este é também o tempo extraordinário de conhecermos novos produtos para novas exigências e novos clientes. As insurtechs serão novos players que serão mais ágeis e que farão despoletar novas ofertas no setor. E para sabermos o que o consumidor quer, teremos novas fontes de informação - com a IoT a ter um papel crítico -, como teremos produtos customizados ao perfil e à efetiva utilização pelo segurado, não sendo estranho que o valor do contrato dependa de comportamentos e emoções e menos de pricings médios. E, no futuro, teremos provavelmente menos humanos na relação entre produtor e consumidor. O trabalho de base será dos chatbots, enquanto a Inteligência Artificial munida dos data analytics apresentará produtos cada vez mais complexos mas - claro - de uma forma friendly. O futuro no imediato está cheio de oportunidades mas o setor ainda tem de procurar responder ao maior problema social e económico da atualidade: as alterações demográficas com forte impacto sociopolítico. ■



Albert Gea/Reuters

responsabilidades que lhe darão um custo maior ou menor do contrato. A adoção de práticas preventivas poderá prevenir ou reduzir o impacto da sinistralidade. A gestão da saúde e da condição física irá determinar a relação “segurador versus segurado”. Estaremos perante um ecossistema de produtos e serviços que ainda não existem e isso será uma oportunidade para a indústria e uma experiência para os consumidores. O objetivo final será mais transacionalidade e maior fidelização. Óscar Herencia, o DG para a Ibéria da MetLife dá os exemplos da experiência de cliente com as empresas Apple, Starbucks e Amazon como fonte de inspiração, mas também os exemplos Kodak e Blockbuster como os erros de quem rejeitou a inovação.

Aquilo a que assistimos na sociedade moderna é a um período volátil, incerto e que se redescobre todos os dias potenciado pela inovação. A definição das estratégias de longo prazo torna-se mais difícil mas esse é um dos desafios do setor para 2018. A diretiva da Distribuição conjugada com a diretiva da Proteção de Dados coloca o cliente/consumidor no centro da equação. Será necessário envolver as companhias de seguros e os clientes em compromissos, em detrimento do mero objetivo da transação financeira. Os agentes de distribuição vão ter de perceber o que vendem ao consumidor e este terá de entender o que compra. O agente terá de perceber se o produto é o adequado para o cliente e se a transação resulta de uma necessidade e ainda se o pode pagar. O consumidor terá de entender as implicações do contrato, mas sobretudo os riscos quando isso signifique um produto onde exista investimento com risco de perda parcial ou total. A experiência começa, por isso, em fornecer literacia de base para todos perceberem o que estão a transacionar. Isto significa transparência e ética na relação. Os criadores de soluções terão mais dados para trabalhar, mas os consumidores terão de aceitar divulgar os seus dados. A experiência significa acabar com os produtos lançados no “escuro” à espera de uma boa receção do mercado. Não. A experiência dada pelos melhores significa que os consumidores sabem o que querem e os produtores de seguros estarão a oferecer-lhes um contrato à sua medida. ■

| Análise

E se os seguradores se inspirassem na Amazon e na Apple?

A boa experiência de um cliente de seguros é a melhor forma de o fidelizar. E para tal, os contratos têm de ser à sua medida.

Aquilo que parece ser algo natural é o maior desafio do setor segurador: como manter um cliente e como evitar que a concorrência replique o produto num prazo curto. A única forma parece ser a resposta que o consumidor possa dar. E isso é a experiência bem-sucedida.

A digitalização, a desburocratização, a simplificação e as exigências dos consumidores futuros, os ‘Millennials’ e a geração X, vai obrigar a que a indústria se redefina enquanto produtora de soluções. Teremos seguros customizados e em que se pagará pela efetiva utilização, teremos contratos baseados na utilização partilhada, teremos seguros preditivos, assim como contratos para as alterações climáticas baseados em índices e seguros que terão de responder

a quem viverá 100 ou 120 anos. Aliás, a questão demográfica irá levar à criação de coberturas que garantam a existência e o correto funcionamento de redes de apoio para a prestação de cuidados em situações de dependência, o chamado “long term care”. Teremos ainda de ter seguros ligados a patologias, caso do oncológico, mas também a futuros problemas de saúde que ainda não são hoje conhecidos.

E este é o cenário para a criação das experiências em seguros que serão suportados por novas formas de contratação rápida e sem confusões. Os dispositivos móveis e a Internet das Coisas vai servir para desenvolver os produtos e para os contratar. Os futuros consumidores terão soluções à medida, mas também serão monitorizados e assumirão res-



| Análise

Produção anual de seguro direto aumenta 4,1% e atinge 350 milhões de euros

No ramo Vida, os PPR registaram, em 2017, um acréscimo de 30% face ao período homólogo, representando cerca de 33% da produção total.

Em 2017, a produção de seguro direto, relativa à atividade em Portugal, das empresas de seguros sob a supervisão da Autoridade de Supervisão de Seguros e Fundos de Pensões (ASF), apresentou, em termos globais, um aumento de 4,1% face a 2016 para a qual foi determinante tanto o acréscimo de 3,2% verificado no ramo Vida como o de 5,6% verificado nos ramos Não Vida.

A estes resultados, revelados agora pelo Relatório de Evolução da Atividade Seguradora e dos Fundos de Pensões de 2017

da ASF, junta-se o resultado líquido global (apurado neste período) de cerca de 350 milhões de euros.

Os rácios de cobertura do Requisito de Capital de Solvência (SCR) e do Requisito de Capital Mínimo (MCR), em dezembro de 2017, situaram-se em 177% e 546%, refletindo aumentos de 23 e 118 pontos percentuais (p.p.), respetivamente.

No mesmo período, os custos com sinistros registaram uma diminuição de 23,3%, em resultado do decréscimo de 32,8% no ramo Vida e do acréscimo de 9,8% nos ramos Não Vida.

Vida: PPR têm crescimento homólogo de 30%

No capítulo da produção de seguro direto do ramo Vida, registou-se o já referido aumento de 3,2% tendo sido relevante para este acréscimo o aumento verificado nos seguros de Vida ligados, contabilizados como contratos de investimento, que viram o seu peso na carteira aumentar de 25,2% para 30,8%.

Os Planos Poupança Reforma (PPR) registaram um acréscimo de 30% face ao período homólogo de 2016, aumentando o seu peso na estrutura do ramo Vida, e repre-

sentando cerca de 33% da produção total.

As alterações verificadas na produção do ramo Vida implicaram um decréscimo de 5,6 pontos percentuais no peso relativo a vida não ligados (74,3% em 2016).

Segundo o relatório, esta evolução é, em grande parte, explicada pelo comportamento dos resgates que apresentaram uma diminuição de 34,2% face ao período homólogo, tendo representado cerca de 52,9% 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 9,2%, valor inferior ao verificado em dezembro de 2016 (12,9%).

Não Vida: Custos aumentam, sobretudo os ligados a Incêndios

A produção dos ramos Não Vida foi, como referido, de cerca de 4 073 milhões de euros, aproximadamente mais 218 milhões que em igual período do ano anterior. De destacar o crescimento de 11,5% da modalidade Acidentes de Trabalho, cujo peso relativo na produção passou a ser de 16,2% no final de dezembro de 2017.

Já o ramo Doença também apresentou um crescimento de 8,8%, passando a representar 18% da produção.

Os custos com sinistros de seguro direto apresentaram um acréscimo de 9,8%, sendo de salientar o acréscimo nos custos com sinistros do ramo Incêndio e Outros Danos (46,8%), em virtude dos já referidos incêndios.

A estrutura dos custos com sinistros de seguro direto dos ramos Não Vida tem sido idêntica ao longo dos trimestres homólogos. Contudo, que no período em análise, o ramo Incêndio e Outros Danos registou um aumento de 4,8 p.p. Por seu lado, o ramo Automóvel e a modalidade Acidentes de Trabalho viram os seus pesos diminuírem 2,5 e 2,2 p.p., respetivamente no conjunto dos custos com sinistros dos ramos Não Vida.

Analisando o rácio de sinistralidade (custos com sinistros/prémios brutos emitidos) do quarto trimestre de 2017, verifica-se que este aumentou 16 p.p. face ao período homólogo do ano anterior, em resultado do aumento ocorrido nos prémios ter sido muito inferior ao dos custos com sinistros. Em termos acumulados, para 2017, este rácio aumentou 2,8 p.p., situando-se em 72,6% (69,9% em igual período de 2016 e 67,4% em 2015).

Atendendo às diversas modalidades que compõem o ramo, torna-se conveniente analisar o impacto que algumas delas têm na variação global. Assim, em termos relativos, verifica-se que a maioria das modalidades apresentou um acréscimo nos prémios brutos emitidos, em particular a modalidade de Riscos Múltiplos Habitação, que detém um peso no cômputo do ramo de cerca de 61%.

O rácio de sinistralidade do quarto trimestre aumentou consideravelmente de 50% em 2016 para 177% em 2017. Para o período acumulado, este rácio registou um acréscimo de 24,2 p.p. face a 2016, atingindo o valor de 76,7%, em consequência do incremento de 46,8% verificada nos custos com sinistros.

O ramo Automóvel registou uma variação positiva de 3,9% dos prémios brutos emitidos de seguro direto. O rácio de sinistralidade diminuiu 3 p.p. face ao trimestre homólogo de 2016, situando-se em 73%. Em termos acumulados, o aumento dos prémios de seguro direto (3,9%), superior ao aumento dos custos com sinistros do ramo em questão (2,8%) originou um rácio de 74,1%.

Quanto à evolução da composição das carteiras de investimento, em 2017, importa reter que o valor total dos ativos aumentou 5% face ao início do ano. No final do ano os valores de mercado dos instrumentos de dívida representavam 79% das carteiras de investimento dos ramos Vida Não Ligados e Não Vida e 55% das carteiras de investimento do ramo Vida Ligados. Verifica-se um acréscimo do peso relativo das Obrigações de dívida pública e dos Fundos de investimento, por contrapartida das aplicações em Obrigações de entidades privadas, Produtos Estruturados e do numerário e depósitos.

A carteira de investimentos afeta aos

seguros PPR, incluída no quadro anterior, tinha a seguinte composição por classe de ativos, no final do ano de 2017:

No período em referência, a cobertura do MCR do mesmo conjunto de empresas, verificou-se um aumento de 118 p.p., situando-se em 546%, no final de 2017.

Quanto à solvência, globalmente, no final do exercício de 2017, os resultados líquidos das empresas de seguros sob supervisão prudencial da ASF atingiram o valor de 350 milhões de euros (das 43 empresas de seguros, 34 apresentam valores positivos), representando um crescimento de 120% face ao ano anterior.

O rácio de cobertura do SCR do conjunto das empresas supervisionadas pela ASF, em dezembro de 2017, foi de 177%, o que representa um aumento de 23 p.p. face ao final de 2016.

No período em referência, a cobertura do MCR do mesmo conjunto de empresas, verificou-se um aumento de 118 pp, situando-se em 546%, no final de 2017.

Contribuições para fundos de pensões crescem 22,1%

O número de fundos de pensões sob gestão passou de 219 para 224, em resultado da constituição de três fundos fechados, dois fundos PPR e dois fundos abertos de adesões coletivas e individuais e da extinção de dois fundos fechados.

As contribuições para os fundos de pensões e o montante dos benefícios pagos registaram um aumento de 22,1% e um decréscimo de 4,2%, respetivamente, face ao período homólogo do ano anterior.

Os montantes geridos cresceram 7% em relação ao final de 2016, atingindo cerca de 19,8 mil milhões de euros. ■

PRODUÇÃO DE SEGURO DIRETO EM PORTUGAL

	dez-15	dez-16	dez-17
Total	11 942 356	10 276 890	10 701 213
Ramo Vida	8 407 008	6 421 608	6 628 122
Ramos Não Vida	3 535 348	3 855 282	4 073 091

Valores em 10³ Euro

CUSTOS COM SINISTROS DE SEGURO DIRETO EM PORTUGAL

	dez-15	dez-16	dez-17
Total	12 325 001	12 048 908	9 244 434
Ramo Vida	9 942 581	9 355 149	6 285 361
Ramos Não Vida	2 382 420	2 693 759	2 959 073

Valores em 10³ Euro



Entrevista

por Sónia Bexiga e Vítor Norinha

José Figueiredo Almaça

presidente da Autoridade de Supervisão de Seguros e Fundos de Pensões

“Setor segurador saberá responder aos desafios tecnológicos que se avizinham”

Os grandes desafios do setor estão ligados a uma reversão abrupta dos preços dos ativos financeiros, ao aumento recente da volatilidade nos mercados acionistas, ao impacto da retirada das medidas de estímulo de “quantitative easing” pelo BCE, e ainda às tensões de natureza geopolítica que subsistem.

A Internet of Things (IoT) vai trazer novas oportunidades, diz José Almaça, o presidente da entidade reguladora. E dá o exemplo a nível do desenho de novos produtos e serviços, como ao nível dos processos de subscrição e de gestão dos riscos e muitas empresas já começaram a apostar nesta tecnologia. Um dos primeiros exemplos de aplicação de IoT foi a instrumentação de carros com dispositivos telemáticos de forma a medir com mais exatidão o perfil de condução e atribuir descontos nos prémios cobrados em conformidade. Outro exemplo que pode ser interessante para o mercado segurador é o conceito de “Smart Home”, adianta o regulador. Mas as preocupações do setor estão também com os consumidores e com as novas gerações. São 20% da população e são bastante mais exigentes. O setor tem de saber ser disruptivo e saber responder usando as novas tecnologias.

Como vai evoluir o setor dos seguros em 2018?

Ao longo de 2017, e nos primeiros

“

No ramo Vida, mantêm-se os desafios da atual conjuntura de baixas taxas de juro, que reduz a atratividade das rendibilidades que podem ser oferecidas nos produtos de seguros, bem como dos baixos níveis de poupança

meses de 2018, a conjuntura macroeconómica e financeira, em particular a envolvente nacional, tem vindo a evidenciar importantes progressos.

Tendo por base as perspetivas de manutenção do crescimento económico e de redução do desemprego e dos níveis de endividamento público e privado, potenciados, entre outros fatores, pela melhoria da perceção dos investidores sobre a qualidade creditícia da dívida soberana nacional e pela estabilização do setor bancário, a produção, a rentabilidade e a solvabilidade do setor segurador têm condições para continuar a evoluir de forma favorável.

Quais são os grandes desafios que se colocam ao setor?

Ainda que se tenha vindo a assistir a uma diminuição das principais fragilidades identificadas nos últimos anos, o setor não pode descurar a monitorização dos riscos já identificados, mas também dos novos desafios que começam a emergir.

No âmbito dos riscos já identificados, destacam-se os associados a uma re-

versão abrupta dos preços dos ativos financeiros, onde é relevante assinalar, como fontes potenciais de materialização ou propagação, o aumento recente da volatilidade nos mercados acionistas, o impacto da retirada das medidas de estímulo de quantitative easing pelo BCE, e ainda as tensões de natureza geopolítica que subsistem.

Ao nível dos ramos de seguros Não Vida, espera-se a continuidade do contributo positivo para a procura da retoma da atividade económica e do investimento, o que deverá também favorecer a concorrência. No entanto, é fundamental que os operadores deem continuidade às ações de correção das suas políticas de subscrição e de provisionamento com vista ao equilíbrio técnico, em especial ao nível do ramo Automóvel e da modalidade de Acidentes de Trabalho.



Reconhece-se a elevada densidade regulatória a que as empresas de seguros estão expostas, sendo necessário encontrar caminhos no sentido de maior pragmatismo e de redução da complexidade, sem, no entanto, pôr em causa os princípios e regras fundamentais subjacentes à regulamentação vigente

No ramo Vida, mantêm-se os desafios da atual conjuntura de baixas taxas de juro, que reduz a atratividade das rendibilidades que podem ser oferecidas nos produtos de seguros, bem como dos baixos níveis de poupança. Perspetiva-se também a continuidade da estratégia de reforço da comercialização de produtos em que os riscos de investimento são assumidos pelos tomadores de seguros, o que, em termos globais, reduz a resiliência das famílias a choques dos mercados financeiros. No âmbito dos riscos emergentes, além dos incontornáveis fenómenos de envelhecimento da população e de alteração das condições climáticas, não posso deixar de destacar os riscos decorrentes da digitalização da economia e da sociedade, que exigem que o setor esteja atento e incorpore a inovação tecnológica no seu modelo de negócio e nos processos de gestão. Na dupla vertente da oferta de seguros que deem resposta às novas necessidades dos consumidores, nomeadamente a proteção contra os riscos cibernéticos, mas também na perspetiva da gestão, mitigação e controlo dos riscos operacionais subjacentes a que a própria empresa de seguros se encontra crescentemente exposta.

Quais os caminhos por onde irá evoluir a regulação? Que cruzamentos de competências poderão surgir das novas regras impostas pelo Regulamento Geral sobre Proteção de Dados?

Ao longo dos últimos anos, e com especial impulso a nível europeu, a regulação do setor segurador tem vindo a ser reforçada em várias vertentes, com particular destaque para a revisão profunda das regras de apuramento dos rácios de solvência, sendo este um dossiê que ainda não está totalmente estabilizado. Reconhece-se a elevada densidade regulatória a que as empresas de seguros estão expostas, sendo necessário encontrar caminhos no sentido de maior pragmatismo e de redução da complexidade, sem, no entanto, pôr em causa os princípios e regras fundamentais subjacentes à regulamentação vigente. No que concerne em específico ao Regulamento Geral sobre a Proteção de Dados, as matérias sobre as quais inci-





Cristina Bernardo

de não são uma preocupação exclusiva do setor segurador. Do mesmo modo, os princípios que enformam o Regulamento também não são uma completa novidade. O que se verifica, acima de tudo, é uma atualização de conceitos e uma adaptação das regras aplicáveis à proteção de dados à luz da evolução tecnológica a que se tem vindo a assistir. No que respeita à questão sobre o cruzamento de competências, é importante ressaltar que a autoridade de controlo para efeitos do cumprimento do Regulamento Geral sobre a Proteção de Dados será a Comissão Nacional de Proteção de Dados. Não obstante, existe um conjunto de matérias que se cruzam com os requisitos já aplicáveis às empresas de seguros por via do regime Solvência II. Com efeito, neste quadro legal e regulamentar, é requerida a implementação de um sistema de governação, que engloba, entre outros aspetos, um sistema de gestão de riscos e um sistema de controlo interno. Quando, no contexto do Regulamento Geral sobre a Proteção de Dados, se fala de avaliação de impacto sobre a proteção de dados, em garantir a segurança e a confidencialidade da informação ou em verificação de conformidade, é do sistema de governação que se está a falar.

Como está o mercado segurador a responder às transformações provocadas pela Internet of Things (IoT)?

No mercado segurador, a IoT poderá trazer novas oportunidades, tanto ao nível do desenho de novos produtos e serviços, como ao nível dos processos de subscrição e de gestão dos riscos. Por essas razões, muitas empresas já começaram a apostar nesta tecnologia. Um dos primeiros exemplos de aplicação de IoT foi a instrumentação de carros com dispositivos telemáticos de forma a medir com mais exatidão o perfil de condução e atribuir descontos nos prémios cobrados em conformidade. Outro exemplo que pode ser interessante para o mercado segurador é o conceito de “Smart Home”. A análise automatizada de dados provenientes de sensores e de câmaras instalados nas casas, além do efeito de prevenção inerente, pode

permitir que uma seguradora obtenha avisos imediatos em caso de incêndio e/ou arrombamento e, desta forma, reduzir o número de sinistros ou mitigar as suas consequências, no âmbito do grupo de ramo de Incêndios e Outros Danos. Deve notar-se, porém, que a instalação e utilização de IoT traz muitos desafios que ainda não foram totalmente endereçados, nomeadamente ao nível de privacidade, discriminação e segurança, razão pela qual ainda não se observa uma adoção maciça de seguros baseados nestes dispositivos.

Em termos de oferta está o setor preparado para o futuro tendo em conta as exigências específicas dos 'Millennials'? Quais serão os seguros do futuro?

A geração Y, também conhecida como 'Millennials', foi a primeira a crescer num meio profundamente digital, no qual o acesso à informação é fácil e a inovação tecnológica é uma constante. Por essa razão, esta geração consegue ser muito exigente, colocando em causa os paradigmas dos consumidores de gerações anteriores. Uma vez que esta geração compreende atualmente mais de 20% da população é imperativo que os negócios de seguros deem resposta às particularidades destes consumidores. Nos últimos anos, o mercado segurador tem avançado para uma maior digitalização. A sua presença online é cada vez mais forte, sendo possível, em alguns ramos, aceder, subscrever e gerir produtos de seguros sem sair de casa. Por outro lado, de forma a aumentar o contacto com novos clientes, algumas seguradoras desenvolveram apps específicas onde oferecem alguns serviços e dão a conhecer os seus produtos. No final do dia, este tipo de iniciativas permite que o setor segurador, o qual é ainda reconhecido como um setor tradicional, mostre uma faceta cada vez mais inovadora e jovem, aumentando assim a sua presença nesta geração.

Como pode o setor segurador responder às novas tendências demográficas, tendo em conta, em particular o aumento progressivo da esperança média de vida?

“

(A geração 'Millennial') consegue ser muito exigente, colocando em causa os paradigmas dos consumidores de gerações anteriores. Uma vez que esta geração compreende atualmente mais de 20% da população é imperativo que os negócios de seguros deem resposta às particularidades destes consumidores

O aumento da esperança média de vida tem efeitos a vários níveis. Em Portugal, o incremento da longevidade, em conjugação com a redução das taxas de natalidade, tem conduzido ao envelhecimento progressivo da população. Essa evolução demográfica representa, por um lado, uma nova oportunidade de negócio para o setor segurador, designadamente no que se refere à oferta de soluções na esfera da poupança complementar para a reforma e de seguros de doença. A aposta nesses segmentos permitirá reforçar o papel económico-social desempenhado pelo setor segurador e contribuir para o alívio da pressão crescente do envelhecimento da população nas finanças públicas.

No entanto, importa sublinhar que o incremento da longevidade tem também implicações para a gestão de riscos das empresas de seguros, implicações

Cristina Bernardo

essas que se encontram principalmente associadas às responsabilidades decorrentes de pensões vitalícias. O regime Solvência II pressupõe, ao nível da avaliação das responsabilidades, que sejam utilizadas tábuas de mortalidade que incorporem a evolução futura esperada da esperança de vida e prevê um requisito de capital específico para o risco de longevidade. É assim essencial que as empresas de seguros possuam a capacidade e os meios técnicos necessários para responder às novas exigências de avaliação e de gestão deste risco.

Em termos de solvabilidade e tendo em conta as alterações esperadas a nível de oferta, de processos e de consumidores, o que pode acontecer ao setor segurador? Vai continuar a ser resiliente como até aqui?





O setor segurador tem um longo registo de resiliência e de adaptação a novas condições de mercado, sendo simultaneamente um setor prudente e aberto à inovação. É nessa linha que esperamos ver o seu desenvolvimento no futuro, na perspetiva global. Claro que as novas tendências ao nível da oferta e da procura vão levar a um aumento da pressão competitiva e a um eventual reposicionamento dos operadores em segmentos de mercado específicos, em linha com as suas estratégias próprias e com a sua capacidade de diferenciação junto do público.

Em termos de solvabilidade, o setor segurador está hoje dotado de um regime muito robusto e sensível aos riscos, que permite premiar as boas práticas de gestão e de mitigação dos riscos, e que nos dá confiança para a manutenção de uma base de gestão sólida e prudente.

“

Outro exemplo que pode ser interessante para o mercado segurador é o conceito de Smart Home

O que pode o setor segurador fazer pela economia?

O setor segurador assume um papel fundamental na promoção da estabilidade económica enquanto pilar de investimento institucional, contribuindo também decisivamente para a manutenção da estabilidade do sistema financeiro nacional e para a retoma da economia portuguesa.

Essa contribuição é intrínseca ao setor segurador, na medida em que é o mecanismo mediante o qual as famílias e as empresas podem assegurar a proteção dos riscos e adversidades que enfrentam diariamente, reduzindo assim a volatilidade e a incerteza nas suas decisões de consumo, poupança e investimento. A presença de um setor segurador robusto é fundamental para a prosperidade da atividade económica e para a vida em sociedade. ■

| Entrevista

José Galamba de Oliveira

Presidente da Associação Portuguesa de Seguradores – APS

“Setor segurador está a adaptar-se à nova realidade digital”

A e-Segurnet e a participação eletrónica de Acidente de Trabalho são dois dos exemplos de inovação que os seguradores lançaram recentemente em Portugal.

A relação com as novas tecnologias está a crescer. José Galamba de Oliveira, presidente da Associação Portuguesa de Seguradores – APS afirma que o setor tem vindo a adaptar-se às novas tecnologias e os dois exemplos mais recentes que foram criados são uma app que a APS apresentou para fomentar a digitalização do setor segurador e é uma alternativa à versão em papel da declaração amigável em caso de sinistro automóvel. Esta orientação vai no sentido de criar condições para a substituição dos documentos em papel por documentos digitais. Outro exemplo é a participação eletrónica de Acidentes de Trabalho e onde é facilitado todo o processo burocrático e administrativo.

Ligado a estas inovações o setor tem vindo a trabalhar para se adaptar às novas diretivas europeias, caso da Proteção de Dados e à diretiva da Distribuição e sobre as quais são esperadas grandes alterações no modelo de funcionamento da indústria. O foco passará a estar no cliente em detrimento dos objetivos de produção e todas as propostas terão destinatários bem definidos que necessitarão do pro-

duto proposto. Para os seguradores, corretores e mediadores é um desafio pois implica perceber os produtos e levar os consumidores a entender o que estão a comprar.

O futuro do setor está ligado à inovação e à disrupção, mas muito em particular à economia e ao desempenho das empresas. Galamba de Oliveira afirma que a indústria está a trabalhar com cenários de crescimento positivos à semelhança do que aconteceu em 2017.

Que tendências é possível antecipar para o setor segurador em 2018?

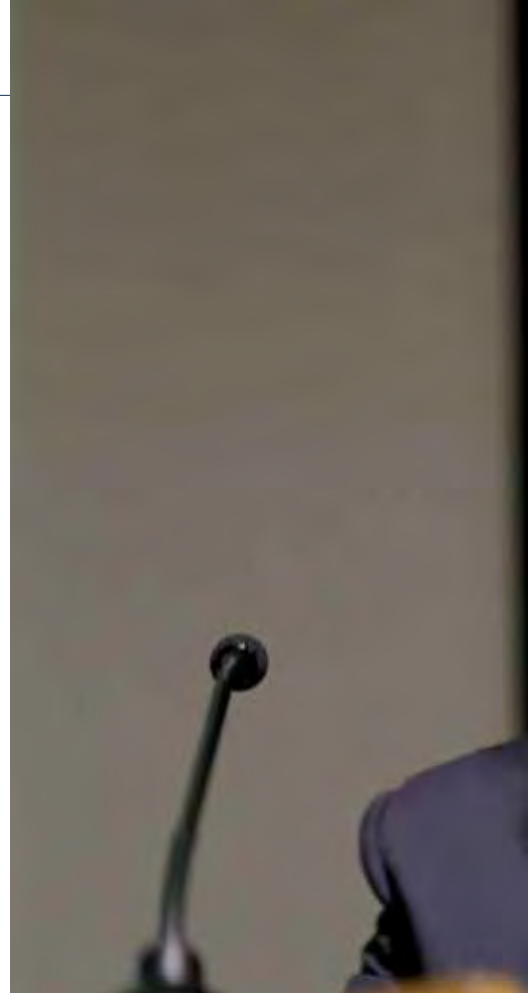
Maior profissionalismo, mais inovação e maior transparência. E esperamos que a recuperação dos indicadores económicos traga, também, o crescimento e o aumento da rentabilidade do setor. Em termos de tendências futuras, o setor tem prestado atenção especial à temática das alterações climáticas e ao impacto que este fenómeno pode ter na proteção, hoje garantida através da contratação de seguros com coberturas para eventos catastróficos, nomeadamente, grandes tempestades, incêndios ou inundações.

Está, também, a desenvolver muito tra-

balho relacionado com novos riscos, nomeadamente, riscos cyber, ou os riscos associados à emergência de veículos autónomos, no sentido de reforçar a oferta de proteção e soluções de mitigação destes riscos. E está a trabalhar no desenvolvimento de novas ofertas na área de vida e saúde, para dar resposta à demografia adversa que vemos nos países europeus. E as seguradoras portuguesas estão todas a acompanhar estas tendências, também dentro na nossa Associação, participando em fóruns de debate sobre essas temáticas.

Qual a importância dos seguros para a economia nacional?

O setor representa já hoje cerca de 7% do PIB, e num cenário de crescimento do PIB nos próximos anos, acreditamos que continuaremos a ter taxas de crescimento interessantes. Empregamos cerca de 11 mil profissionais diretamente, interagimos com uma rede de cerca de 23 mil mediadores, e somos parte de um eco sistema que inclui redes de prestadores de serviço que empregam várias dezenas de milhar de trabalhadores. Somos por isso um setor importante e relevante na nossa economia.





“

(O setor está a trabalhar) com novos riscos, nomeadamente, riscos cyber, ou os riscos associados à emergência de veículos autónomos, no sentido de reforçar a oferta de proteção e soluções de mitigação destes riscos

Os seguradores estão preparados para a transformação global com a digitalização total?

É fundamental uma relação mais estreita com as novas tecnologias. Uma relação que irá alterar os modelos de negócio das próprias seguradoras. Assim, os modelos vão mudar porque a forma como nos relacionamos com os clientes vai tornando-se mais ágil por causa da digitalização.

Clientes mais exigentes vão pedir níveis de serviço mais exigentes. Por isso o setor segurador está sem dúvida a adaptar-se à nova realidade digital. Dou-lhe dois bons exemplos. O primeiro, a e-Segurnet, uma aplicação que é uma alternativa à versão em papel da declaração amigável em caso de acidente. Esta app é uma das várias novidades que a APS tem apresentado no âmbito da sua estratégia de fomentar a digitalização do setor segurador.

O segundo exemplo, ainda recente, é o lançamento da participação eletrónica de acidente de trabalho, que é mais simples e de rápida concretização, habilitando a seguradora a agir de forma célere, identificando rapidamente o trabalhador acidentado, fazendo intervir os prestadores

de cuidados de saúde e regularizando com o empregador os aspetos administrativos inerentes a estes processos.

O tema da diretiva da Proteção de Dados já foi suficientemente incorporado no ADN dos seguradores?

Estamos a trabalhar nesse sentido. Este é um tema de extrema importância nos próximos tempos e por isso o setor segurador está a adaptar-se às novas realidades ditadas pelas regras impostas por esta Diretiva.

O que expectável para o setor em termos de produção para 2018?

Em Portugal, acreditamos que continuaremos a viver um ambiente macroeconómico favorável, mas, conscientes da existência de riscos significativos no domínio político e económico a nível global, podemos assistir a níveis de incerteza e volatilidade nos mercados que podem condicionar a desejável estabilidade nos ambientes económicos e sociais em Portugal.

Trabalhamos, por isso, com um cenário que aponta para que se mantenha o crescimento evidenciado no ano anterior. ■

| Análise

Seguradores ou Insurtechs: quem ficará com os automóveis?

A resposta às necessidades de mobilidade e um preço que se ajusta à utilização será a melhor resposta para quem quiser manter-se no setor automóvel.

O seguro automóvel é obrigatório e representa a grande fatia das companhias na atualidade. Mas o mundo automóvel está a sofrer grandes alterações e o carro autónomo é uma realidade crescente. Difícilmente poderá alguma marca dizer que hoje já tem um veículo autónomo, mas ainda se está longe de resolver questões técnicas e jurídicas. Os acidentes que já ocorreram com veículos autónomos de teste são o aviso tanto para fabricantes como para utilizadores.

Mas a realidade acabará por chegar e no setor segurador a questão vai colocar-se a médio prazo. A discussão que existe é perceber de quem será a responsabilidade, do fabricante o veículo ou será do fabricante do software.

Para onde irá o negócio

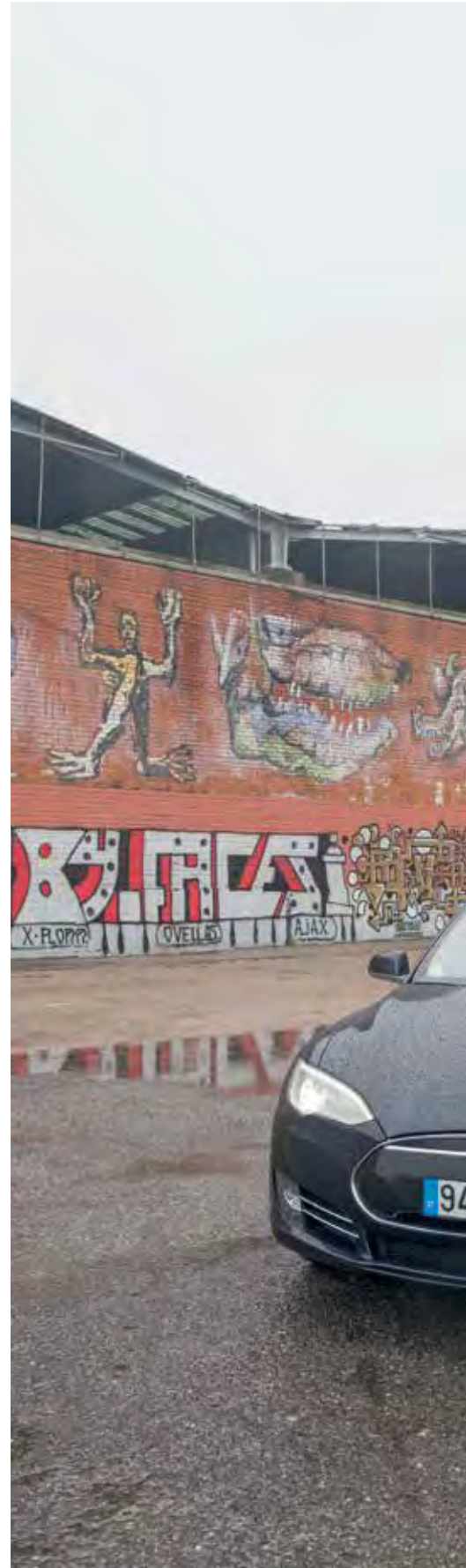
Mas, entretanto, surge uma outra disputa que não é jurídica mas empresarial. Quem fará a oferta dos futuros seguros para os veículos autónomos: as grandes seguradoras mundiais que farão contratos com as marcas, ou as insurtechs, as empresas tecnológicas que estão a surgir com soluções ágeis e que rapidamente poderão substituir-se às convencionais seguradoras? Num texto de Charlie Perreau publicado no site journaldunet.com,

o autor começa por colocar um desafio sobre o valor do contrato.

A expectativa é de que este seja mais barato do que o contrato convencional atual porque será reduzido o número de acidentes, já que o software estará preparada para cumprir todas as regras do Código da Estrada e repleto de instrumentos de segurança ativa e passiva. Alerta no entanto, que o seguro pode ficar mais caro porque os veículos estarão cheios de equipamentos de ponta, nomeadamente sensores. A imaginação será o drive para o futuro.

Mas a grande questão é perceber se os seguradores estarão prontos para propor um seguro específico concebido para os carros autónomos, ou será que serão ultrapassados por outros players, caso das insurtechs, pergunta o mesmo autor. Perreau cita o CEO da seguradora Wilov, Pierre Stanislas, que afirma que perante uma frota de veículos autónomos acredita que uma empresa como a Waymo, subsidiária da Google para os veículos autónomos, ou como a Uber irão preferir uma ligação a uma insurtech.

Mas são os seguradores startups que se apresentam em melhores condições para segurar veículos autónomos e vejamos um exemplo recente com a startup norte-americana Trov que fez uma proposta





Cristina Bernardo

de seguro à medida, incluindo apenas os dispositivos eletrônicos do veículo e, de acordo com o site [journaldunet](#), fez um contrato de parceria com a filial de veículos autônomos da Google. Este contrato de seguro à medida cobre os sinistros em que existe perda de bens, e ainda o custo com a alteração do programa da viagem e os eventuais reembolsos de despesas médicas e similares.

Conta a mesma fonte que a experiência correu tão bem que o passo seguinte foi a criação de uma plataforma digital para atrair outras startups a fazer as coberturas de seguro que a Trov não faz. Estas potenciais parcerias que utilizam o mesmo espaço para promover o veículo autônomo vão permitir que a oferta chegue a outras marcas que não apenas a Google.

Aliás, Rita Costa, da consultora EY salienta o impacto no self-driving cars e frisa, por outro lado, os modelos de negócio que já existem, caso dos seguros baseados na utilização, pay as you live ou pay as you drive. E uma empresa nor-

A Tesla ligou-se à Axa em Hong Kong e à QBE Insurance na Austrália com o objetivo de passar a estar incluído no preço final de compra do veículo autônomo, o valor do prémio do seguro.

te-americana, a Root, especializada nesta última oferta que recompensa os melhores condutores, fez uma oferta no final de 2017 vocacionada para os proprietários de automóveis Tesla. A proposta é simples: desde que ativem o modelo autopi-loto, beneficiarão de uma redução de pelo menos 10% do valor do prémio de seguro. A empresa já prometeu, embora sem data definitiva, que irá estender a oferta a todas as marcas.

Claro que apostar nas insurtechs tem fragilidades assinaláveis, nomeadamente a reduzida experiência num setor que precisa de ser robusto e resiliente, para além de ter de manter um elevado nível de confiança perante os consumidores. Um gestor da Klein Blue Partners citado ainda no artigo de Charlie Perreau diz que maturidade do veículo autônomo levará mais cinco a 10 anos, o que significa que qualquer startup não terá capacidade financeira para manter os estudos e as afinações de propostas durante um período tão longo. Vai precisar de faturar para fazer crescer a tesouraria. Refere o autor que será mais fácil uma startup vencer nos EUA do que na Europa.

Do lado das seguradoras tradicionais o momento é de reforçar no cliente. Terão de passar de um modelo de negócio B2C para B2B. Claro que as seguradoras convencionais terão de adaptar toda a sua estrutura produtiva, não arrancarão do zero como uma startup e isso significa custos acrescidos. Mas, claro, também terão uma grande vantagem: Os construtores querem a tecnologia das startups mas sabem que estas não poderão manter-se no mercado muito tempo sem faturarem. Em contraste, os grandes seguradores têm orçamento e podem adaptar-se e, na atualidade, já temos registo de movimentos nesse sentido. A Tesla ligou-se à Axa em Hong Kong e à QBE Insurance na Austrália com o objetivo de passar a estar incluído no preço final de compra do veículo autônomo, o valor do prémio do seguro. A nível mundial o que se espera começar a ver será este tipo de acordos globais. O mercado dos seguros auto irá estreitar-se, mas os grandes players irão ocupar o mercado potencial, numa concorrência direta com as startups que aportam tecnologia. ■

| Consultoria

Rita Costa

Parter EY para os seguros

“Adaptação do setor ao RGPD tem dificuldades acrescidas”

Os requisitos do Regulamento Geral da Proteção de Dados (RGPD) obrigam a uma adaptação rápida.

O setor tem de se adaptar às novas regras impostas pelo Regulamento da Proteção de Dados. Rita Costa, partner da EY para os seguros diz que as companhias de seguros em Portugal, “estão ainda a trilhar o caminho de adequação aos novos requisitos do RGPD. Neste momento, a vasta maioria das entidades seguradoras já concluiu a realização da fase de diagnóstico de conformidade com o RGPD e encontra-se a empreender um conjunto de iniciativas de implementação tendo em vista a remediação a curto / médio prazo”. E acrescenta que à data de 25 de maio de 2018, data de aplicabilidade do RGPD, “o nível de conformidade deste setor com o RGPD será reduzido, pelo que face ao exposto, as instituições estão a adotar uma abordagem de remediação baseada em risco, focando-se primeiramente na remediação dos aspetos regulamentares que se revestem de maior impacto / probabilidade de ocorrência ou de menor complexidade de implementação”.

Alerta que o processo de adaptação deste setor aos requisitos de RGPD “reveste-se de acrescida dificuldade em

virtude de: i) o processo de captação de clientes ser distribuído e baseado no canal de agentes mediadores; ii) o processo de angariação de apólices assentar, predominantemente, no cross-selling e up-selling de produtos, tendo por base dados pessoais; iii) existirem casos de apólices em que o tomador do seguro e o segurado são distintos, não tendo havido consentimento prévio do tratamento dos dados por parte do segurado; iv) tratarem dados sensíveis, nomeadamente dados clínicos, no caso dos seguros de saúde”.

Sobre um dos temas do ano, o cyber-insurance, Rita Costa, frisa que a oferta de produtos especializados no mercado nacional é ainda reduzida. “Estamos em crer que em virtude das exigências regulamentares do RGPD e da maior exposição e consciencialização das organizações para os riscos cibernéticos, a penetração destes produtos venha a aumentar, tal como tem vindo a suceder noutros países europeus”. Conclui este tema com outro alerta. Diz que é necessário ter presente “que mesmo as instituições menos incautas estão expostas a riscos cibernéticos, nomeadamente o risco decorrente da exploração





Cristina Bernardo

de vulnerabilidades de segurança não conhecidas (zero-day)”.
Tratamento de dados

Ainda sobre o tema do tratamento de dados e o impacto na indústria, caso da impossibilidade de uso do cross-selling, a gestora frisa que a aplicação da Proteção de Dados “não tem por consequência direta o “fim do cross-selling”. Diz que “todo o tipo de tratamento de dados é lícito desde que se enquadre num dos seis fundamentos de tratamento previsto no Artigo 6º do RGPD. Naturalmente, a utilização de determinadas técnicas de marketing direto e de captação de negócio terão a sua aplicabilidade dificultada. Cabe às instituições adaptarem tempestivamente os seus processos de angariação de negócio, e de gestão de consentimentos, por forma a conseguirem reduzir os impactos dos novos requisitos regulamentares”. E ainda que “as Instituições que melhor e mais rápido se adaptarem a esta realidade poderão transformar o novo quadro regulamentar numa oportunidade e ver a sua produção ampliada”.

O impacto nos seguros da digitalização, da automatização automóvel e das alterações demográficas será “muito significativo”. E exemplifica: “Existem já diversos modelos de negócio que se adaptam a um mundo digital como os seguros baseados na utilização, pay as you live ou pay as you drive, por exemplo, associados a dispositivos digitais que, entre outros, incrementam e compensam a fidelização. O seguro automóvel será também impactado no caso dos self-driving cars. Espera-se que a frequência da sinistralidade se reduza, apesar dos recentes episódios, à medida que a tecnologia se desenvolva e os veículos antigos vão sendo substituídos. Novas questões surgirão, todavia, como as que se prendem à determinação de responsabilidades em caso de sinistro.

Como se não bastasse a necessidade de as seguradoras e a própria regulamentação se adaptarem aos novos desafios, com baixas margens de funcionamento, existe ainda uma pressão concorrencial crescente, mesmo de operadores tradicionalmente estranhos: as quatro maiores tecnológicas

mundiais, Google, Apple, Facebook e Amazon (GAFA) mostram grande interesse no mercado segurador, rentabilizando a diversidade das suas fontes de informação e a enorme capacidade de análise que possuem”.

E, claro o tema das alterações demográficas é incontornável. “Até há poucos anos o aumento da longevidade da população em geral era certo e não havia dúvidas de que, em média, vamos viver mais do que era esperado, embora os dados estatísticos mais recentes mostrem um aumento menos pronunciado”, diz a partner da EY. Salienta que sendo o ciclo de vida mais longo, “torna-se necessário gerar mais rendimento / poupança durante a vida ativa, para suportar os custos com uma maior longevidade, podendo os seguros financeiros – alguns eventualmente ligados ao património imobiliário do cliente – ir ao encontro desta necessidade.

Por outro, é indispensável o surgimento de soluções que possam contribuir para um maior conforto e qualidade durante este período de vida acrescido. Para além de seguros de saúde sem idade limite de permanência, cuja discussão se iniciou há já alguns anos, devem ser integradas coberturas que garantam a existência e adequado funcionamento de redes de apoio para a prestação de cuidados em situações de dependência (long term care), que se acentuam com o envelhecimento, isto para além da salvaguarda das necessidades específicas provocadas pelo aparecimento de novas patologias, associadas a doenças não transmissíveis, crónicas ou degenerativas”.

Globalmente o negócio dos seguros “terá necessariamente de se adaptar e reinventar: face aos novos desafios, as seguradoras e seus agentes devem ser ágeis, diminuindo o seu tempo de resposta às exigências do mercado, nunca perdendo de vista que os consumidores, mais informados, procuram hoje soluções à sua medida. Um dos temas que surgiu do survey da EY “The agent of the future” é que o agente de seguros do futuro procura produtos inovadores e personalizados para atender às mudanças no mercado e as necessidades específicas de cada cliente”. ■



| Consultoria

Nuno Esteves
partner da KPMG em Portugal

**“Mercado
está a criar
oportunidades
para novos players”**

As insurtechs vão trazer modelos operativos mais adaptados a algumas ofertas.

As novas gerações vão ser um fator de aceleração de novas oferta no setor segurador. As insurtechs vão responder com agilidade, diz Nuno Esteves, partner da KPMG em Portugal. A incorporação de novas fontes de informação, caso dos dispositivos móveis e a IoT (Internet of Things) no desenvolvimento de produtos é um fator crucial de crescimento da indústria. A tecnologia de inteligência artificial potenciará a venda de produtos com mais complexidade, diz Nuno Esteves. O setor é considerado resiliente e o futuro vai passar por modelos de venda mais customizados.

Mas o grande tema será perceber se os seguros vão resistir em termos de negócio à alteração do modelo de venda massificada para uma venda customizada. O partner da consultora KPMG diz que o setor segurador tem mostrado, ao longo dos anos, “flexibilidade e resiliência nos diversos processos de transfor-



mação. Temos assistido a alguns desenvolvimentos no sector para a adoção de modelos de venda mais customizados, focados essencialmente em duas áreas: Conhecimento das necessidades específicas de clientes; e acesso a informação e capacidade de processamento.

Ao nível do conhecimento do cliente, têm sido desenvolvidas iniciativas

Um exemplo de evolução recente é o surgimento de seguros temporários, destinados, por exemplo, a segurar a utilização esporádica de uma viatura

para a desintermediação dos modelos de distribuição e o desenvolvimento de ecossistemas de produtos e serviços tem permitido o acesso a uma maior quantidade de informação do cliente, incluindo informação comportamental e de preferências no consumo”. Por outro lado, acrescenta, “a nível do acesso e capacidade de processamento de informação, temos assistido a desenvolvimentos que permitem a diversificação das fontes de informação e o acesso a informação mais granular e específica (e.g.: utilização de sensores), contribuindo para a construção de uma oferta mais customizada”. Conclui que continuam a existir importantes desafios para o setor e dá como exemplos “a capacidade de investimento, aliada ao cumprimento dos requisitos regulamentares (e.g.: diretiva de Distribuição de seguros e Regulamento Geral de Proteção de Dados), serão fundamentais para a evolução rumo a uma venda mais customizada”.

E sobre a oferta à geração dos millenials e à geração X, refere a nossa fonte que o mercado português tem assistido à evolução dos modelos de oferta de produtos e serviços, “indo ao encontro das necessidades das novas gerações. Um exemplo é o aumento da oferta através de plataformas digitais, tanto a nível da subscrição como da gestão de seguros, nomeadamente na participação de sinistros.

Também ao nível dos produtos, um exemplo de evolução recente é o surgimento de seguros temporários, destinados, por exemplo, a segurar a utilização esporádica de uma viatura, respondendo às necessidades de quem opta pela partilha de bens, por oposição à aquisição”. E as consequências destes modelos no crescimento do negócio são expressivas. Diz: “Estes modelos trazem desafios crescentes à indústria tradicional e permitem a entrada de novos players, mais ágeis e com modelos operativos mais adaptados a algumas ofertas (insurtechs). Estes novos players, apesar de terem ainda pouca expressão, terão um papel crescente na indústria, principalmente junto das novas gerações de consumidores, constituindo um fator de aceleração na adoção de novas ofertas pelo setor”.

Seguros do futuro

Nuno Esteves antecipa que “para além da conveniência no acesso e da crescente utilização de modelos de negócio baseados em utilização partilhada (seguros temporários), haverá uma tendência crescente para a incorporação de novas fontes de informação, nomeadamente os dispositivos móveis e Internet of Things, no desenvolvimento de produtos”.

Estas são tecnologias que permitem “o desenvolvimento de produtos e tarifas customizadas ao perfil e à efetiva utilização de cada segurado (pay per use), contribuindo também para a adoção de práticas preventivas, através de uma maior aposta em sensores e equipamentos de monitorização, que permitam prevenir a sinistralidade ou minimizar o seu impacto. Alguns exemplos incluem aplicações para gestão da saúde e condição física, com foco na oferta de soluções de medicina preventiva ou a utilização de sensores em imóveis para prevenção de sinistros ou minimização dos seus impactos”.

Já sobre a contratação diz que existirá um aumento crescente da utilização de plataformas digitais “com o aumento da importância dos assistentes de vendas virtuais (virtual sales assistant), com a possibilidade de venda de produtos de complexidade crescente, através da utilização de tecnologia de inteligência artificial”.

E o tema das experiências não poderia ficar de fora do ecossistema. Sublinha que a indústria de seguros tem-se caracterizado “por um nível elevado de intermediação na relação com o cliente e um nível de transacionalidade reduzido comparativamente com outros setores. Impulsionados pela evolução tecnológica e sociodemográfica, têm surgido novos modelos que oferecem uma nova “experiência de seguros”, com ofertas de valor acrescentado, complementares à oferta de seguros (ecossistema de produtos e serviços)”. Adianta que estes modelos “procuram aliar a uma oferta mais personalizada de seguros, um conjunto de serviços de valor acrescentado adicionais, que permitam aumentar o nível de transacionalidade e de fidelização dos clientes.” ■



Eric Gaillard/Reuters

Monteiro Veiga, Country Manager Portugal da MPM Software, o risco cibernético é um problema para todos os que se conectam com a Internet e “só com a utilização das ferramentas e políticas de acesso adequadas é que pode ser minimizado esse risco”.

A S21sec, por seu turno, aponta no seu relatório de cibersegurança, referente a este ano, como principais tendências o aumento generalizado no cibercrime, o aparecimento de incidentes em larga escala e com grande impacto mediático e ainda a consolidação de novas técnicas aplicadas ao cibercrime, como por exemplo, o ‘machine learning’ ou os algoritmos preditivos.

No mais recente estudo da Aon, “Cybersecurity 2018 Predictions”, as previsões para 2018 indicam que os ataques de ‘ransomware’ continuarão a marcar o panorama atual e as cripto moedas favorecerão a proliferação destes ataques. Em paralelo, estima que serão cada vez mais exploradas as suscetibilidades da Internet of Things (IoT) tendo os ataques como alvo as PME que fornecem serviços a um “worldwide provider”. “Quando falamos de ameaças à cibersegurança precisamos de ter em consideração a multiplicidade de riscos que podem afetar uma empresa: legais, operacionais, financeiros, reputacionais, entre outros. As ameaças devem ser analisadas de uma perspetiva holística e evocar a intervenção de várias áreas, desde o IT, aos RH, marketing, operações, jurídico, financeiro, colaboradores, e, não menos importante, a própria direção”, esclarece Pedro Penalva, CEO Aon Portugal.

Também no estudo mundial realizado pela Marsh e a Microsoft Corp., no qual foram inquiridos mais de 1300 executivos, dois terços posicionaram a cibersegurança entre as prioridades TOP5 de gestão de riscos (o dobro quando comparado com o survey 2016). Em Portugal, 81% dos inquiridos, também indicaram a interrupção do negócio como o principal cenário de perda cibernética, seguida pelos 54% atribuídos a danos a software ou de dados, 51% a danos reputacionais e 49% a violação de informação de clientes. Apesar desta crescente consciencialização e preocupação, apenas 19% dos inquiridos admitiram sentir-se altamente confiantes quanto à capacidade da sua organização conseguir mitigar e responder a um incidente cibernético. Além disso, apenas 30% afirmam já ter um plano desenvolvido para responder a ataques cibernéticos. ■

| Análise

Exposição ao risco cibernético vai continuar a aumentar

Com a digitalização global em curso, o setor segurador tem vindo a aprofundar os impactos de uma boa, ou má, gestão do risco cibernético.


Na certeza de que a digitalização é o único caminho, também para o setor segurador, os parceiros tecnológicos abrem caminho e apostam forte em soluções que agilizem todo o processo de transformação. Na ótica de Hugo Gonçalves, fundador e CEO do Libax.com, o setor deve apostar em plataformas concebidas de acordo com o modelo de negócio SaaS (software as a service). Este modelo consiste na total mobilidade da plataforma e de um acesso simples para o utilizador, disponibilizando aplicações sempre acessíveis por qualquer dispositivo com acesso à internet com um smart phone, computador ou tablet. “Os principais benefícios deste modelo são o facto de o fornecedor do software ser o responsável por toda a estrutura necessária à disponibilização da aplicação, com atualizações automáticas e contínuas, sempre com a máxima segurança e cópias de segurança garantidas”, explica Hugo Gonçalves, acrescentando ainda que é um modelo de custo reduzido para o uti-

lizador uma vez que é disponibilizado em grande escala. Em sua opinião o futuro passa “por uma total comunicação por via digital entre o mediador, rede de parceiros, clientes e companhias. É certo que a presença pessoal não será aniquilada, não é isso que está em questão, mas a revolução digital está a acontecer e tem muito a dar a este setor”, conclui.

O que trará 2018?

As previsões de um conjunto alargado e diversificado de empresas, seguradoras e parcerias tecnológicas, apontam todas no mesmo sentido: em 2018, o risco cibernético vai continuar a escalar a lista de preocupações e prioridades dos empresários mas a cibersegurança poderá ainda não estar no centro das suas estratégias. E já deveria estar.

Os parceiros tecnológicos também têm sublinhado as formas diversas que o cibercrime vai assumindo, desenvolvendo elas mesmas soluções que possam cada vez mais intensificar o combate. Tal como salienta João



**No mundo digital
será que fazemos
melhor ou apenas
mais?**



Quanto melhor a pergunta. Melhor a resposta. Melhor trabalha o Mundo.

i2S
INSURANCE KNOWLEDGE

www.i2s.pt

Experiência de mais de 30 anos no setor segurador

[LinkedIn.com/company/i2s](https://www.linkedin.com/company/i2s)
twitter.com/i2sinsurance
goo.gl/pUV5c3

Desafio é saber fazer a ponte entre o atual e o futuro

O momento é de grande transformação tecnológica para a indústria seguradora. Com a transformação tecnológica que se avizinha no setor segurador o grande desafio “é como responder” às novas necessidades sem pôr em causa as operações existentes, garantindo sempre o melhor serviço ao cliente”, afirma Gastão Taveira, CEO da i2S.

O gestor discorda que o cyber-risk seja o maior problema das seguradoras no momento, mas concorda que o mundo digital em que se vive “coloca muitos desafios”. Afirma que “existem desafios muito importantes na forma como os consumidores, cada vez mais conectados digitalmente, se relacionam com as seguradoras e as expectativas que têm. Tradicionalmente, as seguradoras contactavam muito pouco, e de forma muito burocratizada, com os seus clientes. Estes têm hoje um grau de exigência muito superior”. E esses desafios estão



Gastão Taveira
CEO da i2S

Fazer a ponte entre o modelo de negócio atual, com a maior exigência dos consumidores, e a digitalização crescente, face ao futuro, é o maior desafio que as seguradoras enfrentam”.

a aumentar quando for necessário implementar em definitivo a diretiva da Proteção de Dados (prevista para 25 de maio próximo). Diz Gastão Taveira que a diretiva “vem colocar um grande desafio a nível de transparência e compliance”. E o que está em causa não é apenas um processo meramente burocrático, pelo contrário, “todos os processos de recolha, uso e tratamento de dados têm de ser abordados e eventualmente revistos, em termos de privacidade e segurança. É uma problemática que toca muito directamente os sistemas de informação, que têm de permitir e facilitar as respostas a estes requisitos. E, para além dos sistemas em si, tem de se atender também aos processos de trabalho dentro da organização”.

Isto significa passar da inovação à disrupção com novos e relevantes desafios tecnológicos. Gastão Taveira concorda que com “a rápida digitalização da economia, com a consequente evolução do comportamento e expectativas dos consumidores, a indústria seguradora vive um momento de grande transformação tecnológica”. E aqui coloca-se um grande dilema, diz Gastão Taveira: “Muitos seguradores fizeram grandes investimentos no passado, em sistemas pesados e custosos. Sentem que os mesmos não dão resposta às necessidades do presente e, ainda menos, às do futuro que se vislumbra.

Um enorme desafio, para as seguradoras estabelecidas, é como responder a estas novas necessidades sem pôr em causa as operações existentes, garantindo sempre o melhor serviço aos clientes. No futuro, os processos têm de ser muito mais ágeis, menos burocráticos e mais flexíveis. Isto só será possível através de uma maior digitalização.

Fazer a ponte entre o modelo de negócio atual, com a maior exigência dos consumidores, e a digitalização crescente, face ao futuro, é o maior desafio que as seguradoras enfrentam”.

“Small data” sempre estiveram nos seguros

O tema da informação e da melhor utilização dessa informação é crítico no desenvolvimento da indústria e no papel das empresas de software. Sobre a “small data” o gestor diz que “sempre esteve presente nos seguros. A monitorização do risco, os sistemas de controlo da carteira, os sistemas de tarifação, dependeram em muito, de “small data”. Mas há outros desafios de momento e esses passam por conjugar a “small data” com a “big data”, que também aporta factores importantes, nomeadamente a nível de análise de risco, controlo de fraude, entre outras áreas, diz a mesma fonte. Acrescenta que a i2S está a trabalhar no sentido de dotar as seguradoras de “sistemas mais ágeis e flexíveis”, que lhes permitam explorar os dados da forma mais eficaz, sejam “small data” ou “big data”.

IoT nos primórdios

Sobre a Internet of Things (IoT) Gastão Taveira defende que o modelo “ainda está nos primórdios. Mas o campo de aplicação é muitíssimo vasto: dispositivos pessoais “wearable”; sensores diversos para veículos, contentores, casas; sensores de localização/ GPS; identificadores digitais; etc. Começam a ser usados quer para monitorizar e compreender melhor os riscos, para tarifcar com base nos usos/ exposição ao risco, para induzir melhores comportamentos de risco, individualizar e customizar produtos, diminuir a fraude, etc. Outros usos surgirão. Como também surgirão os seguros sobre os próprios artefactos – por exemplo, veículos autónomos. Certamente será um campo de grande complexidade e inovação”. E conclui ao afirmar que “ainda não sabemos, na sua totalidade, os desafios que se colocarão às seguradoras.” ■

Produtos como o i2S Life há poucos



É provável que à primeira vista não pareça mas, se olhar com atenção, vai reparar que há sempre três ou quatro que se destacam dos demais e entre eles está o i2S Life.

Quem o diz é um dos mais importantes relatórios mundiais, o **EMEA Policy Administration Systems 2017** da **Celent**, que depois de analisar dezenas de soluções em variáveis como tecnologia e modernidade da plataforma, experiência e facilidade de utilização, adaptabilidade, integração e funcionalidades, o classificou como um dos quatro melhores.

Produtos que se pareçam com o i2S Life até pode haver muitos mas produtos como o i2S Life há poucos. Muito poucos.

i2smarketing@i2s.pt | www.i2s.pt

O impacto da tecnologia na (r)evolução do setor

O setor segurador atravessa atualmente uma fase de profundas alterações estruturais. Em resumo, podemos identificar 3 vetores de mudança com forte envolvimento tecnológico:

Otimização da venda e gestão de seguros

Quando chegámos ao mercado em 2014, encontrámos uma realidade de mediadores de seguros a assumir gastos operacionais enormes para manter os seus sistemas de gestão atualizados. Se por um lado, víamos alguns mediadores a utilizar ficheiros de importação para tentar minimizar este custo, encontrámos muitos a duplicar dados manualmente, ou simplesmente, sem software de gestão, desvalorizando a sua necessidade pelo esforço envolvido.

Passados 4 anos a realidade é bem diferente. Hoje, existem várias soluções no mercado que permitem a integração da rede de distribuição com as seguradoras através de tecnologia webservice, com a possibilidade de tramitar dados de carteira entre ambas sem qualquer intervenção humana, inclusivamente, soluções de marketing digital que integram campanhas de seguradoras com o software dos mediadores, como é o caso da plataforma eMiP - easy marketing insurance platform desenvolvida pela lluni software em parceria com a Liberty Seguros.

E estes exemplos são apenas o início do processo de digitalização! A breve prazo, teremos um maior número de seguradoras a disponibilizar serviços de integração para a gestão de carteira, mas também mais serviços para a otimização do fluxo comercial, tais como simuladores integrados para mediadores, que evitam a necessidade da múltipla simulação com significativo ganho de produtividade, emissão de apólices

através de serviços que evitam a duplicação de dados, integração da gestão de sinistros para fluxo bidirecional da informação entre a seguradora, mediador, regulador e cliente, automação de processos através de sistemas de inteligência artificial fundidos com tecnologia de reconhecimento de texto, voz e imagem que permitirão por exemplo, disponibilizar um balcão de atendimento digital ou a identificação de oportunidades de negócio através da definição do perfil de consumo do cliente, sistemas inteligentes de análise e previsão, entre muitos outros desafios. O momento é agora e esta é uma mudança necessária para acompanhar a expectativa dos clientes atuais, sem perder competitividade e que segue a tendência de outros países europeus.

Fidelização do cliente digital

Ao contrário do que se possa pensar o cliente de hoje, com forte valorização de serviços digitais, também pode (e deve) ser fidelizado. Talvez até mais do que o cliente tradicional.

É certo que o cliente digital é mais sensível ao preço, mais formado, informado e com maior literacia. Mas na verdade, são estes mesmo fatores que lhe conferem o potencial de fidelização. Para isso, o mediador tem de se adaptar a esta exigência e fornecer um serviço de excelência, online, com informação

detalhada e através de canais digitais.

Neste contexto, torna-se vital a implementação de soluções digitais em diversas áreas do negócio da mediação:

- **Simulação Online:** O cliente digital quer saber o preço no momento, perceber as condições, as vantagens de determinado produto em detrimento de outro, analisar a relação custo benefício, e pasme-se... quer saber isto tudo sem falar com ninguém!

- **Contratação Imediata:** Se decidir, quer comprar e pagar já! Torna-se imperativo disponibilizar serviços de adesão e pagamento online bem como geração e envio da respetiva documentação;

- **Serviço de Atendimento Permanente:** a qualquer hora, em qualquer lugar. Implementar tecnologia de atendimento digital, em linguagem natural e sobre vários serviços é um fator vital para a fidelização;

- **Acesso Omnicanal.** Servir os clientes através dos diversos canais existentes, sejam eles digitais ou presenciais. Em todos os casos, tem de existir o mesmo nível de serviço e informação;

- **Credibilidade da Marca:** Apesar de reduzirem ao mínimo imprescindível o contacto presencial, não significa que o cliente digital não se conecte à marca, que crie afinidade com ela e a valorize. É necessário fazer os investimentos certos em marketing, garantir uma forte e inovadora presença digital no mercado e nunca, de maneira alguma, quebrar a expectativa no serviço.

Os clientes de hoje vivem com esta expectativa de serviço e a fidelização dependerá do sucesso da sua implementação.



Leandro Fernandes
CEO lluni software

Nova regulamentação dos seguros

Este ano será marcado pela entrada em vigor de duas grandes alterações regulamentares: A nova diretiva da distribuição de seguros e o novo regulamen-

segurador

to geral de proteção de dados. Ambas as alterações ligam implicitamente o seu cumprimento à necessidade de utilizar tecnologia que garanta a rastreabilidade da informação e das ações executadas.

Quanto à nova diretiva da distribuição, as principais alterações centram-se no dever de informação e aconselhamento aos clientes. Torna-se assim necessário garantir que toda a estrutura do mediador cumpra e faça prova do seu principal objetivo: Aconselhar devidamente o cliente tendo em conta o seu perfil de risco e investimento, bem como das suas particulares necessidades de produtos de seguros. Para o efeito, deve existir um registo transversal de todo o processo comercial, desde a clarificação de necessidades, à análise das possíveis soluções no mercado e à proposta fornecida com o devido aconselhamento. Manter o registo destas atividades é fator obrigatório para cumprimento da nova diretiva da distribuição.

Quanto ao RGPD, existe a necessidade de atualizar/obter o consentimento para o tratamento de dados pessoais junto do cliente, definir claramente a sua abrangência e utilização, que perfis estão autorizados a aceder aos dados, que processos estão implícitos no cumprimento da regulamentação e que direitos do titular foram solicitados e executados.

A utilização de tecnologia adaptada a esta nova exigência é o meio mais eficaz para o registo de todas as atividades de tratamento, constituindo o meio de prova necessário ao cumprimento do regulamento sem aumentar significativamente a burocracia na gestão.

Veremos alterações profundas ao modelo de distribuição de seguros em Portugal e a tecnologia será vital para o sucesso desta transformação. ■

LLUNI SEG



SOFTWARE DE GESTÃO INTEGRADA DE SEGUROS



Otimize

resultados com uma gestão integrada de seguros!

I MPM cria APP para clientes dos mediadores

A primeira APP para cliente final, desenvolvida para os clientes dos mediadores, é a novidade mais recente da MPM, uma empresa de software vocacionada para o setor.

A Proteção de Dados é um dos temas fortes na mediação de seguros. Diz o responsável para Portugal, João Monteiro Veiga, que ao longo dos últimos anos a MPM tem vindo a implementar diversas funcionalidades no VisualSEG, o software de gestão de carteira de seguros, “funcionalidades essas que permitem apoiar a mediação de seguros a estar em conformidade com os requisitos requeridos pelas directiva da Proteção de Dados. Estas funcionalidades que disponibilizamos, e que são indispensáveis para que as empresa de mediação de seguros possam cumprir com o disposto no RGPD assentam em dois pilares: controlo do acesso de utilizadores e controlo do acesso destes à base de dados”. Acrescenta que em termos de controlo do acesso de utilizadores, a empresa implementou a password obrigatória e a sua complexidade mínima (nº de caracteres mínimo, combinação de caracteres minúsculos, maiúsculos e numéricos), caducidade das passwords, histórico de passwords (limitar a repetição de passwords anteriores), bloqueio de acesso após determinado número de tentativas de acesso com password errada e, finalmente, o histórico de ligações, que mantém um histórico das ligações e das tentativas de ligação dos utilizadores.

Quanto ao controlo de acesso dos utilizadores à base de dados, “é baseado no perfil ou perfis atribuído(s) a cada utilizador e limitam o seu acesso às diversas áreas da aplicação (clientes, apólices, recibos, sinistros, ...) bem como as diversas ações (consultar, criar, alterar, atualizar e eliminar). A ofuscação de dados está também contemplada, permitindo que o acesso aos dados sensíveis dos clientes

seja apenas efectuado utilizando uma password específica. Adicionalmente e no que respeita aos direitos dos clientes sobre os seus dados, as nossas soluções também incluem mecanismos que permitem gerir o direito de cada cliente estar informado sobre a forma e objetivos do manuseamento dos seus dados, de retificação, esquecimento, restrição, portabilidade, etc, dos mesmos”.

Soluções

Refere o gestor que desde há vários anos que a MPM tem vindo a apresentar novas soluções integradas que permitem aos mediadores disponibilizar acesso dos clientes ao seu backoffice “através de portais desenhados especificamente para cliente final. Estes portais, são desenhados para serem acedidos via web, e foram especificamente preparados como portais multiplataforma, pelo que podem ser acedidos a partir de qualquer dispositivo (PC, Tablet, smartphone) e a partir de qualquer navegador de internet”. Sublinha que recentemente foi apresentado ao mercado “a primeira APP para cliente final, desenvolvida exclusivamente para os clientes do mediador. Esta APP permite aos clientes do mediador não só consultar a carteira, mas também efetuarem pedidos de alterações, declarar sinistros e simular prémios; do lado do mediador, permite comunicar com os seus clientes através de mensagens push e através da publicação de notícias na APP”.

A nível da distribuição multicanal as novidades foram os portais multi-plataforma para clientes finais, “que incluem ferramentas de tarifação (comparativa

ou não) e contratação online, passando por portais também multi-plataforma de gestão para a rede de vendas, também aqui com ferramentas específicas para tarifação e contratação online. Se tivermos em conta que todas estas soluções se integram dentro da nossa ferramenta de backoffice (VisualSEG), que por sua vez vem equipada com um CRM específico para seguros com capacidades de automatização configurável de envio de informação por e-mail ou sms, conseguimos então uma cobertura completa dos meios de comunicação e acesso requeridos num modelo de distribuição multicanal. A MPM tem também em fase de desenvolvimento a incorporação e integração dentro das suas soluções, de canais de comunicação adicionais com o cliente, como o Skype, plataformas de chat, assim como bots que permitirão atender de forma autónoma através do Whatsapp e Messenger, por exemplo”.

Sobre o potencial da IoT, sublinha o gestor que “de momento não me parece que (os mediadores) estejam preparados para a aproveitar de forma direta. Começa pelo facto de que lidar de forma direta com a IoT requer possuir capacidade de acesso, gestão e análise de fluxos massivos de informação (Big Data,...), o que não vemos neste momento ser a prioridade estratégica da mediação. Por outro lado e claramente o fator mais relevante, não vemos da parte das seguradoras uma abordagem clara sobre este tema, nomeadamente como a IoT tem impacto evidente na gestão do risco mediado e logo, na rentabilidade da mediação”. Frisa ainda que a MPM tem vindo a trabalhar sobre o conceito de “Mediação Inteligente” e neste momento pretendem incorporar na nova plataforma de gestão (segELEVIA), modelos preditivos baseados em IA, “que permitirão ao mediador fidelizar os clientes, antecipando necessidades e dando-lhes apoio de forma personalizada”. ■

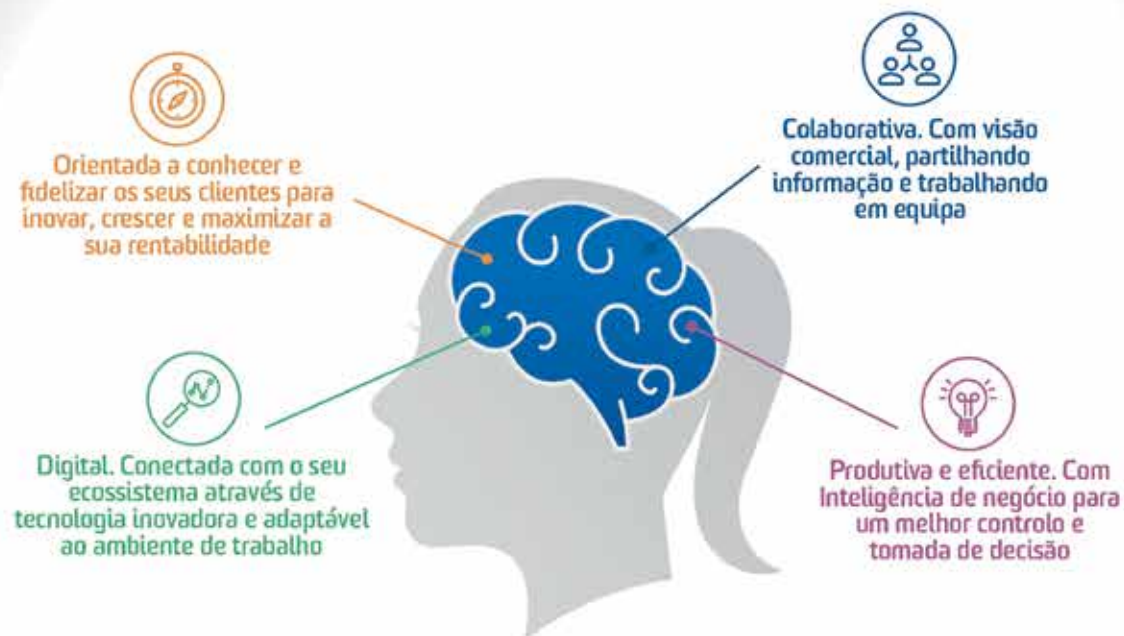


João Monteiro Veiga

Country Manager Portugal da MPM Software

[Re]imagina a mediação

Bem-vind@ à mediação inteligente



A **MPM** é a empresa de tecnologia líder em soluções de gestão para o sector segurador. Desde 1990 que desenvolvemos soluções de software que incorporam as mais recentes tecnologias e inovações para ajudar e apoiar os nossos clientes na sua transformação digital e na sua caminhada na direção de uma gestão de excelência.





SOLUÇÃO DE GESTÃO DE SEGUROS COMPLETA



Experimente **grátis**
em seguros.libax.com

ou peça uma demonstração através do telefone 249 532 110 | 917 300 245 ou support@libax.com

I Fórum

Posto à prova, setor segurador responde com eficácia aos desafios da era digital

Com os desafios tecnológicos e disruptores a marcar o ritmo acelerado da imparável transformação, o setor lida hoje com pressões acrescidas, para as quais tem conseguido encontrar resposta sem perder o foco no cliente e nas suas verdadeiras e exigentes necessidades. Para este ano, os desafios que se colocam aos seguradores e seus mediadores passam, essencialmente, pela gestão do grande volume de informação, pelas novas diretivas comunitárias relativas à Distribuição e à Proteção de Dados (RGPD).

Fred Thornhill/Reuters



Teresa Brantuas
CEO da Allianz Portugal



Atenta às alterações demográficas e ao impulso que imprimem na criação de novos tipos de proteção, a Allianz tem verificado um aumento das preocupações das pessoas com os cuidados em prolongar a qualidade e longevidade das suas vidas, o que conduz a um aumento significativo dos cuidados de saúde e gastos implícitos. Segundo Teresa Brantuas, CEO da Allianz Portugal, cabe às seguradoras acompanhar os clientes e responder às tendências do mercado, daí a aposta na criação de novas opções para o seguro de Saúde e no desenvolvimento de serviços digitais, mais rápidos e intuitivos. Por outro lado, considerando que os modelos de negócio “estão a sofrer progressos a um ritmo exponencial e a ser constantemente postos à prova”, a responsável aponta o foco para o cliente e na satisfação das suas reais necessidades. Mas, por outro lado, os clientes, assegura, têm novos comportamentos e sobretudo novas expectativas e graus de exigência. “As soluções que lhes apresentamos, a forma como comunicamos

e o serviço que lhes prestamos têm que ser cada vez mais intuitivos, simples, claros e eficazes”, reforça.

Nesta esfera, Teresa Brantuas entende que as novas empresas, como as Insurtech, aliadas às inovações tecnológicas, surgiram com o propósito de revolucionar o setor de seguros, apresentando novas oportunidades para a relação com os clientes. “Mas o mais importante é que as empresas saibam traçar objetivos claros e adotar tecnologias, adequando-as de acordo com o negócio e estrutura interna das seguradoras. Investindo, por exemplo, na automatização de serviços morosos e burocráticos com o objetivo de otimizar processos e reduzir custos. Isso significa compreender a transformação digital e saber explorá-la a nosso favor. As companhias de seguros podem e devem manter-se alinhadas com este novo paradigma”, conclui.

Diante deste cenário, em que o setor dos seguros enfrenta novos procedimentos que apelam a um mercado cada vez mais transparente relativamente às informações dos seus produtos, colaboradores e clientes, no que ao papel da regulação diz respeito, sublinha que a ASF “tem um papel ativo no equilíbrio dos interesses das empresas (clientes) e mediadores. Assim, o setor segurador deverá ser reconhecido pelo seu papel interventivo na prevenção e gestão do risco, ao nível particular e empresarial”.

I Fórum

Pedro Penalva
CEO Aon Portugal



Considerando que estamos a viver uma era de extrema complexidade devido à interdependência e a globalização, mundo “VUCA” (volatilidade, incerteza, complexidade e ambiguidade), Pedro Penalva, CEO Aon Portugal sublinha que são cada vez mais os desafios que são colocados à atividade seguradora. O recente ‘Global Insurance Market Opportunities’ (GIMO), relatório anual da Aon que analisa as áreas-chave de crescimento no setor dos seguros, destaca que as Insurtech apresentam mais oportunidades do que riscos para o modelo tradicional de seguros. Este segmento, que tem registado um rápido crescimento assegurando, até à data, cerca de 14 mil milhões de dólares em investimentos, através de mais de 550 startups a nível mundial, pode ter um papel de apoio mais importante do que inicialmente estava previsto devido a uma ‘arquitetura de inovação aberta’.

No que às grandes mudanças diz respeito, Pedro Penalva realça que o processo de transposição da diretiva comunitária da mediação para a legislação nacional não só determinará o quadro regulatório para os próximos anos, “como a capacidade de apoiar e promover o profissionalismo da distribuição integrando as várias inovações e disrupções”. Sobre a diretiva de Proteção de Dados, corrobora as tendências que apontam que, numa primeira fase, existirá um maior investimento na comunicação com vista a sensibilizar os clientes para as implicações que trará, designadamente, relacionadas com a recolha do consentimento dos titulares dos dados mediante autorização. “Uma vez que estamos a falar de dados pessoais, verifica-se um maior impacto nos designados ‘big handler data’.

Para a Aon, também as alterações demográficas são outro aspeto relevante. Uma menor taxa de nascimentos e o aumento da esperança de vida está a contribuir para uma alteração significativa na pirâmide etária das populações e consequentemente das empresas. As empresas, o Estado e os próprios trabalhadores deverão fazer uma reflexão do que pode ser feito para manter e promover a eficiência, o compromisso e as capacidades inovadoras de colaboradores mais envelhecidos preparando a passagem de conhecimento e experiência para os mais novos.

Paulo Morais
Diretor Regional Portugal
e Brasil da Crédito y Caución



A integração das novas tecnologias na atividade seguradora é apontada por Paulo Morais, Diretor Regional Portugal e Brasil da Crédito y Caución como “uma das megatendências que está já a condicionar o modelo de negócio e será, certamente, um dos mais importantes fatores de sucesso das seguradoras no futuro próximo e um dos seus maiores desafios”. Se por um lado, este é um desafio disruptor, por outro, é uma oportunidade para a criação de novos modelos de negócio e para uma maior aproximação ao cliente. “As Insurtech são um exemplo disso pelo seu elevado potencial de dinamização com novas ideias e formas de interação. Mas, seja por via de parcerias ou aquisições de startups, seja por integração das tecnologias nas empresas tradicionais não digitais, o importante é não ignorar esta tendência, nem adiar a integração da tecnologia sob pena de perda de competitividade”, reforça.

Tendo como principal objetivo ajudar as empresas a encontrar novos mercados e clientes solventes, num contexto de incerteza económica, a questão das respostas da indústria a nível dos riscos políticos, ganha uma maior relevância. No seguro de crédito, distinguem-se as operações de risco comercial e as de risco extraordinário ou “político”. O risco extraordinário e “político” está associado a fatores em que o incumprimento resulta de eventos de natureza política e não comercial como o risco de crédito de médio/longo prazo, embargos, riscos de transferência/conversão de divisas, nacionalizações, etc. E neste campo, sublinha Paulo Morais, os Estados têm um papel muito importante, cabendo-lhes, através das suas Agências de Crédito à Exportação (ECA - Export Credit Agency) assumir essas coberturas. Em Portugal, o Estado determinou que o papel de ECA caberia às seguradoras privadas que poderiam beneficiar da garantia do Estado para o seguro dos riscos de crédito, quando estejam em causa factos geradores de sinistro de natureza política, monetária ou catastrófica. Mas, realça, o procedimento de seleção e contratualização com os operadores no mercado nunca se verificou, e a COSEC, seguradora privada, atua como ECA. O que se consubstancia “num apoio do Estado a uma seguradora privada gerando um desequilíbrio concorrencial que prejudica seriamente as empresas nacionais e, em concreto, as exportadoras”, conclui.

Inês Simões

Diretora de Comunicação
Corporativa e Marca
do Grupo Ageas Portugal



O Grupo Ageas Portugal garante estar a trabalhar diariamente para ter um papel ativo na construção de soluções para as preocupações que advém das alterações demográficas. “Fazemo-lo através do desenvolvimento de produtos poupança a longo prazo, da criação de soluções inovadoras para a gestão financeira pós-reforma, e do fortalecimento da nossa gama de seguros de saúde com maiores níveis de proteção e inclusão de serviços de assistência à saúde”, explica Inês Simões, Diretora de Comunicação Corporativa e Marca do Grupo Ageas Portugal. Exemplos desta aposta são as soluções para o segmento sénior, que combinam com a tradicional cobertura de risco, o acesso a serviços em condições preferenciais, mas também a uma rede de unidades especializadas nos tratamentos inovadores.

E esta postura ativa passa também pelo dossiê da poupança. Ainda que sublinhe que o Estado “que é quem menos poppa, acompanhe e assuma a responsabilidade de procurar educar financeiramente as empresas e famílias”, a Ageas trabalha para garantir soluções diversas e complementares (segmento da poupança engloba produtos como PPR, Fundos de Pensões e Proteção), assegurando que “existe um número ativo de pessoas a procurarem cada vez mais os PPR da companhia”. A Ageas vai ainda desenvolver ações de consciencialização para a importância da poupança de longo prazo, que aumentem os níveis de literacia financeira da população.

Ainda sobre as alterações que se aproximam, na sequência das diretivas de distribuição e da proteção de dados, Inês Simões dá nota de quem no primeiro caso, os maiores impactos serão ao nível da qualidade do aconselhamento aos clientes e adequação dos produtos às suas necessidades e exigências. Já sobre o RGPD, sublinha o facto de as empresas passarem a ter uma responsabilidade acrescida, face à garantia da proteção e utilização dos dados dos seus clientes. “É notório que a burocracia aumentará, mas tratando-se de um tema muito sensível e cada vez mais relevante, dificilmente poderia ser de outra forma”, conclui.

Certa de que o setor “enfrenta novos procedimentos que apelam a um mercado mais transparente em relação às informações dos produtos, colaboradores e clientes”, Inês Simões sublinha que a regulamentação, “é necessária para supervisionar e controlar os processos de mediação, bem como para estipular padrões de comportamento dos intervenientes. Assim, entende-se que a regulação do setor deverá ser cada vez mais interventiva”.

Maria Celeste Hagatong

Presidente da COSEC



“As novas empresas de tecnologia têm revolucionado e otimizado o setor segurador”, afirma Maria Celeste Hagatong, presidente do CA da COSEC, ao analisar o papel que cabe às Insurtech no futuro do setor segurador. “Com o avançar da tecnologia, temos vindo a assistir a uma maior conectividade e complementaridade entre produtos e serviços oferecidos pelas seguradoras. Este papel disruptivo está também a alargar-se às seguradoras tradicionais”, reforça a responsável.

Perspetivando a evolução do setor segurador e especificamente a evolução da regulação, a responsável afirma que as expectativas são de que a regulação, “conhecedora do mercado e dos operadores e guiada pelos fins de proteção dos consumidores de seguros e da estabilidade do mercado, encontrará o correto equilíbrio entre o reconhecimento do peso dos desafios colocados aos operadores pelo contexto regulamentar atual e a necessidade de assegurar um nível de proteção adequado para todos os interesses em causa”.

Também em seu entender, a marcar o futuro próximo estão as diretrizes referentes à distribuição e à Proteção de Dados. A primeira, e a legislação nacional através da qual será transposta para o direito nacional, obrigará as empresas de seguros a rever procedimentos para garantir a sua adaptação ao reforço das exigências já hoje existentes nesta matéria. Recordando ainda que a nova diretiva da Distribuição visa melhorar a distribuição de seguros e assegurar uma proteção uniforme aos consumidores no espaço europeu, independentemente do canal de distribuição utilizado, incluindo a venda direta.

No contexto do RGPD, Maria Celeste Hagatong, assegura que as empresas de seguros, “que gerem e tratam muita informação que inclui dados pessoais, têm estado a preparar-se para dar resposta aos desafios colocados por este novo enquadramento”, que será completado por legislação nacional que completa e aplica o regulamento comunitário ainda não aprovada.

I Fórum

Maria João Matos

Diretora Comercial e de Marketing da Europ Assistance

O quadro demográfico que está “desenhado” para as próximas décadas aponta para o aumento da esperança de vida, “de onde o envelhecimento da população vem criar novas oportunidades de serviços de assistência ao nível do segmento sénior”, realça Maria João Matos, Diretora Comercial e de Marketing da Europ Assistance. Assim sendo, disponibilizar uma oferta diferenciadora na área da saúde e dos cuidados médicos, tem sido um dos grandes desafios da Europ Assistance, garante a responsável. “Foi assim que, ao longo destes 25 anos de experiência em Portugal, desenvolvemos e segmentámos uma rede de cuidados de saúde a nível nacional além de um serviço de aconselhamento médico telefónico prestado por médicos a qualquer hora, todos os dias do ano”, reforça.

O envelhecimento da população e o conseqüente aumento das necessidades de cuidados médicos e a prevalência das doenças crónicas são uma oportunidade para implementarmos a nível local alguns dos projetos já desenvolvidos pelo Grupo Europ Assistance, ajudando a minimizar os seus efeitos a longo prazo e contribuindo para a redução de custos com cuidados de saúde.

Soluções digitais, nomeadamente ao nível da Teleconsulta (telefone, vídeo e chat), que permitem aos clientes terem uma consulta médica virtual, via webcam, a partir de qualquer lugar (casa, emprego, entre outros) será também uma realidade muito em breve.



Santi Cianci

CEO da Generali

“As seguradoras têm vindo a apostar na tecnologia de forma acelerada, melhorando a relação e eficiência dos canais tradicionais, mas também fomentando novos modelos de negócio. As seguradoras de referência são elas próprias promotoras de projetos de Insurtech, seja ‘in house’ ou através de parcerias”. Quem o afirma é Santi Cianci, CEO da Generali, que tem vindo a apostar na tecnologia como forma de diferenciação. Por exemplo, nos últimos anos o grupo adquiriu a MyDrive Solutions, startup inglesa que está entre as empresas líderes no uso de ferramentas de análise de dados para definir perfis de estilos de condução.

Mas em matéria de mudança, o foco também está apontado para a nova diretiva de Distribuição, já que implica “mudanças significativas ao nível da governação dos produtos e dos conflitos de interesses, bem como estabelece um nivelamento das exigências em sede de proteção do consumidor para os vários canais de distribuição e todas as vendas de seguros, incluindo a venda direta pelas empresas de seguros”, sublinha Santi Cianci, acrescentando que a diretiva aumenta a exigência sobre os vários atores na distribuição e venda de seguros. “Com as novas regras o cliente fica ainda mais protegido e os mercados mais regulados”, reforça.

Outra diretiva que está a marcar o setor é RGPD. Em seu entender, as novas regras de proteção de dados vêm reforçar a segurança dos clientes, estabelecendo princípios de ‘governance’ que são positivos para o mercado. Este novo enquadramento implica ajustamentos nos vários canais das seguradoras, e investimentos em soluções administrativas e em formação. “Para os principais players do mercado esta situação não é limitadora da atividade, mas há intervenientes para quem estes ajustamentos obrigam a um enorme esforço que necessita de ser acautelado, em especial ao nível dos agentes e mediadores”, conclui.

Quanto a desafios, as alterações demográficas vão marcar a agenda. Considerando que o aumento da esperança média de vida coloca vários desafios sociais “que não estão a ser acautelados na sua totalidade pelo Estado”, salienta que as seguradoras, pela sua natureza, vão desempenhar um papel crescente na vida das pessoas após abandonarem a vida ativa.

Complementos de reforma, seguros de vida, de saúde, soluções geriátricas e cuidados continuados, são algumas áreas onde as seguradoras vão evidenciar-se.



Ricardo Azevedo

Diretor Técnico da Innovarisk



Para Ricardo Azevedo, Diretor Técnico da Innovarisk, existe a expectativa de que as Insurtech “possam dar um enorme contributo para uma alteração de paradigma dos modelos de distribuição dos seguradores, o que a confirmar-se viria de certa maneira revolucionar um setor que é ainda bastante conservador”. Num contexto que descreve de “grande distanciamento emocional entre consumidores e seguradores”, um papel mais preponderante da tecnologia poderia, em sua opinião, e sobretudo entre as novas gerações, promover uma maior aproximação entre e tornar a aquisição do seguro num processo menos complexo e mais presente na vida das pessoas.

Já os agentes económicos que têm investido no Big Data, a entrarem ativamente no setor e a aliarem essa nova forma de conhecimento à utilização da tecnologia e da internet, “irão catalisar essa revolução do setor, na medida em que podem trazer modelos completamente novos de previsão e de distribuição. Pensar, por exemplo, no que representa a entrada da Google ou da Amazon no setor segurador. Também será um desafio enorme para o regulador”. Regulador este que, segundo o responsável, tem em mãos questões como a profissionalização cada vez maior das empresas e profissionais da indústria seguradora, da proteção dos direitos do consumidor e da sustentabilidade da própria indústria, as quais o obrigam a uma intervenção maior. “Estamos perante uma revolução tecnológica que muito rapidamente quebra paradigmas e que cria novos desafios cuja desregulamentação poderia acarretar efeitos sociais e económicos extremamente nocivos. É de esperar que o regulador, através da sua intervenção, possa contribuir para a paz social e para a estabilidade económica que de outra forma poderiam ficar ameaçadas”, acrescenta ainda Ricardo Azevedo.

Nota ainda para o RGPD que, como em todas as atividades, também na indústria seguradora obrigará a uma alteração “profunda” de processos internos nas empresas do setor mas que se traduz também em novas oportunidades: “não só as empresas e profissionais enfrentam um conjunto de novos riscos que podem ser salvaguardados, por exemplo por um seguro de responsabilidade civil profissional, como toda a discussão sobre a diretiva e os dados pessoais armazenados na rede acaba por chamar a atenção para o risco cibernético, em torno do qual o mercado se tem debruçado muito, desenvolvendo e comercializando seguros cyber”, remata.

Luís Cardoso

Diretor de Inovação e Projetos da Liberty Seguros em Portugal



A Liberty Seguros, assumindo-se “muito atenta” à evolução do comportamento dos clientes e às possibilidades do digital, vê as Insurtech como disruptores, os que estão a aproveitar as oportunidades tecnológicas para propor novas abordagens aos clientes”. Mas, ressalva Luís Cardoso, Diretor de Inovação e Projetos, também as seguradoras “podem e devem procurar a inovação e integrar as Insurtech no seu ecossistema”. Neste momento, os seus “Solaria Labs”, nos EUA e em Singapura, estão a trabalhar em várias áreas disruptivas, como a próxima geração de veículos e a economia de partilha. Entre as parcerias com tecnológicas, destaca as que têm com a August Home (fechaduras inteligentes) e a Notion (sensores conectados), para aumentar a segurança e a prevenção de acidentes, aliando novas facilidades aos produtos tradicionais. Apontando a diminuição da poupança das famílias como um dos temas mais preocupantes da atualidade, Luís Cardoso recorda que a taxa de poupança ronda os 4% e “o que seria saudável era estar situada nos 10-11%”. Em seu entender, as seguradoras oferecem produtos de capitalização adequados mas “não podemos esquecer a componente fiscal, e aí é responsabilidade do Estado definir incentivos atrativos que levem as pessoas a procurar mais estes produtos, como já existiram no passado”, conclui.

A este tema, o responsável junta ainda o dossiê das alterações climáticas que vê como um grande desafio para o mercado segurador. Desde logo porque as seguradoras procuram refletir estes custos nos tratados de resseguro, para reduzir a exposição ao risco, “e a maior risco corresponde maior prêmio, e isto não poderá deixar de ter, a prazo, impacto no preço final ao consumidor”, frisa. Diante deste cenário, defende, “seria positivo que houvesse cada vez mais alargamento da taxa de cobertura dos riscos, para que os preços fossem mais baixos. Infelizmente, e até por razões económicas conjunturais, há muito a tendência para nos lembrarmos de Santa Bárbara só quando troveja”.

| Fórum

Luis Anula

Administrador-delegado
da seguradora Mapfre



As Insurtech, no entender de Luís Anula, administrador-delegado da seguradora Mapfre, podem ter um papel muito interessante porque conseguem trazer todo um este novo mundo para dentro das organizações, de uma forma mais ágil e menos onerosa. Em seu entender, a IoT e o Big Data são realidades que já estão a condicionar a forma de perceber e desenhar os seguros, e as infinitas possibilidades que se abrem “se conseguirmos explorar corretamente todo o potencial de transformação de dados em conhecimento. Hoje, as fontes de dados são inúmeras e o volume de dados abundante, o grande desafio é integrar e transformar em dados úteis. E é nesta última ideia que está o grande desafio que se coloca, à semelhança de outros setores, aos seguros”, conclui.

Sobre a nova diretiva da Distribuição, considerando que a estrutura e os princípios subjacentes não se afastem radicalmente dos do atual, salienta que haverá alterações relevantes em matérias como as políticas e procedimentos dos operadores; a governação dos produtos; a informação prévia e posterior à distribuição dos produtos ao cliente; a formação dos colaboradores (mediadores, PDEADS – pessoas diretamente envolvidas na atividade de mediação de seguros e resseguros, com vínculo laboral ou de outra natureza a mediadores ou a seguradores); a modificação de algumas categorias de mediadores; e ainda os modelos de remuneração. No seu conjunto, frisa, “esta será a maior alteração legislativa sobre produção e distribuição de seguros dos últimos anos. Deverá tornar o processo de venda mais ético e transparente, mas com custos operacionais acrescidos e obrigará as companhias a um esforço de adaptação num prazo apertado (a data limite para a publicação do decreto de transposição foi adiada para 1 de julho e o novo regime entra em vigor a 1 de outubro de 2018). Tudo isto, e as alterações às categorias de mediadores poderão, também, acelerar o processo de ‘seleção natural’. No entanto, defende, a medida exata dos reflexos dependerá da exata medida da sua transposição para o direito nacional. Este pequeno jogo de palavras justifica-se porque ainda só é conhecido o anteprojeto do decreto de transposição, e porque as sugestões de clarificação ou alteração apresentadas pelas seguradoras, a serem aceites, poderão fazer diferença”.

Rodrigo Simões de Almeida

Country Manager/CEO
da Marsh Portugal



Certo de que as Insurtech, inspiradas nas Fintech que existem há mais tempo para o setor financeiro, vêm criar inovação e disrupção no mercado segurador, Rodrigo Simões de Almeida, Country Manager e CEO da Marsh Portugal, reforça que a perceção existente de que “o setor tem inovado pouco”, pode ser combatida por estes novos players, que têm um ‘approach’ muito baseado em modelos de negócio digital e poderão contribuir para a maior customização dos produtos, adaptando-se às necessidades individuais de cada cliente. “Por exemplo, no mundo automóvel, é através das Insurtech que se estão a tentar criar modelos para carsharing, veículos sem condutor, etc. Mais ainda, é possível que as empresas que tenham sucesso nesta disrupção, acabem sendo adquiridas pelos players tradicionais, motivando a sua adaptação a este ambiente de mudança permanente”, reforça.

Sobre a entrada em maio próximo do RGPD, realça, com base num estudo recente da Marsh, que tendo em conta o esforço que é necessário, muitas organizações irão enfrentar fortes desafios para cumprir todos os requisitos do Regulamento. “Apenas 8% afirmaram que as suas organizações estão totalmente em conformidade; 57% afirma que estão a desenvolver planos de conformidade; e 11% diz ainda não ter começado”, esclarece. A implementação iminente do RGPD também provocou, defende, “que as organizações tenham uma nova perspetiva relativamente aos riscos cibernéticos (65% dos inquiridos considera agora o risco cibernético como prioritário).

No campo das alterações climáticas, recorda que, tal como revelou o “Global Risks Report 2018”, no qual a Marsh é um dos parceiros e que foi divulgado no Fórum de Davos, “o meio ambiente foi, de longe, a maior preocupação levantada pelos especialistas”. Todos os cinco riscos ambientais – eventos climáticos extremos, perda de biodiversidade e colapso do ecossistema, grandes catástrofes naturais, desastres ambientais provocados pelo homem e o fracasso na mitigação e na adaptação às alterações climáticas – foram considerados elevados tanto em termos de probabilidade como de impacto. “Aliás, os eventos climáticos extremos foram considerados o risco mais proeminente”. Assim, sugere, as empresas devem contratar apólices que as protejam contra fenómenos atmosféricos e que deverão indemnizar os prejuízos com a reposição de bens afetados, fazer face aos eventuais custos de reconstrução das instalações e apoiar a interrupção de negócio.

Ricardo Pinto dos Santos
CEO MDS Portugal



Convicto de que as alterações climáticas “já estão a ter” impacto no desenho de novos seguros, Ricardo Pinto dos Santos, CEO MDS Portugal, dá o exemplo dos seguros paramétricos, os quais são desenhados usando um parâmetro independente, geralmente um índice meteorológico, que está relacionado com as receitas do cliente. Com o crescente impacto das alterações climáticas, o setor segurador tem respondido com soluções inovadoras e eficazes de proteção para áreas tão diferentes como a energia, agricultura, turismo, indústria, etc. Mas, ressalva, convém não esquecer o impacto que essas alterações estão a ter nos produtos “tradicionais”, obrigando a uma adaptação às novas realidades. Por exemplo, avança, o risco de catástrofes naturais, de baixa frequência e elevada severidade, hoje atinge também uma elevada frequência, exigindo novos modelos de gestão e subscrição.

Quanto a respostas da indústria ao nível dos riscos políticos (pessoas e empresas), tiveram de se adaptar face às profundas alterações que o mundo sofreu, em particular após o 11 de setembro. Mas também a deslocalização de muitos negócios para geografias “complicadas”, deste ponto de vista, levou o setor a criar produtos e serviços. Nesta matéria, os conselhos da MDS às empresas apontam para a proteção dos colaboradores que viajam para países com reconhecida instabilidade social e política, em termos de acidentes, saúde ou situações de violência como o sequestro. Também os ativos podem ser protegidos através das variadas coberturas de Riscos Políticos, como confisco ou expropriação de bens, terrorismo, guerra e guerra civil, motins e sabotagem, seguro de crédito.

Igualmente prementes são as respostas às alterações demográficas. Para o responsável, o mercado “tem de acompanhar, ou melhor, antecipar” esta realidade oferecendo soluções para que quem vive mais possa fazê-lo com qualidade de vida. Se por um lado aponta a necessidade de proporcionar seguros de saúde adaptados aos escalões etários mais elevados, por outro, e numa ótica mais preventiva, afirma ser essencial reforçar as formas de captação de poupança que permitam maior tranquilidade financeira nesta fase da vida.

Rui Guerra
Partner da Mercer



Com as alterações demográficas a assumir-se como um dos principais desafios para o setor segurador em Portugal, Rui Guerra, Partner da Mercer, sublinha que a maior esperança de vida e as reduções que se têm verificado ao nível das pensões da Segurança Social têm levado as pessoas a procurar formas alternativas para financiar a reforma.

Neste capítulo, a grande exigência que se coloca às seguradoras e gestoras de fundos de pensões, em seu entender, é assegurar que existem alternativas adequadas. E esta questão é particularmente relevante, salienta, “se tivermos em consideração que o horizonte temporal do investimento varia de pessoa para pessoa”. E exemplifica: as pessoas na casa dos 20 anos terão provavelmente um horizonte temporal até à reforma de cerca de 45 a 50 anos, pelo que poderão investir em ativos que apresentam uma maior volatilidade mas um potencial de retorno mais elevado. Já o grupo de pessoas com idades compreendidas entre 50 e os 60 anos terão menos tempo para a reforma e poderão querer proteger mais o capital acumulado até essa data e as contribuições futuras. Assim, reforça, “o desafio das entidades seguradoras e gestoras de fundos de pensões é criar soluções adequadas para a reforma e que permitam, por exemplo, que uma pessoa possa escolher o seu ‘asset allocation’, adequando-o ao seu momento no ciclo de vida”.

Em matéria de incentivo à poupança, Rui Guerra considera que o incentivo resulta da criação de veículos com níveis de comissões adequados, transparência nos investimentos e elevada ‘governance’ no que respeita à robustez da forma como são aplicadas as poupanças. Também através da já referida criação de um leque suficientemente abrangente de soluções distintas (produtos de ações, de obrigações, de liquidez), as pessoas poderão rever-se nos produtos disponíveis e, dessa forma, sentirem-se mais incentivadas a poupar.

I Fórum

Óscar Herencia

Diretor geral da MetLife em Portugal e Espanha



Na MetLife, a transformação do setor e a forma como interação com os clientes, “é levada muito a sério e sabemos que não podemos fazer sozinhos”, garante Óscar Herencia, diretor geral em Portugal e Espanha. A seguradora está a desenvolver um conjunto de iniciativas dirigidas a startups (Insurtech) e empreendedores na área da inovação, visando construir um ecossistema “mais forte”. E já existem exemplos desta aposta: o programa Collab 3.0 EMEA, aberto a empresas portuguesas, no qual competem por um contrato de 100 mil dólares para desenvolver soluções para a cadeia de valor do setor; e, na MetLife Hong Kong, já estão a ser usadas ferramentas de Big Data, através das quais oferecem proteção a quem não conseguia ter um seguro, como é o caso dos doentes com diabetes. Esta abordagem permite registar os dados de saúde e, complementarmente, gerir a doença de forma simples. “Estamos a falar de aproveitar as ferramentas de Big Data para analisar comportamentos do consumidor e determinar o prémio do seguro, permitindo que clientes com um estilo de vida saudável possam beneficiar de prémios de seguro mais vantajosos”, esclarece.

Defendendo que “ainda há um trabalho de educação financeira a fazer, para que as pessoas interiorizem que existem novas opções viáveis no mercado e para que os próprios governos possam alterar as suas leis fiscais, incentivando a poupança privada e soluções que protejam as famílias face a imprevistos”, Óscar Herencia acredita que a solução passa por uma combinação entre a poupança pública e privada. Na sua opinião, “os governos continuam a ter uma visão de prazos muito curtos, tradicionalmente associadas aos ciclos eleitorais, que não facilitam a tomada de decisões de política fiscal que verdadeiramente incentivem a poupança privada de longo prazo”.

Sobre a regulação, salienta desde logo o papel “muito positivo que os reguladores tiveram nos últimos anos”, o qual permitiu ultrapassar a crise financeira com menos dificuldade do que outros setores financeiros. Todas as mudanças em termos de regulação e supervisão estão a aumentar as exigências em termos de solvência, transparência e governo das sociedades para as seguradoras, “mas a verdade é que o setor tem sabido reagir e dar a resposta adequada”, conclui.

Nuno Arruda

Head of Clients da Willis Towers Watson



“A revolução tecnológica terá, inevitavelmente, um impacto enorme na indústria seguradora, não só na distribuição (cada vez mais ágil e dirigida, com plataformas de partilha e comunicação em tempo real) mas na própria tarifação (baseada ainda mais nos padrões específicos de cada consumidor) e até na criação de novos produtos e soluções, que acompanhem a mudança e evolução dos riscos – veja-se por exemplo o desafio dos carros autónomos, ou das cadeias de fornecimento digitais”, afirma Nuno Arruda, Head of Clients da Willis Towers Watson. A expectativa da empresa é que seja mais um passo na profissionalização do setor, que contribua para a melhoria da sua imagem, “tantas vezes delapidada por preconceções que já não deveriam ter lugar numa indústria tão evoluída e essencial à resiliência das economias e das pessoas”.

Considerando que as alterações demográficas, vão “inevitavelmente” obrigar a desenhar novos tipos de proteção a nível de seguros. Em seu entender, não estará apenas em causa o rendimento pós reforma, mas também, por exemplo, a extensão dos seguros de saúde (que, norma geral, deixam de ser suportáveis a partir dos 65 anos de idade). Será por outro lado essencial que as empresas assumam um papel cada vez mais pedagógico e construtivo relativamente “à premente necessidade dos colaboradores terem uma cultura de aforro”.

Na área de ‘retirement’ trabalham com os clientes no sentido de criar soluções eficientes que lhes permitam constituir planos nesse sentido. Desenvolveram um simulador que se adapta a cada caso e que pode ser uma ferramenta essencial nos processos de tomada de decisão.

Em matéria de alterações climáticas, garante que veremos uma, cada vez maior, prevalência de soluções associadas a índices e indicadores paramétricos, como forma de ‘hedging’ de alguns desses riscos.

Quanto a respostas a nível dos riscos políticos, defende que há já soluções que permitem apoiar as empresas na sua internacionalização e enfrentar alguns desses riscos. No entanto, frisa, “há um caminho a percorrer, desde logo a montante, no mapeamento correto dos riscos e da sua quantificação, mas também na criação de soluções que respondam às necessidades das empresas que necessitam de maior flexibilidade e agilidade”.

António Bico
CEO da Zurich



Recordando que em 2017, o setor foi chamado a indemnizar o maior volume de prejuízos de sempre, cerca de 250 milhões de euros, especialmente por causa dos incêndios de 15 e 16 de outubro, relacionados com as alterações climáticas, António Bico, CEO da Zurich, sublinha que estes acontecimentos contribuem também para sensibilizar a sociedade para a importância de terem seguros neste âmbito, levando também ao aumento da procura. Em seu entender, os riscos das alterações climáticas constituem um desafio para o mercado de seguros em geral, que deverá antecipar mudanças nas composições dos produtos e, acima de tudo, incentivar a uma maior atenção dos clientes em relação às matérias cobertas pelos seguros. Segundo o estudo “Zurich PME: Riscos e Oportunidades”, 27% das PME portuguesas não têm como principal preocupação o impacto das alterações climáticas. “Hoje a consciência destes riscos pelos particulares e empresas é maior e, por isso mesmo, não surpreende que a procura de coberturas para fazer face a situações emergentes das alterações climáticas tenha aumentado”, realça.

No plano dos riscos políticos para as pessoas e empresas, considera que existem várias medidas que podem ser tomadas para os mitigar. Embora sejam muito específicos e heterogéneos, as respostas passam por uma estratégia diversificada de investimento, análise e monitorização, na certeza de que “analisar e entender bem a realidade política e histórica do país antes de investir é condição básica para mitigar riscos futuros”.

Quanto ao papel dos seguradores no incentivo à poupança de longo prazo, António Bico assegura que os seguradores são, cada vez mais, procurados para soluções de poupança. “As companhias de seguros têm conseguido manter uma gestão sólida e correta dos seus ativos, apesar do contexto em que vivemos, até porque a própria natureza do negócio de seguros não permite que se corram riscos financeiros significativos”, elucida. Assim sendo, garante, os produtos de seguros são muito menos arriscados do que outros instrumentos financeiros.

José Monteiro
Country Manager
da Coface Portugal



Existe uma correlação direta entre o aumento das exportações e o crescimento do PIB, sendo, “o seguro de crédito à exportação a única solução para a proteção do risco de incumprimento. Uma venda segura garante a solvabilidade da empresa e, consequentemente, o seu desenvolvimento comercial, blindando o projeto de negócio através da fiabilidade da carteira de clientes, o acesso ao financiamento e assegurando a liquidez”, afirma o country manager da Coface, José Monteiro.

Sobre os riscos comerciais para os países-destino das exportações nacionais, afirma que o ano 2017 “trouxe algumas agradáveis surpresas económicas, apesar de ter começado com a ameaça de políticas protecionistas e ter sido marcado por numerosos processos eleitorais e crises políticas”. O comércio mundial cresceu mais do que o expectável nos EUA, na Europa, assim como em vários países emergentes apoiado pelo aumento gradual do preço de algumas “commodities”. Frisa que em 2018 a Coface prevê “um aumento do crescimento global, sendo expectável que a recuperação seja mais forte nos países emergentes, enquanto as economias avançadas regressam aos seus níveis pré-crise, à exceção do Reino Unido onde se prevê um aumento das insolvências num contexto de incerteza política. Contudo, chamamos a atenção para o facto de que esta melhoria global não está livre de riscos. A Coface alerta para o risco associado ao sobreaquecimento da economia, nomeadamente as limitações da oferta nas economias avançadas com níveis baixos de desemprego, o risco bancário ainda presente na China, como consequência do endividamento elevado das empresas, e o latente risco político que não pode tão-pouco ser excluído em 2018.”



**Steven
Braekeveldt**

CEO Grupo Ageas Portugal



**Eduardo Consiglieri
Pedroso**

CEO Saúde, Parcerias e B2C



José Gomes

CEO Não Vida, Agentes e Corretores



Nelson Machado

CEO Vida, Pensões e Bancassurance

MARCAS DO GRUPO AGEAS EM PORTUGAL

- » Ageas Seguros; Médís; Ocidental; Seguro Directo

RECURSOS HUMANOS

- » 1.292 Colaboradores

REDE DE DISTRIBUIÇÃO

- » 671 Sucursais;
- » 230 Corretores;
- » 3.680 Mediadores;
- » Plataforma Direct;
- » Rede Médís.

RESULTADOS

- » 2,2 mil milhões de euros de volume de negócios; 99 milhões de euros de resultado líquido corrente.

RAMOS

- » Não Vida
- » Vida
- » Pensões

Inês Simões

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



Grupo Ageas: Solidez e crescimento sustentado na ordem do dia

O grupo segurador internacional Ageas tem 190 anos e está sediado em Bruxelas. Está presente em 15 países, concentrando a sua atividade na Europa e Ásia, que, em conjunto, representam a maior quota de mercado global dos seguros. Em 2017, a Ageas atingiu globalmente um recorde absoluto de 2,2 mil milhões de euros em volume de negócios e 99 milhões de euros de resultado líquido corrente. Num estudo recente da Boston Consulting Group, a seguradora é apontada como a terceira do seu setor em termos de valor criado nos últimos 5 anos para os acionistas. Além da evolução de preços, o estudo tem como base o pagamento de dividendos.

Tem como lema ouvir os Clientes, construir relações de confiança e de longo prazo e propor soluções simples que vão ao encontro das necessidades dos seus 38 milhões de Clientes, permitindo-lhes gerir, antecipar e segurar riscos. Aposta num crescimento sustentável, através de parcerias sólidas, adotando uma abordagem omni-canal, combinada com inovações táticas que permitam promover uma

experiência Cliente positiva e relevante.

Portugal é um dos mercados core de atuação do Grupo, apostando numa presença forte, diversificada e com marcas comerciais sólidas e de referência.

Grupo Ageas Portugal: Diversidade também é sinónimo de crescimento

O Grupo Ageas Portugal tem crescido sustentadamente em Portugal, com base, numa oferta e canais de distribuição diversificados e complementares das suas 4 marcas – Ageas Seguros, Médís, Ocidental e Seguro Directo, sob uma gestão comum e transversal a todas as empresas. São quatro marcas que representam um valor seguro para o mercado e se unem num propósito diário proporcionar uma experiência emocional aos seus Clientes, sendo verdadeiros parceiros na sua proteção e na construção de um futuro mais sereno e com maior qualidade de vida. É também através do Cliente que encontram reconhecimentos constantes ao trabalho que tem sido desenvolvido.



Em 2017, as quatro empresas do Grupo Ageas Portugal foram reconhecidas pelo mercado, com a distinção mais recente como escolha superbrand a pertencer à Médis. Já em janeiro deste ano, a Ageas Seguros venceu o Prémio Cinco Estrelas (certificação que premeia os melhores produtos e serviços no mercado) pelo segundo ano consecutivo, tendo obtido um índice de satisfação de 70% por parte dos consumidores portugueses. Um valor que é bastante elevado em comparação com as outras seguradoras que foram a concurso. Também no início deste ano, a publicação World Finance, reconheceu pela terceira vez consecutiva a Ocidental como a melhor seguradora na área Vida e a Seguro Directo voltou a ser Escolha do Consumidor na categoria de Seguradoras Diretas.

Um forte compromisso com o desenvolvimento da Sociedade, incorporado na sua estratégia e modelo de negócio

Em Portugal o Grupo está focado em antecipar tendências e necessidades, apostando fortemente na inovação em eixos que são revelantes essencialmente para os seus Clientes, envolvendo toda a organização, mas também desafiando jovens universitários a encontrar caminhos para responder a determinados desafios próprios do setor segurador. Esta proxi-

midade com os jovens reflete a importância que a Ageas dá à educação e à preparação do futuro, substanciada com uma parceria com a NOVA SBE.

Mas a temática da educação não fica por aqui: é sabido que em Portugal temos ainda um longo percurso a fazer ao nível da criação de uma cultura de poupança, fundamental para que saibamos enquanto cidadãos, mais ou menos jovens, tomar as melhores decisões ao nível de investimentos e de gestão do nosso capital, e pensar o quanto antes na preparação de um futuro melhor e mais seguro. Além das soluções e produtos que oferece neste campo, o Grupo está empenhado em trabalhar a temática da educação financeira de forma ativa junto das populações. Esta é uma das temáticas chave definidas na sua estratégia de Responsabilidade Social Corporativa, em torno da preocupação de evolução para uma população mais envelhecida. A esta, juntam-se a preocupação em construir uma sociedade mais saudável – e um bom exemplo nesta dimensão é a recente parceria da Médis com a APDP, Associação Protetora dos Diabéticos de Portugal -, e a construção de uma sociedade mais resiliente, que vai desde o enfoque ao nível da prevenção das comunidades em temas core da atividade seguradora, ao papel assumido ao nível do impacto ambiental.

A Fundação Ageas do Grupo em Portugal tem também um papel muito forte e ativo no desenvolvimento da sociedade, enquanto organização corporativa, IPSS, agregadora de pessoas e parceiros, que visa a prossecução de fins de solidariedade social na comunidade.

Por fim, este compromisso da Ageas também é uma realidade no que toca às suas pessoas, enquanto empregador de 1.292 pessoas em Portugal e contando com alguns milhares de parceiros de negócio. O propósito é simples, ser um empregador de referência para os seus Colaboradores e contar com profissionais de excelência, verdadeiros embaixadores da marca e empenhados capazes de oferecer o melhor serviço aos seus Clientes. ■

AS MARCAS AGEAS EM PORTUGAL

Ageas Seguros

ageas seguros. A Ageas Seguros oferece produtos e serviços adaptados às necessidades dos seus Clientes, desenvolvendo a sua atividade com uma alargada rede de distribuição de Mediadores e Parceiros. A companhia desenvolve, segue e implementa uma estratégia com foco na proteção dos seus Clientes, destinada a segmentos específicos de Clientes. Um mundo para proteger o seu: é desta forma que a marca se afirma pela proteção da vida e do futuro dos seus Clientes.

Ocidental

OCIDENTAL A Ocidental é o maior operador de bancassurance em Portugal e a Companhia número 1 em seguros de vida, em termos de carteira sob gestão e líder em provisões matemáticas. Oferece um vasto leque de soluções Vida e Não Vida, que visa a proteção de famílias e empresas, no plano pessoal e patrimonial. É líder destacada no mercado de Fundos de Pensões em Portugal, gerindo 5,4 mil milhões de euros de ativos, que se traduzem numa quota de mercado de 27,2%.

Médis



A Médis é uma seguradora e resseguradora de seguros de saúde, distinguindo-se como marca líder neste segmento. Cresceu com os seus Clientes, guiada pelos seus valores fundacionais de inovação, qualidade, transparência e serviço, enriquecendo a sua oferta, antecipando necessidades, flexibilizando a escolha ou consolidando aspetos distintivos, como a Rede de Prestadores, o Médico Assistente Médis ou a Linha Médis, onde enfermeiros prestam apoio 24h.

Seguro Directo



A Seguro Directo é uma marca de seguros, especializada no seguro automóvel, que conta com profissionais de excelência do setor e com um claro segredo de êxito: a qualidade de serviço a um preço competitivo. É por isso considerada a escolha inteligente no que diz respeito ao seguro automóvel.



A Fidelidade é a Companhia de Seguros líder em Portugal

PRESIDENTE DA COMISSÃO EXECUTIVA

» Jorge Magalhães Correia

MEMBROS DA COMISSÃO EXECUTIVA

- » Rogério Campos Henriques
- » António de Sousa Noronha
- » José Alvarez Quintero
- » William Mak
- » André Cardoso
- » Jun Li

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 2014, 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 2018 a Fidelidade foi já distinguida como a Marca de Confiança dos Portugueses, na categoria de seguradoras, e pelas Selecções do Reader's Digest pela 17ª 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 e Não Vida", na categoria da Banca e Seguros. No Estudo BASEF Seguros 2017, a Fidelidade foi dis-

tinguida como a melhor Companhia de seguros em Portugal, tendo-se destacado significativamente, como a melhor oferta de seguros, com melhores preços, maior aposta na inovação e maior clareza na informação. 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 6º Piso
1249 - 001 Lisboa



FALE COM UM MÉDICO NA HORA EM QUE PRECISA

Quer ter consultas sem sair de casa? E poder ir ao médico por telefone ou vídeo? Há desejos que só a inovação realiza. A Fidelidade lança a cobertura de Medicina Online da Multicare, para que fale com um médico na hora em que precisa. Agora com o seguro de saúde Multicare, pode agendar Vídeo-Consultas de Medicina Geral e Familiar e ter Consultas Telefónicas com médicos disponíveis 24h para o aconselhar de imediato. Um serviço feito exclusivamente por médicos.

SEGURO DE SAÚDE MULTICARE

Ligue 24h/7

MEDICINA ONLINE

808 78 24 24

multicare.pt   

Esta informação não dispensa a consulta da informação pré-contratual e contratual legalmente exigida.
Fidelidade - Companhia de Seguros, S.A. - NIPC e Matricula 500 918 880, na CRC Lisboa - Sede: Largo do Calhariz, 30, 1249-001 Lisboa - Portugal
Capital Social € 381 150 000 - Serviço Apoio ao Cliente: T. 21 794 88 80 - F. 21 323 78 80 - E. apoiocliente@multicare.pt
Atendimento telefónico personalizado nos dias úteis das 8h às 23h e Sábados das 8h às 20h. Assistência: todos os dias - 24h/dia

| Abarca Seguros

ABARCA SEGUROS, suportada por uma grande equipa de profissionais, com vasta experiência em Seguros de Caução, prosseguindo a estratégia de expansão internacional dos seus negócios, solicitou ao regulador Italiano o exercício da atividade naquele país, tendo-lhe sido concedida a necessária autorização em Outubro de 2017.

Ciente das exigências subjacentes a esta estratégia, a ABARCA SEGUROS submeteu-se a um rigoroso processo de avaliação, tendo, com data efeito de 31 de Janeiro de 2018, obtido o Rating B + (Bom), atribuído pela conceituada Agência de Rating Norte-Americana A. M. Best, Company.

O referido rating, que é um dos melhores obtidos por uma seguradora do Ramo de Caução (mono-ramo), na sua primeira avaliação, permite-lhe dirigir-se a novos mercados, até agora limitados a seguradoras com avaliação de rating, e inclusi-

vamente empreender operações em que a exigência do mesmo é inevitável para os Beneficiários.

Segundo a própria empresa de rating, um dos valores da ABARCA SEGUROS é a experiência da sua equipa de gestão, que a torna uma das companhias mais inovadoras no sector.

Com este rating, a ABARCA SEGUROS posiciona-se como uma das companhias mais promissoras para conquistar o mercado Europeu, sendo já uma referência nos mercados em que opera. ■



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°1 – 9ºG
 1050-094 Lisboa



Que nada nem ninguém
te impeça de alcançar os teus sonhos

Mútua dos Pescadores – Mútua de Seguros, CRL

Um Segurador diferente

A Em 1942 nasceu um segurador diferente. Ao contrário das primeiras mútuas de seguros criadas então, ligadas aos grêmios, a Mútua dos Pescadores dependia diretamente da Junta Central das Casas de Pescadores, e tinha como objetivo segurar a pequena pesca.

A democracia conquistada com o 25 de Abril de 1974 permitiu que armadores e pescadores fossem eleitos e tomassem o destino deste Segurador nas suas mãos, criando mais benefícios para os associados, e reforçando progressivamente a relação de confiança. Nos anos 80 a Mútua fortaleceu a sua relação de proximidade com as comunidades costeiras, abrindo balcões e nomeando colaboradores, servindo-as melhor.

Torna-se então líder dos seguros da pesca, situação que a integração da Mútua da Sardenha em 1994 ajudou a reforçar.

Em 2000 recebeu a única Medalha

de Honra das Pescas concedida pelo Ministro da tutela, premiando os serviços prestados ao setor. Foi também a partir daí que a Mútua se tornou no segurador da náutica de recreio e marítimo-turística, atividades onde já detém uma significativa quota de mercado.

A Mútua alargou a sua atividade transformando-se no Segurador do Mar e do Sector Cooperativo e Social por excelência.

Com os olhos no mar e os pés bem assentes na terra, os associados da Mútua dos Pescadores não prescindem da proteção garantida pela seguradora que melhor os conhece e que os acompanha nas boas e nas más horas.

Os valores Prevenção e Segurança definem a estratégia da Mútua.

O mérito de um segurador que em 2004 se tornou a 1ª cooperativa de utentes de seguros portuguesa, com cerca de 5 mil cooperadores.

A Mútua continua a crescer na pesca

e demais atividades marítimas, mas também no setor cooperativo e social. Conta com cerca de 50 trabalhadores e mais de 100 colaboradores, entre os quais as organizações da pesca, clubes náuticos e cooperativas, com dependências e balcões que abarcam todo o litoral do Continente e Regiões Autónomas.

A Mútua dos Pescadores é a prova de que os princípios mutualistas e cooperativos aplicados no sector de seguros em Portugal são sustentáveis e que respondem eficazmente às necessidades dos consumidores. ■

www.mutuapescadores.pt

Sede

+ (351) 213 936 300

+ (351) 213 936 310

@ geral@mutuapescadores.pt

📍 Avenida Santos Dumont,
Edifício Mútua n.º 57, 6.º, 7.º e 8.º
1050-202 Lisboa

PUB



**MÚTUA
DOS PESCADORES**
75 anos ao seu lado.
1942-2017
mutuapescadores.pt

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. Em Portugal, 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.

Com o objectivo de construir 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. Com mais de 20 anos da presença em Portugal, os seus valores saíram reforçados com o lançamento de uma nova imagem a nível internacional em 2016. A assinatura “Um melhor amanhã, agora”

espelha o desejo de relações de proximidade e de confiança com os clientes durante todas as etapas das suas vidas. ■



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



DIRECÇÕES
DIR. FINANCEIRA/RECURSOS HUMANOS

» José Gonçalves

DIR. DESENVOLVIMENTO COMERCIAL

» Paulo Silva

DIR. GESTÃO DE CARTEIRA

» Gabriela Vilela

DIR. INFORMÁTICA

» João Gonçalves

ÁREAS DE NEGÓCIO

- » Previdência
- » Reforma
- » Poupança
- » Crédito Habitação

PUB



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

Nº Verde 800 20 36 46

CHAMADA GRÁTIS REDE FIXA

prevoir.pt

Europ Assistance

Celebra 25 anos em Portugal

A Europ Assistance opera no mercado português há 25 anos com uma oferta diversificada de seguros e serviços de assistência, dividida em cinco áreas de negócio: automóvel, viagem, saúde, lar e família e conciergerie, onde diariamente de forma pronta e eficaz, disponibiliza os meios necessários, assegurando o apoio adequado e garantindo um serviço de qualidade.

A inovação faz parte do ADN da Europ Assistance que está na linha da frente em matéria de novas tecnologias. É nesta área que a empresa tem feito importantes investimentos, com o objetivo de estar à altura das necessidades dos clientes.

Atualmente a Europ Assistance presta assistência a mais de um milhão de

portugueses, através de uma equipa de 400 profissionais, qualificados e conhecedores do mercado de assistência. Diariamente empenha-se para ajudar os clientes em situações difíceis e por vezes stressantes. É esse o contributo da Europ Assistance para a sociedade e é de facto para isso que trabalha non stop, 24 horas por dia, 365 dias por ano.

É com este espírito empreendedor, de querer saber e fazer mais e melhor, que a empresa está no mercado.

O objetivo é só um: ir ao encontro das necessidades dos seus clientes. ■



Paula Casa Nova
CEO Europ Assistance Portugal



DIREÇÃO

- » Maria João Matos
Diretora Comercial e Marketing
- » Ana Paula Calvino
Diretora de Operações
- » Paulo Xardoné
Diretor Informático e Inovação
- » Frederico Oom
Diretor Financeiro
- » Susana Alves
Diretora de Recursos Humanos

www.europ-assistance.pt

Europ Assistance – Companhia Portuguesa de Seguros, S.A.

+ (351) 213 860 003

+ (351) 213 860 308

dcomercial@europ-assistance.pt

Av. Columbano Bordalo Pinheiro 75, 10º andar, 1070-061 Lisboa

PUB

JE O Jornal Económico

QUEM é QUEM

no Setor Segurador em Portugal
2018

Este guia do universo da formação estará também disponível em www.jornaleconomico.pt



MDS Group

Global
Insurance & Risk
Consultants

EQUIPA DE GESTÃO



José Manuel Dias da Fonseca
CEO MDS Group
CEO MDS Brasil



Jacqueline Legrand
COO MDS Group



Ricardo Pinto dos Santos
CEO MDS Portugal



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 3A – 4º andar, 1250-161 Lisboa

Broker at **LLOYDS**

**Proteger o seu mundo
é a nossa ambição**

Onde quer que vá, nos estaremos lá.

Brokerslink
Partner

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, empresa global de corretagem fundada pela MDS em 2004 e sediada em Zurique. A organização está presente em 100 países, com cerca de 400 escritórios e 10.000 profissionais.

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., da qual é acionista.

A MDS é o único Lloyd's broker em países de expressão portuguesa, reforçando desta forma o acesso aos principais mercados internacionais de seguro, resseguro e a capacidade para lidar com riscos complexos e de grande dimensão. ■

MDS

Global
Insurance & Risk
Consultants

Broker at **LLOYD'S**

Cheers!

A **MDS** é o único corretor Lloyd's
de origem portuguesa.

Se estivéssemos num bar inglês, brindaria connosco. Somos o corretor de seguros **líder em Portugal** e, a partir de agora, **o único broker lusófono entre os apenas 258** que a nível mundial trabalham com o Lloyd's of London.

Uma nomeação que abre portas ao maior mercado de seguros especializados do mundo, que reúne os mais reputados profissionais na gestão de riscos emergentes ou complexos.

Um momento histórico para a MDS e para Portugal.
Celebre connosco. **Cheers!**

www.mdsinsure.com

EDIÇÃO DIGITAL DESDE 0,99€/SEMANA*

*assinatura anual 51,99€



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.

Subscriva já em: jornaleconomico.sapo.pt/assinaturas

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 fatores de risco associados aos seus negócios, pelo desenvolvimento e negociação das soluções de proteção 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 que têm vindo a desenvolver na Credite-EGS o saber necessário para garantir a tramitação processual de excelência e uma liquidação em tempo útil. ■



GESTÃO DA EMPRESA

- » Joana Santiago
joanasantiago@credite-egs.pt

CONSULTORES DA ADMINISTRAÇÃO

- » Celso Amaral | Cons. Organizacional
- » Manuel Mendes | Sist. Gest. Qualidade
- » Alice Bethencourt | Consultoria Jurídica

CONTROLO FINANCEIRO

- » Bernard Denieul
bernarddenieul@credite-egs.pt

DEPARTAMENTO DE ENGENHARIA

- » André Patriarca
andrepatriarca@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

CRE2M – CRITICAL RISK EVALUATION MONITORING AND MANAGEMENT, LDA

- » José Drumond
drumond@cre2m.pt

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 <https://pt.linkedin.com/company/credite-egs>

PUB



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 risco e em corretagem de seguros.

Globalmente, fomos pioneiros no nosso sector, há mais de 140 anos. Em Portugal, mais de 50 anos são o reflexo de experiência, know-how, inovação, uma equipa forte e especializada, confiança e credibilidade. Trabalhamos, diariamente, com os nossos clientes para identificar os seus riscos, desenhar e implementar soluções inovadoras para cada sector de atividade e de acordo com a dimensão da sua organização.

O nosso grupo – Marsh & McLennan Companies – está presente em mais de 130 países, contando com aproximadamente 65.000 colaboradores em todo o mundo. ■

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

ÁREAS DE NEGÓCIO

- » Consultoria de Risco
- » Corretagem de Seguro
- » Corretagem de Resseguro

ESPECIALIDADES

- » Analytics
- » Auditorias de Risco
- » Due Diligence de Seguros
- » Gestão de Sinistros

- » Infraestruturas
- » Programas Internacionais
- » Responsabilidades
- » Riscos Cibernéticos
- » Riscos de Crédito, Político & Surety
- » Riscos de Fusões & Aquisições
- » Riscos Financeiros & Profissionais (FINPRO)

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
 @ marsh.portugal@marsh.com
 📍 Rua Gonçalo Sampaio, 271 – 4.º Esq.
 4150-367 Porto

PUB

MARSH

#HORIZONTE #LUZ

#JANELA #SUCESSO

#OPORTUNIDADES

#VOAR MAIS ALTO

#MAIS ALÉM

DESENHAMOS

SOLUÇÕES

PARA OS SEUS

RISCOS.



APROSE

Associação Nacional de Agentes e Corretores de Seguros

Uma Associação que representa os mediadores de seguros, agentes e corretores, podendo estes revestir a natureza de pessoas singulares ou coletivas. A APROSE é, por conseguinte, uma Associação empresarial, representando um setor económico que tem como protagonistas as entidades, singulares e coletivas, autorizadas pela Autoridade de Supervisão de Seguros e Fundos de Pensões (ASF) a exercer a atividade de mediação de seguros em Portugal, independentemente da sua nacionalidade ou natureza jurídica.

Fundada em 1976, não obstante ter o estatuto representativo de uma classe de operadores económicos – os mediadores de seguros –, a APROSE constituiu-se à luz da lei das associações patronais, sendo que um dos princípios que presidiu à sua criação e reforçado ao longo dos tempos foi o de que a Organização deveria representar os agentes e corretores de seguros que exercem a mediação a título profissional e com cariz empresarial, sendo característica tendencialmente comum o emprego de trabalhadores ao seu serviço. Pretendeu-se, assim, constituir uma Associação que representasse os agentes e corretores de seguros que, para além da qualidade de mediadores, fossem predominantemente empresários e patrões.

Atualmente, e por força de Regulamento Interno, a APROSE está impedida de representar os “mediadores de seguros ligados” e os “agentes exclusivos” de seguradoras, porque se entendeu que, em termos genéricos, a característica do profissionalismo e de aconselhamento apropriado, em relação aos primeiros, e de consultoria adequada aos consumidores, no que respeita aos segundos, dificilmente se verificam.

A APROSE representa, assim, os agentes e corretores de seguros Profissionais,

Responsáveis e Multisseguradora.

Profissionais porque possuem, de modo permanentemente atualizado, qualificação técnica adequada, a qual lhes transmite as habilitações, conhecimentos e aptidões profissionais legalmente impostas e absolutamente necessários ao exercício da atividade, cumprem rigorosos requisitos legais e fazem da mediação de seguros a sua atividade profissional e empresarial predominante, constituindo o acompanhamento, assistência e assessoria ao consumidor e ao respetivo contrato de seguro a essência da sua profissão.

Responsáveis porque, conscientes das obrigações legais que sobre si impendem e que os podem fazer incorrer em responsabilidade civil perante os tomadores dos seguros, segurados, pessoas seguras, beneficiários e seguradoras, contrataram eles próprios, através da APROSE (automaticamente incluído no valor das quotizações associativas), um seguro de responsabilidade civil que cobre o risco de erro profissional no desempenho da sua atividade, dos seus trabalhadores e colaboradores, respondendo, neste âmbito e nos termos das condições contratuais, pelo pagamento de quaisquer indemnizações perante as pessoas ou entidades lesadas.

Multisseguradora porque, tendo como estratégia empresarial a colaboração com várias seguradoras, estão sempre em condições de disponibilizar os produtos e contratos de seguros mais adequados às necessidades dos seus clientes, facultando-lhes o exercício do direito de optar, de entre aqueles e de acordo com o seu conselho profissional especializado, após terem consultado o mercado e obtido as melhores condições em termos de preço/ prémio e de cobertura de riscos. ■



DIREÇÃO



David Pereira
Presidente

TESOUREIRO

» David Sarsfield

DIRETORES

» Paulo Lourenço
» Filipe Castro
» Nuno Costa
» Vítor Martins
» Sandra Morais

DIRETOR EXECUTIVO

» Corvaceira Gomes

www.aprose.pt

Porto

☎ + (351) 222 003 000
+ (351) 223 322 519
✉ aprose@aprose.pt
📍 Edifício Infante D. Dinis
Praça da República, 93, Sala 301
4050 - 497 Porto

**EQUIPA****Country Manager**

Sandra Moás

Diretora Comercial

Ana Araújo

RAMOS**ASISA** VIDA**ASISA** Não Vida

Fundada em 1971, a ASISA está no TOP 3 em seguros de Saúde em Espanha com mais de 2,2 Milhões de pessoas seguras. Baseia-se num modelo de qualidade que combina experiência, conhecimento e gestão tecnológica. Em 2018 abriu em Portugal as Sucursais Vida e Não Vida.

☎ (+351) 211 349 019

📍 Rua Rosa Araujo, Edifício Liberdade 225, 3 Esq.

1250-195 Lisboa.

✉ infoasisa@asisa.pt

**ÁREAS DE ATUAÇÃO**

Seguro de Crédito; Seguro Caução e Seguros com Garantia do Estado (na qualidade de Agência de Créditos à Exportação por conta e ordem do Estado Português).

Nº de colaboradores:

138

Clientes nacionais:

+1.500

Presidente do Conselho**de Administração:**

Maria Celeste Hagatong

Presidente da Comissão Executiva:

Thierry Etheve

Administradores da Comissão**Executiva:**

Berta Dias da Cunha

José Vairinhos Gonçalves

☎ (+351) 217 913 700

📍 Avenida da Liberdade, 249, 6º

1250-143 Lisboa

☎ (+351) 226 070 600

📍 R. Gonçalo Sampaio, 329, 3º

4150-367 Porto

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, n.º 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 - COMPAÑIA 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

ASISA

Rua Rosa Araujo, Edifício

Liberdade 225, 3 Esq.

1250-195 Lisboa

APROSE

Edifício Infante D. Dinis

Praça da República, 93, Sala 301

4050 - 497 Porto

Telef: (+351) 222 003 000 / (+351) 223

322 519

E-mail: aprose@aprose.pt

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, n.º 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, n.º 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.bpiensoes.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 -
COMPANHIA DE SEGUROS DE RAMOS
REAIS, S.A.**

Rua de Campolide, 372 - 3º Dtº.

Edifício Bloom

1070-040 Lisboa

Telef: (+351) 213 806 000

E-mail: geral@ca-seguros.pt

Site: www.creditagricola.pt

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

Av. Casal Ribeiro n.º14

1000-092 Lisboa

Telef: (+351) 217 958 690

E-mail: callcenter@caravelseguros.pt

Site: www.caravelseguros.pt

**COMPAÑIA ESPAÑOLA DE SEGUROS
DE CREDITO A LA EXPORTATION,
S.A. COMP. DE SEGUROS Y REASE-
GUROS (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
FRANÇAISE 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, 249, 6º

1250-143 Lisboa

Telef: (+351) 217 913 700
Delegação Porto
Rua Gonçalo Sampaio, 329, 3º
4150-367 Porto
E-mail: cosec@cosec.pt
Site: www.cocec.pt

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

**EURO INSURANCES DAC LEASE-
PLAN 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.europeadeseguros.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
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, Edifício Mútua
n.º 57, 6º, 7º e 8º
1050-202 Lisboa
Telef: (+351) 213 936 300
Fax: (+351) 213 936 310
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@popularseguros.pt
Site: www.popularseguros.pt

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

**PSN - PREVISIÓN SANITARIA NA-
CIONAL**
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.
Sede
Av. de França, 316-2º, Edifício Capitólio
4050-276 Porto
Telef: (+351) 220 410 700
Lisboa
Rua Duque de Palmela, nº 37
1250-097 Lisboa
Telef: (+351) 210 992 475
Linha de Apoio
E-mail: info.clientes@realvidaseguros.pt
info.agentes@realvidaseguros.pt
Site: www.realvidaseguros.pt

RNA SEGUROS DE ASSISTÊNCIA, S.A.
Avenida Eng.º Duarte Pacheco, Edf. 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@santanderpt
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 24ª
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 Drt
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, nº 12 – 3º
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, nº 6, Aqualva
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 – 5º
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 nº 144/156 – 6º 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, nº 583 - 1ºH, 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@costaduar.te.pt
Site: www.costaduar.te.pt

**CREDITE EGS – CORRETORES
DE SEGUROS, S.A.**
Avenida da Igreja, 42 - 5º
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, nº 13
Loja 7 (Multicentro Entrecampos)
1600 - 007 Lisboa
Telef: (+351) 217 928 500
Site: www.diagonalseguros.pt

**DIAS 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

**EMPREMEDIA - CORRETORES
SEGUROS, LDA.**

Rua de S. José, n° 35 -2ª 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, 2º - 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°202-
Beiriz
Apartado 60 - 4494-909 Póvoa de
Varzim
Telef: (+351) 252 696 705
E-mail: geral@gasegueros.pt
Site: www.gasegueros.pt

**GABINETE DE CORRETORES DE SE-
GUROS DE OLÍMPIO DE MAGALHÃES,
LDA.**

Rua De Camões, 218 5º, 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@globosegueros.pt
Site: www.globosegueros.pt

**ILIDIO 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 M546 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@jnevesseguros.com
Site: www.jnevesseguros.com

JOÃO MATA, LDA.

Rua Camilo Castelo Branco, 2-1º
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 – 3º Sala 325
4050 Porto
Telef: (+351) 226 007 021
E-mail: geral@luisferraz-segueros.pt
Site: www.luisferraz-segueros.pt

**LUSO-ATLÁNTICA - 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 - 6º 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, 1º
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 - 1º
1050-116 Lisboa

Telef: (+351) 213 113 210
E-mail: mediator@verspieren.org
Site: www.mediator.pt

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

Rua Diogo Macedo, 114- 3ª 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.ª Senhora das Dores 71-A, loja D
2401-904 Leiria
Telef: (+351) 244 723 440
E-mail: geral@ms-segueros.pt
Site: www.ms-segueros.pt

**MSE – CORRETORES E CONSULTO-
RES DE SEGUROS, S.A.**

Avenida Fontes Pereira de Melo
nº 51, 7º Esq.
1050-120 Lisboa
Telef: (+351) 210 998 406
E-mail: administrativo@mse-segueros.pt
Site: www.mse-segueros.pt

**OTS, CORRETORES
DE SEGUROS, LDA.**

Av. António José Gomes, 64-B/1ª A
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@paixaosegueros.com
Site: www.paixaosegueros.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.seguosprivados.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@ramalhosegueros.pt
Site: www.ramalhosegueros.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@redesequeros.pt
Site: www.redesequeros.pt

**SÁ PEREIRA DO LAGO – CORRETO-
RES 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, n° 7
2005-244 Santarém
Telef: (+351) 211 450 780
Site: www.scal.pt

SCAL, MEDIAÇÃO DE SEGUROS, S.A.

Rua Cidade da Covilhã, n° 7
2005-244 Santarém
Telef: (+351) 211 450 780
Site: www.scal.pt

**SECOSE - CORRETORES SEGUROS,
S.A.**

Av. Miguel Bombarda, n° 61 - 7º
1050-161 Lisboa
Telef: (+351) 213 186 200
E-mail: secose@secose.pt
Site: www.secose.pt

**SEQUITEX- CORRETORES
DE SEGUROS, LDA**

Avenida do Fojo n° 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) - n°
15 - 2°
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 - 9° 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 n°56-7°C
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, n°30
3680 Oliveira de Frades
Telef: (+351) 232 760 200
Site: www.sosel.pt

**UNISEGUROS - CORRETORES
SEGUROS, LDA.**

Rua José Falcão, 57 - 5° 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 & CAMA-
CHO CORRETORES DE SEGUROS. S.A.**

Rua do Campo Alegre,
606 – 3°, 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 n° 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.°
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 2018, 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.

Liberty 7 Chaves

Tem tudo fechado a 7 chaves?

Já imaginou ficar sem os seus eletrodomésticos, as suas peças mais especiais ou sem toda a sua roupa? Segurar os bens que juntou ao longo dos anos é fundamental. O **Liberty 7 Chaves** protege o recheio da sua habitação em caso de roubo, incêndio ou inundação e não está limitado pela regra da proporcionalidade ao capital seguro.

Fale já com o seu Agente Liberty Seguros e segure o recheio da sua habitação.



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 - www.libertyseguros.pt
Pessoa Coletiva matriculada na Cons. Reg. Comercial de Lisboa sob o número único 500 068 658, com o Capital Social de 26 548 290,69€.



grupo
ageas[®]
portugal

Proteger as pessoas é o que nos move.

O Grupo Ageas Portugal é hoje constituído por 1.281 Colaboradores, 4.021 Distribuidores e Parceiros, e serve 1,8 milhões de Clientes, na sua missão de ligar vidas e proteger futuros.

Para tal, conta com uma visão moderna e descontraída do que deve ser uma empresa próxima dos seus Clientes, com paixão, foco, confiança, espírito de colaboração e empreendedorismo.

ageas
seguros

 **Médis**

OCIDENTAL

Direct
Seguro Directo