

Quem é Quem?

no Sector Segurador em Portugal
2023



O mesmo rigor, uma nova imagem



O JE tem um novo site,
mais moderno, que lhe traz:

- Experiência em mobile otimizada
- Área dedicada ao leitor
- Layout mais intuitivo
- Navegabilidade acessível



Conheça o novo site

Ficha técnica

Propriedade
Media9Par, S.A.

Diretor
Filipe Alves

Subdiretores
Lígia Simões e Nuno Vinha

Diretor de arte
Mário Malhão

Redação
Maria Teixeira Alves e Rita Atalaia

Área Comercial
Cláudia Sousa (Diretora),
Cristina Ribeiro, Ana Catarino,
Cristina Marques, Elsa Soares
e Isabel Silva

Fotografia
Cristina Bernardo, Lusa,
Reuters e Unsplash

Tratamento de imagem
Fábio Gomes

Design e Paginação
Gonçalo Sena, José Fonseca
e Rute Marcelino (coordenadora)

Impressão
Jorge Fernandes, Lda


Revista distribuída com
O Jornal Económico nº 2199
de 26 de maio de 2023

Sede e Redação
Edifício Tecnologia, 4.1, 71 a 74,
2740-122 Porto Salvo.

Dois grandes desafios para o futuro



Filipe Alves
Diretor do Jornal Económico



O ano de 2023 está a ser marcado por uma boa dose de incerteza, com a inflação elevada e a subida das taxas de juro a terem um profundo impacto na atividade e nas contas das seguradoras. Porém, os grandes desafios do sector no longo prazo não serão tanto estes fatores conjunturais, mas outros de natureza estrutural, como o envelhecimento demográfico e as alterações climáticas.

Portugal está a envelhecer a olhos vistos. De acordo com previsões divulgadas pelo Instituto Nacional de Estatística (INE), até 2080 a população portuguesa cairá dos atuais dez milhões para 7,5 milhões de pessoas. O índice de envelhecimento mais do que duplicará e o número de idosos passará dos 2,1 milhões de 2015 para 2,8 milhões, enquanto o de jovens deverá descer de 1,5 milhões para 900 mil. Haverá 317 idosos por cada cem jovens. Com isto, a população ativa passará de 6,7 para 3,8 milhões, o que representa uma descida de 47%.

As consequências deste inverno demográfico far-se-ão sentir a todos os níveis e a nossa sociedade terá de se preparar para o que se aproxima. Haverá menos portugueses e estes serão mais velhos. A popu-

lação ativa vai encolher significativamente e haverá cada vez mais dificuldade em garantir a sustentabilidade da segurança social. Na saúde, os desafios serão imensos, bem como em áreas como a assistência aos idosos.

Como irá a nossa sociedade adaptar-se a esta nova realidade? Em primeiro lugar, com o recurso à imigração. Portugal terá de abrir as portas a estrangeiros que se queiram fixar no nosso país para preencher os postos de trabalho necessários para que o país continue a funcionar. Em segundo lugar, com o recurso a soluções de inteligência artificial que permitam gerar riqueza sem necessidade de trabalho humano. Em terceiro lugar, com novas formas de financiar os sistemas de saúde e de proteção social, eventualmente com um maior envolvimento dos privados.

Em simultâneo, vamos sentir o impacto

das alterações climáticas, que poderão ter profundas consequências, ao longo das últimas décadas, na gestão do território e em atividades como o turismo, a agricultura e o imobiliário. E que estão a levar a novas exigências em termos de sustentabilidade que as empresas terão de cumprir.

Para o sector segurador, haverá riscos e oportunidades nestas mudanças que irão ocorrer ao longo das próximas décadas. Por um lado, as seguradoras terão de adaptar os seus modelos de negócio a essa nova realidade, o que nem sempre será fácil. O aumento do risco associado aos fenómenos climáticos é negativo para Portugal, por exemplo. E o envelhecimento da população vai levar a um aumento da sinistralidade em áreas como os seguros de saúde. Porém, também haverá oportunidades para o sector se reinventar e encontrar novas formas de continuar a desempenhar um papel fundamental na economia portuguesa.

Este “Quem é Quem” resulta do nosso compromisso em continuar a acompanhar a atualidade do sector segurador nacional e, em nome de toda a equipa, agradeço a todos os parceiros que nos ajudaram a publicar esta edição.



04

Dois grandes desafios para o futuro

Os principais desafios para o sector segurador não são de natureza conjuntural, como a subida das taxas de juro, mas sim de cariz estrutural, como o envelhecimento demográfico e as alterações climáticas. As seguradoras vão ter de adaptar os seus modelos de negócio para enfrentar a mudança e também para agarrar novas oportunidades.

08

Depois da turbulência, seguradoras tentam navegar a inflação

As seguradoras conseguiram melhorar os seus resultados no ano passado, apesar de a turbulência nos mercados financeiros ter penalizado o ramo vida, nomeadamente os chamados seguros unit linked e de capitalização. Em 2023, incerteza continua a ser a palavra de ordem.

14

Subida dos juros pelo BCE muda o foco para os seguros de capitalização e unit-linked

A elevada inflação, as subidas agressivas das taxas de juro por parte dos bancos centrais e um ajustamento das remunerações dos trabalhadores abaixo do aumento real de preços está a resultar numa rápida quebra do poder de compra das famílias, obrigando-as a reavaliarem as suas prioridades e finanças pessoais. Mas os dados do primeiro trimestre da Associação Portuguesa de Seguradores (APS) não revelam que as poupanças estejam a ser canalizadas para produtos de seguros.

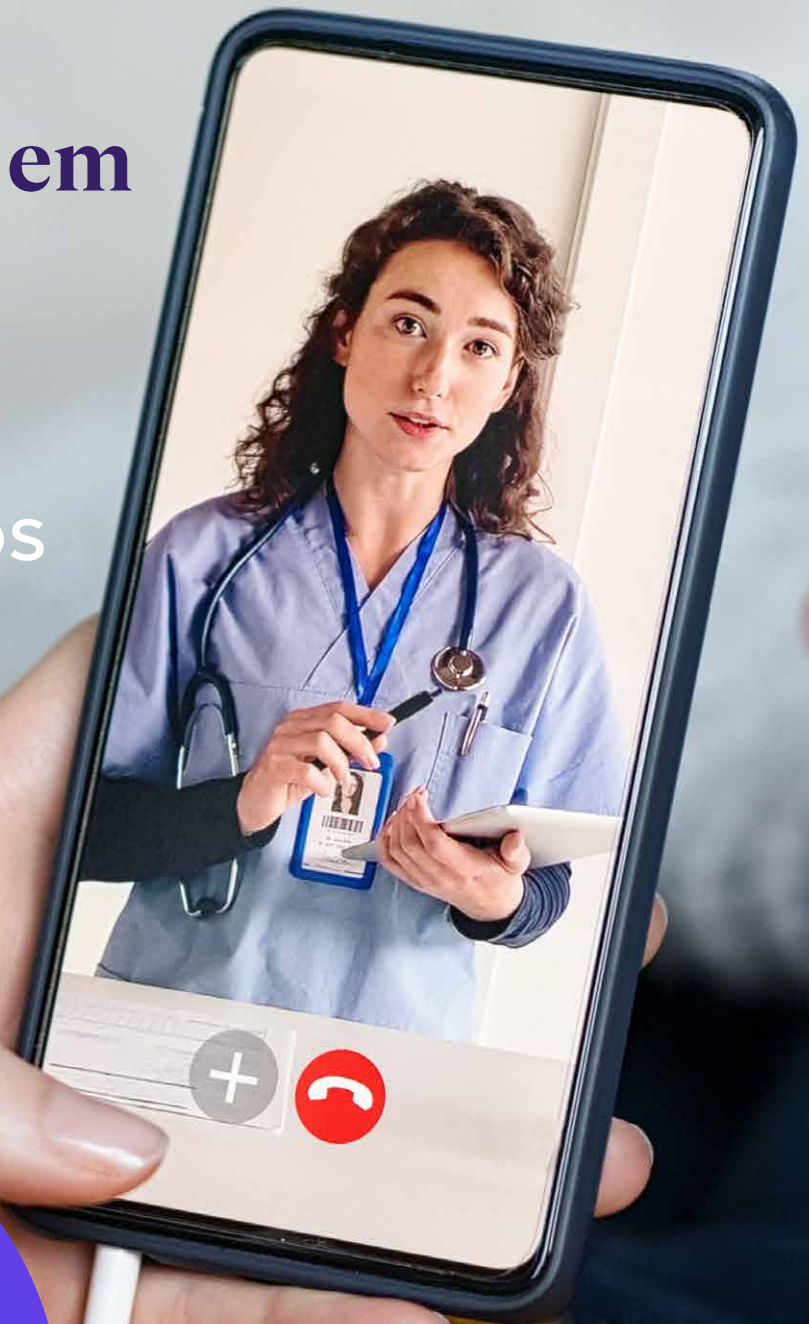
20

Da inflação e inovação aos desafios das alterações climáticas

Os responsáveis das empresas do sector segurador analisam os desafios do ano de 2023, querendo continuar a inovar e a adaptar-se às novas necessidades dos clientes naquele que é um cenário de inflação elevada e incerteza económica que tira poder de compra aos consumidores.

Líder Mundial em Telemedicina

A transformar
o acesso aos
serviços médicos



Serviços Médicos
Serviços de Saúde Mental
Serviços de Nutrição
Segunda Opinião Médica
Internacional
E muito mais...

Teladoc Health Portugal
Av. Duque de Ávila 46 5°C
1050-083 Lisboa
Contacto: +351 210 990 939
geral.portugal@teladochealth.com

Depois da turbulência, seguradoras tentam navegar a inflação



TEXTO

RITA ATALIA

As seguradoras conseguiram melhorar os seus resultados no ano passado, apesar de a turbulência nos mercados financeiros ter penalizado o ramo vida, nomeadamente os chamados seguros unit linked e de capitalização. Em 2023, incerteza continua a ser a palavra de ordem.



O ano de 2022 foi marcado por uma elevada turbulência nos mercados financeiros perante a escalada dos preços e consequente subida das taxas de juro pelos bancos centrais, com impacto nas perspetivas económicas. Apesar da incerteza, que penalizou o ramo vida, o sector segurador nacional conseguiu melhorar os seus resultados face ao ano anterior, à boleia de um crescimento do ramo não vida. Este ano, contudo, persistem os receios em torno da inflação, que continuará a reduzir a capacidade de os consumidores contratarem seguros ou de simplesmente pouparem.

As seguradoras presentes em Portugal lucraram 900 milhões de euros durante o ano passado, o que traduz um crescimento de quase 40% em comparação com 2021, de acordo com o relatório de evolução da atividade seguradora da Autoridade de Supervisão de Seguros e Fundos de Pensões (ASF). Esta melhoria foi alcançada apesar de a produção de seguro direto ter caído quase 10% no conjunto do mercado.

O ramo não vida - que inclui seguros de saúde, automóvel ou patrimoniais - cresceu 7,4%, num período marcado por uma recuperação da economia no pós-pandemia. Por outro lado, a produção no ramo vida caiu mais de 20%, com a instabilidade nos mercados financeiros a impactar produtos como os chamados seguros

unit linked - contratos de seguro ligados a fundos de investimento - ou os seguros de capitalização.

Para este ano, a incerteza parece continuar a ser a palavra de ordem entre as empresas do sector segurador. “O sector segurador, enquanto pilar do sistema económico e financeiro, manterá o seu papel preponderante durante o ano de 2023, que se avizinha incerto e desafiante, como em anos anteriores, porém num contexto bastante diferente”, afirma Pedro Carvalho.

Para o CEO da Tranquilidade, “teremos um ambiente económico mais desafiante e incerto, quer pela elevada inflação e seus impactos no nível de sinistralidade [que aumenta os custos suportados pelas seguradoras], quer pela acentuada subida das taxas de juro, em máximos dos últimos 10 anos, e pelo impacto desta na valorização dos ativos financeiros, num setor que gere mais de 50 mil milhões de euros, essencialmente ligados ao mercado obrigacionista”.

Inflação pode travar contratação de seguros

Por outro lado, Steven Braekeveldt considera que o “ano de 2022 ficará na

História pelo conflito na Ucrânia e pelo decorrente agravamento das condições socioeconómicas mundiais”. Já “2023 parece alinhar pelo mesmo caminho”, afirma o CEO Grupo Ageas Portugal, alertando que a “evolução negativa da conjuntura económica e os seus efeitos – a desestruturação causada pela elevada inflação e consequente subida das taxas de juro, os conflitos sociais que agudiza, as famílias que lança na incerteza – continuarão a marcar as sociedades, e Portugal não será exceção”.

“Não há certeza de quando teremos uma inversão da trajetória da inflação, apesar de os efeitos nas vidas das famílias serem cada vez mais visíveis. Este forte impacto é sentido pelos mais vulneráveis e atinge também a classe média, apanhada de surpresa com os custos exponenciais da habitação”, realça Oscar Herencia, diretor-geral da MetLife na Ibéria e vice-presidente para o Sul da Europa. Esta diminuição do poder de compra será sentida diretamente pelas seguradoras, uma vez que os consumidores terão menos capacidade para contratar um seguro.

Há uma “diminuição do poder de compra dos consumidores, o que limita o crescimento do mercado segurador”, refere Luis Anula, CEO da Mapfre em Portugal. Isto porque, neste cenário, “é expectável uma diminuição ao nível do número de seguros não obrigatórios contratados e uma redução das coberturas complementares em consequência das maiores restrições para suportar o aumento” dos preços, afirma António Morna, Placement Leader da Marsh & Mercer Portugal.

As limitações ao nível do rendimento disponível também colocam a poupança em segundo plano para as famílias, podendo afastá-las dos produtos disponibilizados pelo sector como é o caso dos planos poupança reforma (PPR). Isto numa altura em que os bancos começam a melhorar a remuneração dos seus depósitos e em que há uma forte concorrência dos produtos do Estado, nomeadamente dos Certificados de Aforro.

Preços sobem mas não excessivamente

Por outro lado, a subida dos custos, provocada pela inflação, também está a obrigar as seguradoras a ajustarem os preços dos seus produtos. Outro fator que poderá levar as famílias a optarem por não estar protegidas perante o crescimento acentuado de todos os encargos que têm de suportar. “Uma inflação elevada como a que vivemos hoje tem os seus impactos em todos os sectores económicos e a atividade seguradora não é exceção, pelo que continuamos a assistir a uma subida continuada dos prémios de seguro”, refere António Morna, da Marsh & Mercer Portugal.

“No sector segurador, as principais preocupações passam pela pressão inflacionista que está a aumentar os custos de gestão, e que por sua vez determinam uma subida nos prémios de seguros cobrados aos nossos clientes”, diz Luis Anula, CEO da Mapfre em Portugal, salientando que o “sector está a tentar reduzir este impacto através de ganhos de eficiência das operações, mas a subida dos preços está a acontecer como em todos os sectores da economia”.

Ainda assim, as seguradoras afastam que estejam a ser aplicados aumentos exagerados. “Apesar de ser uma indústria com bastante exposição à inflação, o que observamos é que não tem havido excesso na subida de preços, estando o sector a absorver uma parte da subida generalizada dos preços”, defende Pedro Carvalho, CEO da Tranquilidade.

Também João Pedro Borges, presidente do conselho de administração executivo da CA Seguros, afirma que o “aumento dos preços no sector segurador é uma realidade, mas consideramos que os aumentos não são excessivos”.

Maria Ana Oliveira Martins refere igualmente que os “preços estão a ser ajustados às evoluções observadas, quer de comportamento do risco quer de custos associados (inflação por exemplo) sendo as políticas de preços geralmente aplicadas de forma segmentada e não de forma transversal”.

Sector vê margem para consolidação

A escalada da inflação poderá, contudo, abrir a porta a mais consolidação no sector segurador, num esforço para se obter uma poupança de custos. Para a directora de produto e analytics na Allianz Portugal, “existe alguma margem de crescimento inorgânico em alguns players do mercado”, nomeadamente entre aqueles de menor dimensão.

“Estruturalmente, o facto de haver um número considerável de players com quotas de mercado ainda marginais pode propiciar alguma integração em players de

maior dimensão. Olhando para o contexto atual, dado o impacto da inflação, a subida das taxas de juro e o crescimento moderado da economia, poderá fazer sentido um nível de consolidação superior”, afirma o CEO da Tranquilidade, naquele que é um movimento a que já se assiste lá fora.

“Internacionalmente, temos assistido a uma tendência de consolidação, que acreditamos que também vai ocorrer em Portugal. Temos quase 30 seguradoras em Portugal, é uma lista extensa de empresas, e ao longo do tempo podemos esperar uma redução da mesma. Até porque o custo de se gerir uma seguradora aumentou, por isso é muito importante ganhar dimensão para gerir as operações e cobrir os custos”, afirma Gonçalo Pereira, vice-presidente da GamaLife.

Apesar da incerteza provocada pela subida dos preços, o sector garante estar sólido e preparado para apoiar a economia, transformando o desafio numa oportunidade. “O sector segurador irá continuar na linha da frente, quer no apoio, quer nas soluções e na inovação que oferece aos seus clientes, sempre solvente e forte”, diz Alexandre Ramos, Chief Information Officer (CIO) da Liberty na Europa.

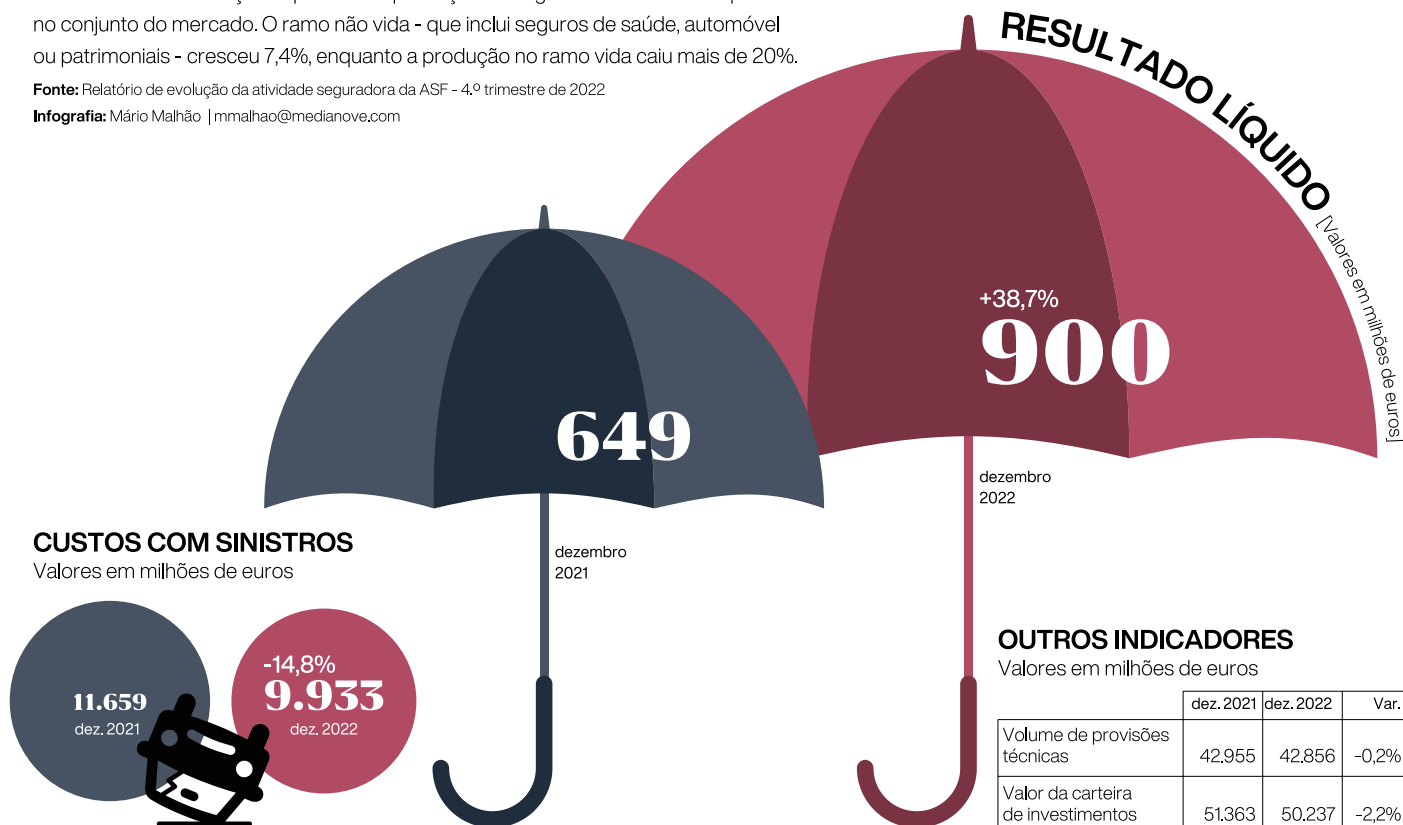
Já Steven Braekeveldt afirma que no grupo Ageas Portugal “acreditamos que podemos – e devemos –, aproveitar todas as situações e transformá-las em oportunidades para o sector. Aliás, conseguimos comprovar isso através dos resultados atingidos pelo grupo em 2022, nos quais é patente a nossa robustez e o nosso compromisso assente na contínua oferta de soluções integradas e adaptadas às necessidades das pessoas, mesmo no atual contexto complexo”.

RETRATO DO SECTOR SEGURADOR

As seguradoras presentes em Portugal lucraram 900 milhões de euros durante o ano passado, o que traduz um crescimento de quase 40% em comparação com 2021. Esta melhoria foi alcançada apesar de a produção de seguro direto ter caído quase 10% no conjunto do mercado. O ramo não vida - que inclui seguros de saúde, automóvel ou patrimoniais - cresceu 7,4%, enquanto a produção no ramo vida caiu mais de 20%.

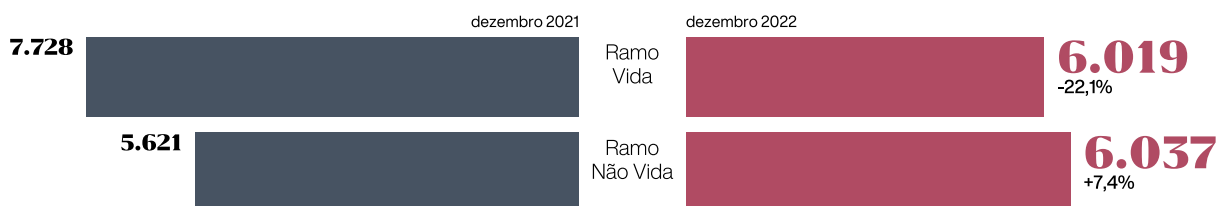
Fonte: Relatório de evolução da atividade seguradora da ASF - 4.º trimestre de 2022

Infografia: Mário Malhão | mmalhao@medianove.com



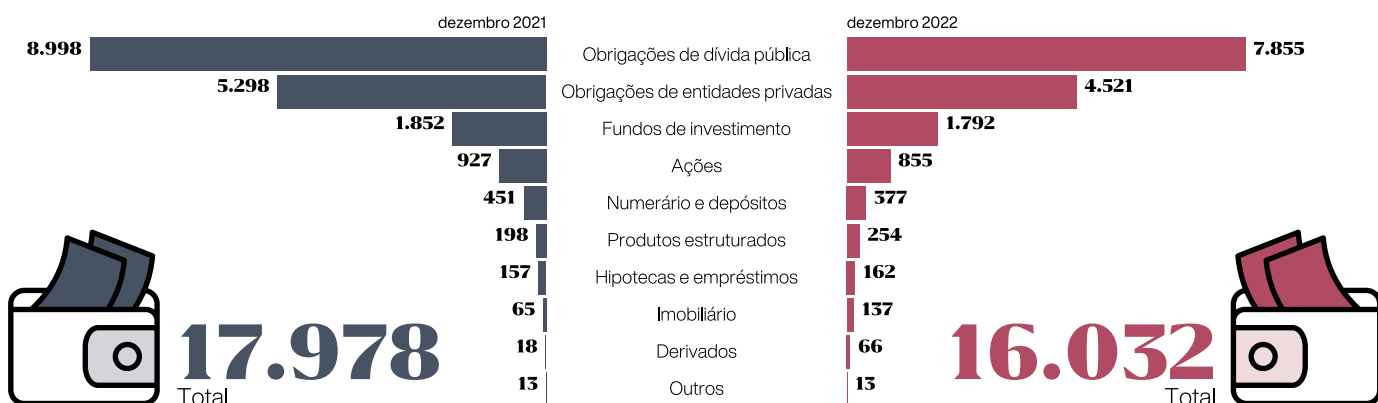
PRODUÇÃO DE SEGURO DIRETO EM PORTUGAL

Valores em milhões de euros



COMPOSIÇÃO DA CARTEIRA DE INVESTIMENTO DE SEGUROS PPR

Valores em milhões de euros

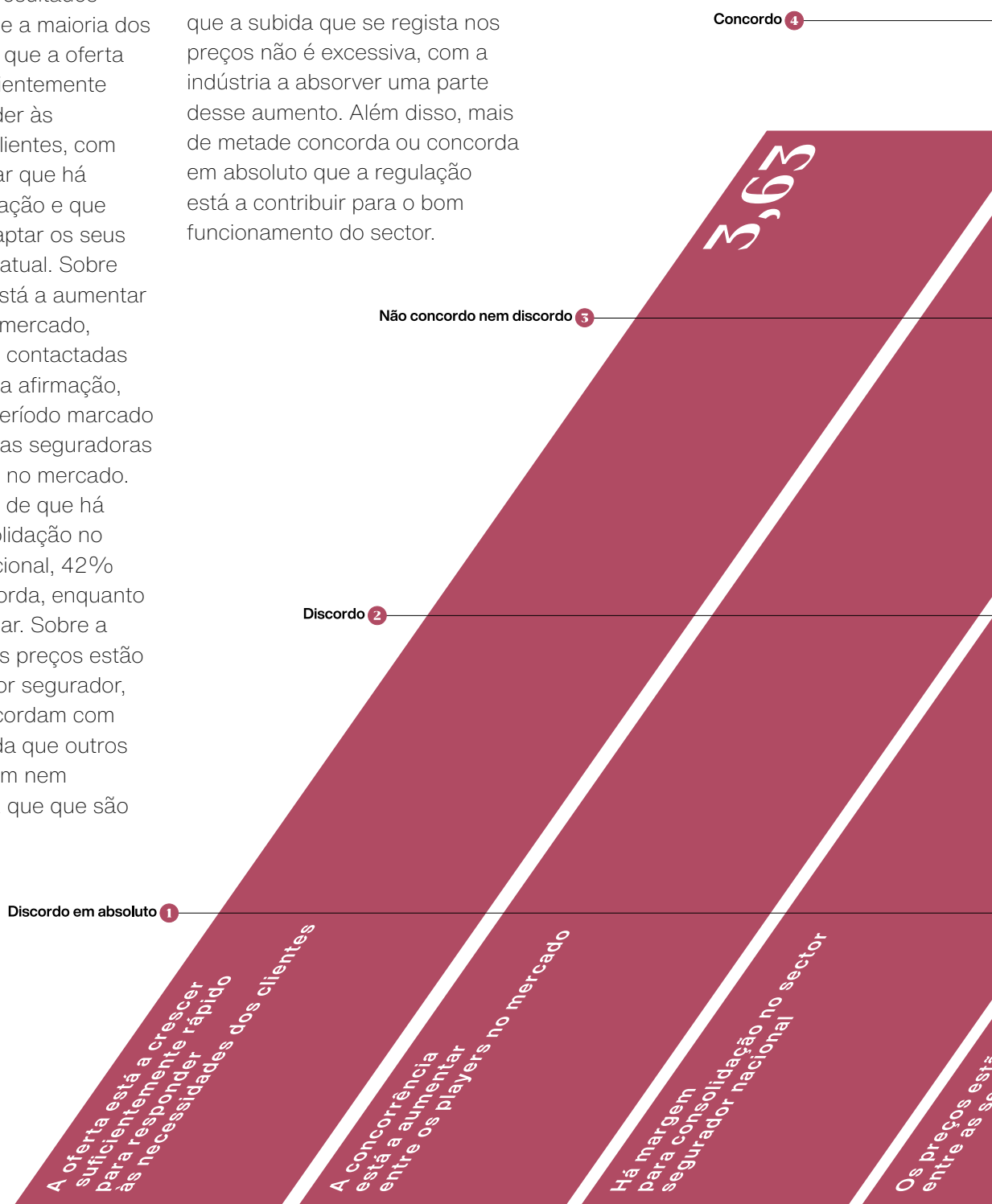


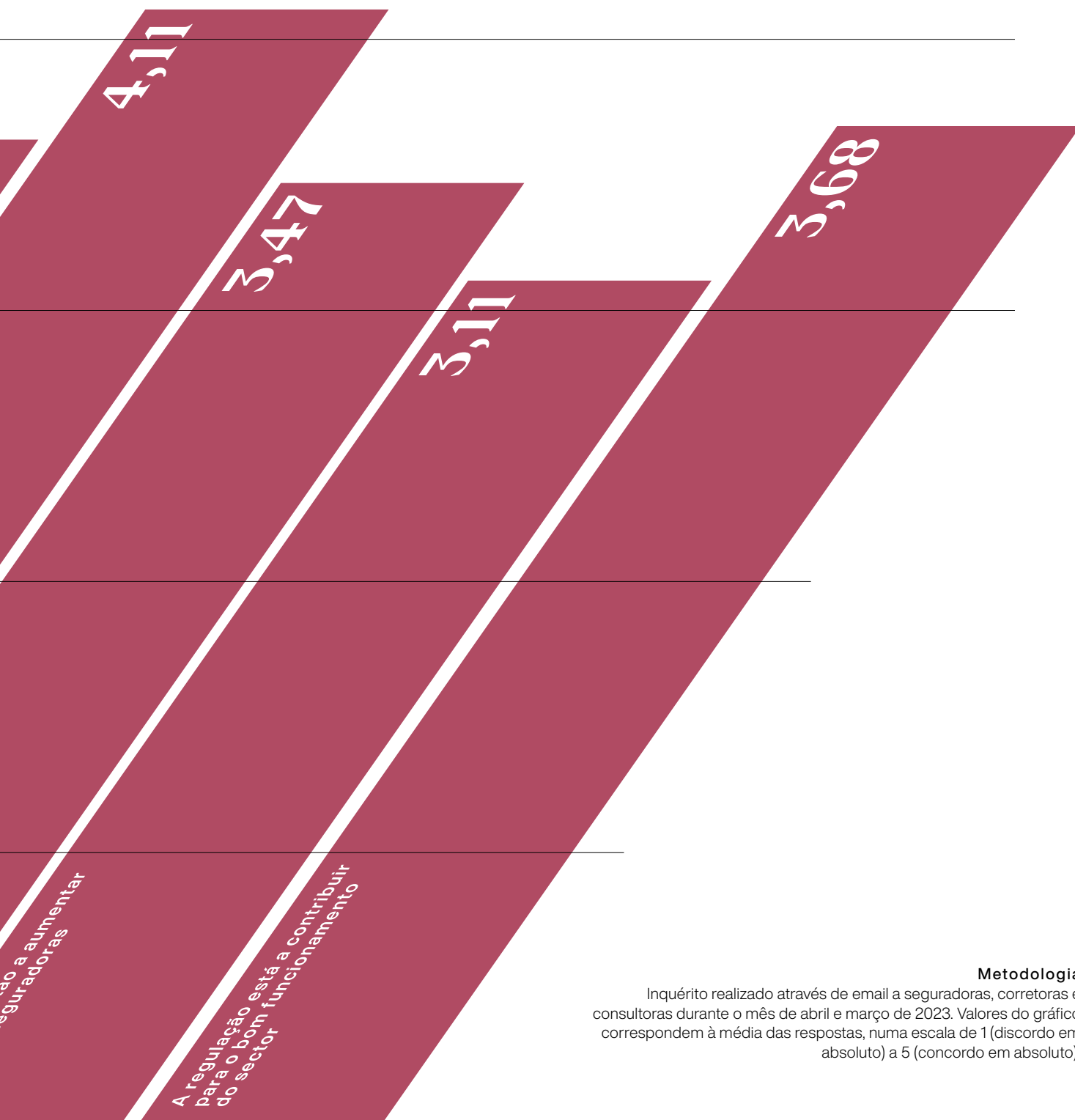
Inquérito

COMO É QUE AS SEGURADORAS, CORRETORAS E CONSULTORAS CLASSIFICAM OS SEGUINTE TÓPICOS

Neste inquérito, os resultados obtidos mostram que a maioria dos inquiridos concorda que a oferta está a crescer suficientemente rápido para responder às necessidades dos clientes, com o sector a considerar que há uma aposta na inovação e que tem conseguido adaptar os seus produtos à procura atual. Sobre se a concorrência está a aumentar entre os players no mercado, 74% das empresas contactadas concordam com esta afirmação, naquele que é um período marcado pela entrada de novas seguradoras digitais e insurtechs no mercado. Quanto à afirmação de que há margem para consolidação no setor segurador nacional, 42% dos inquiridos concorda, enquanto 26% dizem discordar. Sobre a perspetiva de que os preços estão a aumentar no sector segurador, cerca de 36% concordam com esta afirmação, ainda que outros 36% não concordem nem discordem, uma vez que que são

várias as entidades a considerar que a subida que se regista nos preços não é excessiva, com a indústria a absorver uma parte desse aumento. Além disso, mais de metade concorda ou concorda em absoluto que a regulação está a contribuir para o bom funcionamento do sector.





Metodologia

Inquérito realizado através de email a seguradoras, corretoras e consultoras durante o mês de abril e março de 2023. Valores do gráfico correspondem à média das respostas, numa escala de 1 (discordo em absoluto) a 5 (concordo em absoluto).

A elevada inflação, as subidas agressivas das taxas de juro por parte dos bancos centrais e um ajustamento das remunerações dos trabalhadores abaixo do aumento real de preços está a resultar numa rápida quebra do poder de compra das famílias, obrigando-as a reavaliarem as suas prioridades e finanças pessoais. Mas os dados do primeiro trimestre da Associação Portuguesa de Seguradores (APS) não revelam que as poupanças estejam a ser canalizadas para produtos de seguros.

Subida dos juros pelo BCE muda o foco para os seguros de capitalização e unit-linked



TEXTO

MARIA TEIXEIRA ALVES



Cabe ao mercado segurador altamente regulado, profissional e com conhecimento especializado, chamar a atenção para as soluções de poupança que dispõe e que inclui seguros de capitalização e fundos de poupança reforma. Ou seja, é um desafio para as seguradoras demonstrarem que os produtos de capitalização disponibilizados são opção para rentabilizar aquelas poupanças que não constituam uma reserva de emergência para as famílias (a parte da poupança que não é preciso mexer).

Os juros dos depósitos estão a subir, mas o facto de os bancos portugueses terem baixos rácios de transformação de depósitos em crédito (abaixo de 100%), e de, por isso, terem excesso de liquidez, não é um incentivo à subida dos juros dos depósitos. Por isso esta é a vez dos produtos alternativos de poupança, e é por isso que os seguros de capitalização ganham uma nova importância.

Os seguros de capitalização podem ser uma solução para a atual perda de valor real dos depósitos (uma vez que os juros pagos pelos depósitos têm vindo a subir mais lentamente que os juros do crédito). Paralelamente, alguns produtos de capita-

lização permitem usufruir adicionalmente benefícios fiscais em sede de IRS para os aforradores que aplicarem o seu dinheiro nestes produtos.

A subida das taxas de juro, que ocorrem desde 2022, voltaram a conferir atratividade aos seguros de capitalização que tenham uma componente de taxa e de capital garantido, em detrimento dos Unit-Linked (vulgo, sem garantias).

Mas isto não cai do céu. É um desafio para as companhias de seguros, já que, segundo dados da Associação Portuguesa de Seguradores (APS), o mercado de seguros de vida financeiros, em prémios, apresenta uma variação negativa no primeiro trimestre de 2023 de 34,8% face ao período homólogo de 2022.

O Ramo Vida baixou 28,9% no primeiro trimestre, ou seja, caiu 520 milhões de euros face aos valores de subscrição em igual período de 2022.

No entanto, neste ramo há comportamentos distintos, já que os seguros de Vida Risco, ligados ao crédito à habitação e ao consumo, cresceram nominalmente 4,6%. Ao passo que nos seguros de poupança e investimento a quebra foi muito grande. Os PPR baixaram 31% face ao primeiro trimestre do ano passado, as subscrições de produtos de capitalização de seguradoras desceram 37%, num valor próximo de 400 milhões de euros em apenas três meses.

Qual o estado e perspetivas para a poupança dos portugueses num contexto de subida de juros?

José Eduardo Toscano Bonito, Diretor do Negócio Vida Financeiro da Fidelidade, responde ao Jornal Económico dizendo que “a perspetiva não é animadora. Além de, cronicamente, a taxa de poupança ser baixa (segundo o Eurostat) e abaixo da média/metade da Zona Euro, a taxa de Poupança em Portugal tem tendência – pelo incremento do custo de vida, a pressão das prestações de Crédito à Habitação, os baixos salários e a elevada carga fiscal – a manter-se ou a reduzir ainda mais durante 2023”.

Já quando questionado se os seguros sentem concorrência da banca e do Estado nas poupanças? José Eduardo Toscano Bonito diz que “sendo dos produtos de poupança mais utilizados pela população portuguesa, o recente aumento da remuneração destas aplicações irá continuar a pressionar, de forma considerável, a evolução dos produtos financeiros das seguradoras, principalmente, os certificados de aforro”.

O que é preciso fazer para tornar os Planos de Poupança Reforma (PPR) mais atrativos? Quando é que os unit linked vão ser atrativos?

Segundo José Eduardo Toscano Bonito “é necessário recentrar os PPR ao seu objetivo inicial, que é a poupança de longo prazo para a reforma, e aumentar os benefícios fiscais”.

Já à pergunta feita pelo Económico sobre quando é que os chamados unit linked



José Eduardo Toscano Bonito

Diretor do Negócio Vida
Financeiro da Fidelidade



Marta Graça Ferreira

Presidente do Conselho
de Administração da Real Vida

e produtos de capitalização poderão voltar a ser atrativos? O responsável da Fidelidade explica que “numa população com baixa literacia financeira, baixa disponibilidade para a poupança de longo prazo e com as alternativas atuais no mercado, penso que dificilmente 2023 será um ano para Unit-Linked (vulgo, produtos sem garantias), pelo menos enquanto o enquadramento das taxas de juros e o mercado acionista permanecer volátil”.

“Assim, a aposta passará mais por produtos de capitalização (com capital e/ou rendimentos garantido), em que as seguradoras terão que ajustar a sua estratégia de longo prazo e fazer este ajuste conjuntural, tal como se pode constatar pela tendência espelhada nos números de produção do primeiro trimestre de 2023 do setor segurador”, acrescenta o gestor da Fidelidade.

Procura de produtos de poupança e de investimento das seguradoras

A presidente da Real Vida fala ao Jornal Económico do estado e perspectivas para a poupança dos portugueses num contexto de subida de juros.

De acordo com os dados divulgados pela Autoridade de Supervisão de Seguros e Fundos de Pensões (ASF), no ano de 2022 o mercado dos produtos de poupança e investimento registou uma quebra de quase 30% face ao ano de 2021. Ainda de acordo com os mesmos dados, quando comparamos o 1º trimestre de 2023 com o período homólogo de 2022, regista-se uma quebra de mais de 44% no mercado.

Segundo Marta Graça Ferreira, Presidente do Conselho de Administração da Real Vida, “estes números são o reflexo da menor procura que existe por parte dos clientes”.

“Acreditamos que esta menor procura é a consequência da conjugação de dois fatores, por um lado, num contexto de forte subida da inflação e das taxas de juro associadas ao crédito habitação, há uma forte

pressão sobre o rendimento disponível das famílias e, logo uma menor capacidade de poupança; por outro lado, a (mais) reduzida capacidade de poupança está a ser captada pelos certificados de aforro, que oferecem condições de remuneração muito atractivas”, explica ao Jornal Económico, Marta Graça Ferreira.

Recorde-se que os dados estatísticos mais recentes apontam para uma ligeira recuperação no último trimestre de 2022 da taxa de poupança das famílias, depois de se terem registado valores historicamente baixos.

O ano de 2022 terá terminado com uma taxa de poupança na ordem dos 6%, valor que continua muito baixo quando comparado com valores históricos ou com a média da zona euro (que em 2022 se terá situado perto dos 14%). Para a presidente da Real Vida “a subida das taxas de juros vai provavelmente contribuir de forma positiva e negativa para a evolução da taxa de poupança”.

“Por um lado, taxas de juro mais elevadas criam um sentimento de incerteza que

faz com as famílias adiem algumas decisões de investimento – como a compra de casa –, e porque encontram no mercado produtos de investimento e aforro com taxas de remuneração competitivas, faz aumentar a taxa de poupança. Por outro lado, não se pode ignorar o impacto no rendimento disponível das famílias do acréscimo dos custos com os créditos hipotecários e o aumento do custo de vida potenciado pela





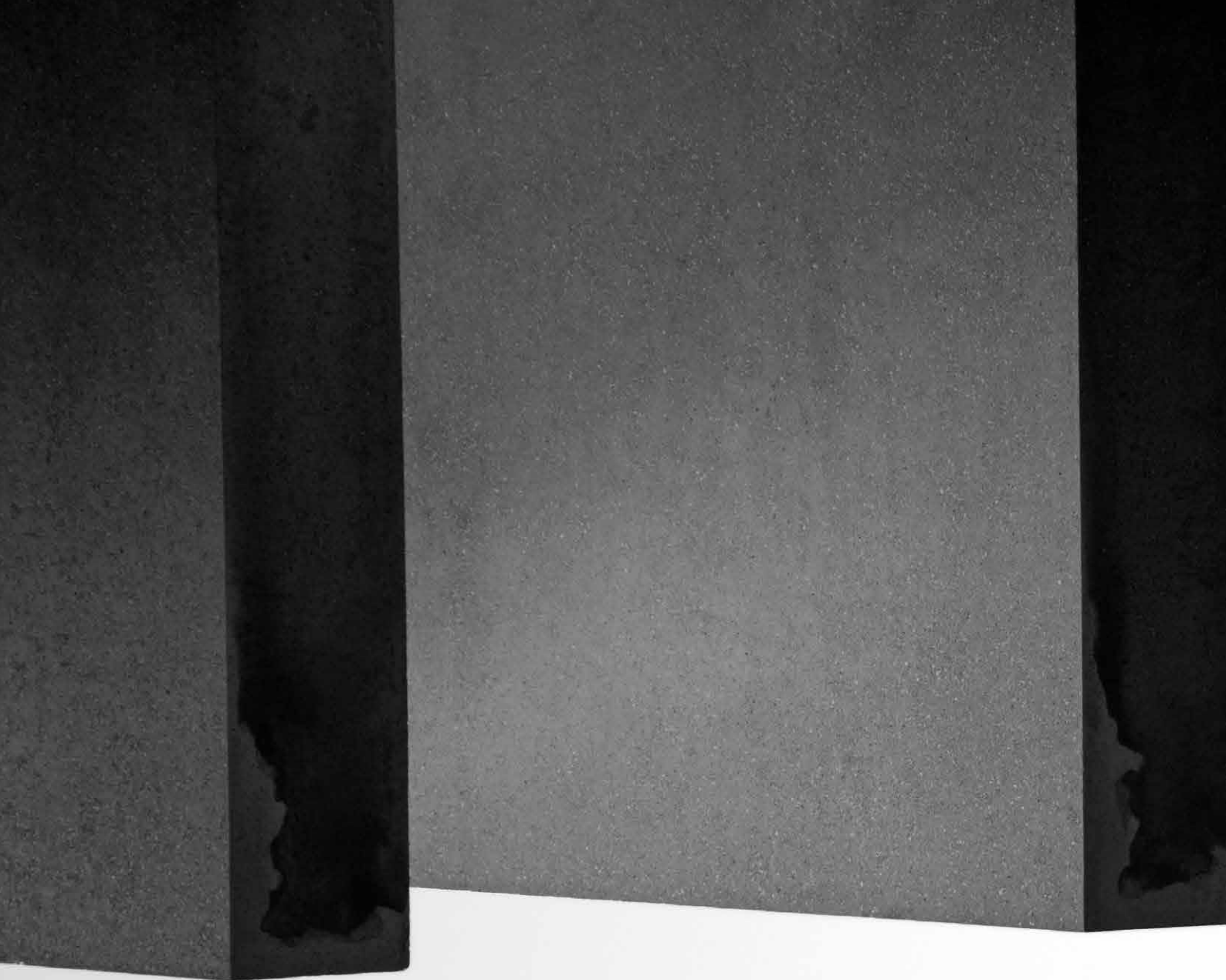
inflação mais elevada”, acrescenta Marta Graça Ferreira.

Em conclusão, diz a responsável da seguradora vida da Patris Investimentos, “é provável que se continue a assistir a um clima de incerteza com profundos impactos ao nível da taxa de poupança das famílias”.

Os seguros sentem a concorrência da banca e do Estado?

“Inevitavelmente, sim. Mais em particular, os certificados de aforro apresentam-se como uma alternativa muito atractiva para um leque muito importante de clientes, nomeadamente para os pequenos poupadores com poupanças até aos 250 mil euros”, diz Marta Graça Ferreira.

No caso de clientes com outra capaci-



dade de investimento, “faz-se sentir mais a concorrência de produtos bancários”, explica a responsável pela companhia de seguros de vida.

O que é preciso fazer para tornar os PPR mais atractivos? Segundo Marta Graça Ferreira, “de uma forma simples, é preciso um regime de incentivos fiscais à poupança, com regras que se mantenham”.

A CEO da Real Vida considera que “a constante alteração dos regimes de incentivos e, fundamentalmente, das circunstâncias que possibilitam a mobilização dos montantes investidos nos PPR’s, vieram desvirtuar de forma significativa este produto”.

Os Planos de Poupança Reforma, na sua essência, são instrumentos de poupança a médio e longo prazo, vocacionados para constituírem um complemento da reforma dos seus titulares. “Por muito compreensível que sejam os motivos que, no passado recente, justificaram a flexibilização da mobilização dos PPR’s, a consequência foi a descredibilização dos PPR’s como instrumento de poupança para a reforma”, lembra Marta Graça Ferreira.

A presidente da Real Vida, questionada quando é que os chamados unit linked e produtos de capitalização poderão voltar

a ser atractivos? Respondeu que “as condições de mercado já começam a permitir que sejam estruturados produtos com taxas de rentabilidade concorrenciais. No caso dos unit linked a questão coloca-se, ainda, na maior ou menor propensão ao risco por parte dos clientes”.

“Os mercados financeiros ainda vivem um período de alguma instabilidade que, invariavelmente, acarreta um potencial de volatilidade destes produtos que afasta clientes mais conservadores ou com objectivos de curto prazo”, diz Marta Graça Ferreira.

Já quanto aos produtos de capitalização, a preferência dos clientes continua a recair sobre produtos com capital e rendimento garantido. “Produtos que cumpram estes

requisitos fundamentais, com taxas garantidas na ordem dos 2% já são cada vez mais comuns e capazes de competir pela preferência dos clientes”, acrescenta a presidente da Real Vida.

Mas não é só a Fidelidade e a Real Vida que defendem que a procura por maior remuneração de poupança vem trazer um novo protagonismo aos produtos de poupança das seguradoras. O tema está também na agenda da Tranquilidade.

O Grupo Generali/Tranquilidade que em novembro de 2022 chegou a acordo com os CTT – Correios de Portugal para a

distribuição de seguros de vida e de ramos reais através da rede dos correios, já veio dizer que no segundo semestre promete regressar em força aos produtos de poupança, área em que querem ser o Top 3.

A Tranquilidade não tinha uma oferta alargada de produtos financeiros, mas promete fazer essa aposta em 2023, “até por causa da nossa recente associação ao grupo CTT”, disse recentemente, numa entrevista ao JE, Maria João Silva, diretora de Marketing da Tranquilidade.

“Vamos investir fortemente nos produtos financeiros, quer nesse canal, quer na nossa rede de agentes. Estamos a trabalhar arduamente para lançar no mercado essa oferta”, acrescentou a gestora da Tranquilidade.

Paralelamente, a nível europeu, a poupança reforma através de produtos de

seguradoras também está na agenda. As preocupações com o aumento da poupança têm sido partilhadas pelas autoridades nacionais e europeias, onde se destaca o desenvolvimento de novas soluções integradas dos produtos PEPP (Pan-European Personal Pension) impulsionado pela Autoridade Europeia de Seguros e Fundos de Pensões (EIOPA), com o intuito de proporcionar um plano complementar aos sistemas de pensões existentes em cada um dos estados-membros da UE.

Fórum de Líderes

Os responsáveis das empresas do sector segurador analisam os desafios do ano de 2023, querendo continuar a inovar e a adaptar-se às novas necessidades dos clientes naquele que é um cenário de inflação elevada e incerteza económica que tira poder de compra aos consumidores.

DA INFLAÇÃO E INOVAÇÃO AOS DESAFIOS DAS ALTERAÇÕES CLIMÁTICAS



Qual o grande desafio para o sector segurador em 2023?

Fórum



Steven Braekeveldt
CEO Grupo
Ageas Portugal

O ano de 2022 ficará na História pelo conflito na Ucrânia e pelo decorrente agravamento das condições socioeconómicas mundiais. E 2023 parece alinhar pelo mesmo caminho. A evolução negativa da conjuntura económica e os seus efeitos – a desestruturação causada pela elevada inflação e consequente subida das taxas de juro, os conflitos sociais que agudiza, as famílias que lança na incerteza – continuarão a marcar as sociedades, e Portugal não será exceção.

No Grupo Ageas Portugal, contudo, acreditamos que podemos – e devemos –, aproveitar todas as situações e transformá-las em oportunidades para o setor. Aliás, conseguimos comprovar isso através dos resultados atingidos pelo Grupo em 2022, nos quais é patente a nossa robustez e o nosso compromisso assente na contínua oferta de soluções integradas e adaptadas às necessidades das Pessoas, mesmo no atual contexto complexo. De facto, é essa dedicação e responsabilidade que nos distingue e que faz parte da nossa essência.

A estratégia do Grupo Ageas Portugal continua focada na humanização do Negócio. E, por isso, defendemos que as grandes empresas têm um papel determinante na garantia da estabilidade social, reforçando a confiança na capacidade dos seus Clientes, Colaboradores, Parceiros, Acionistas e Sociedade.

Temos 1328 Colaboradores, 2261 Mediadores e Corretores e quase um milhão e oitocentos mil Clientes que diariamente confiam em nós. Este universo exige-nos, assim, que trabalhemos além do nosso propósito, e com foco nos desenvolvimentos dos resultados financeiros para mais e melhor podermos continuarmos a apoiar as nossas Pessoas.

Em 2030, queremos ser uma presença ativa na vida de cada família portuguesa e, para

isso, conjugamos uma performance baseada no humanismo que é, na verdade, o que nos distingue. Inclusão, respeito e diversidade devem ser a força motriz da consolidação da mudança social. Em tempos de adversidade e de dúvida, é necessário que sejamos considerados um porto de abrigo e um exemplo de empresa, com os valores certos.

Pessoas, Clientes, Colaboradores, Parceiros (atuais e potenciais), Acionistas e Sociedade como um todo: são eles que importam para o Grupo Ageas Portugal. É para eles que trabalhamos. É por eles que pretendemos melhorar todos os dias.



Maria Ana Oliveira Martins
Direcção de Produto
e Analytics na Allianz Portugal

O grande desafio para este ano, na minha opinião, é o ajuste da nossa atividade à nova realidade que tem vindo a surgir não só pelo “pós-pandemia”, mas também pelo ambiente de inflação elevada, e pela natural evolução das necessidades dos nossos clientes.

Os padrões de consumo são difíceis de prever e os comportamentos e hábitos ainda se estão a ajustar; não observamos ainda estabilização na utilização do carro por exemplo ou nas avaliações do estado de saúde que possam ter ficado mais condicionadas no período da pandemia.

As alterações climáticas e as políticas de sustentabilidade que se desenvolvem rapidamente são um desafio adicional, que tomam este ano uma relevância significativa. A nossa oferta deve assegurar níveis de proteção efetivos, que salvaguardem os nossos clientes em situações menos favoráveis. Ajustar estas necessidades, garantir elevada qualidade nos nossos serviços e alinhar continuamente os nossos processos para permanecerem eficazes, são o foco do nosso dia a dia, não perdendo de vista a nossa pretensão de permanecermos uma atividade sólida, resiliente e preparada para o futuro.



Rogério Campos Henriques
CEO
da Fidelidade

2023 vai ser, uma vez mais, no mínimo, desafiante e vai obrigar-nos a estar cada vez mais perto dos nossos clientes, mais despertos para os seus problemas, disponibilizando melhores soluções e serviços inovadores, a um preço correto. Vivemos uma era de grandes transformações e que implica enfrentar grandes problemas estruturais, nomeadamente nas questões demográficas, com o envelhecimento muito preocupante da população, com uma das taxas de natalidade mais baixas da Europa e com um fenómeno de emigração de jovens qualificados. Esta combinação de fatores, a que se junta o aumento da longevidade, terão seguramente um grande impacto no negócio dos seguros a que teremos que saber responder com inteligência, determinação, agilidade e com grande capacidade de foco.

Paralelamente, o fenómeno das alterações climáticas está a acelerar, com eventos climáticos cada vez mais extremos e localizados no tempo como sejam as secas, incêndios, chuvas, inundações e mesmo a potencial subida do nível das águas do mar que revelam potencial crescente para ameaçar as populações e atividades económicas espalhadas pelo território.

A indústria seguradora que cobre todos estes riscos, não pode deixar de estar apreensiva e tem que ser também um ator firme no caminho de sustentabilidade global que todos temos que trilhar. Não nos enganemos, o desafio que temos pela frente é enorme...

Deixaria, para finalizar, dois últimos pontos mais conjunturais: Primeiro, um alerta para o grande impacto que a inflação de 2022 e 2023 está a colocar nos custos de toda a cadeia de valor de fornecimento dos seguros. Isto implicará necessariamente um re-ricing responsável e com grande equilíbrio, tendo em conta o impacto na rentabilidade das seguradoras, por um lado, mas também

a necessária sensibilidade para o impacto nos nossos clientes. Em segundo lugar, a grande instabilidade que afeta os mercados financeiros e que pode ditar, para empresas como a Fidelidade, que gerem grandes portfólios de investimento, uma pressão adicional em termos de resultado.

São seguramente uma pressão que todos os operadores de mercado estão a sentir e que teremos que acompanhar com detalhe.



Pedro Carvalho
CEO
da Tranquilidade

O setor segurador, enquanto pilar do sistema económico e financeiro, manterá o seu papel preponderante durante o ano de 2023, que se avizinha incerto e desafiante, como em anos anteriores, porém num contexto bastante diferente.

A entrada em vigor da nova regulamentação contabilística em janeiro de 2023 (IFRS 17), pela sua complexidade técnica e processual, porá à prova a resiliência e eficiência dos processos internos das seguradoras, bem como o mercado como um todo na forma como efetua a sua análise ao mercado segurador.

Teremos um ambiente económico mais desafiante e incerto, quer pela elevada inflação e seus impactos no nível de sinistralidade, quer pela acentuada subida das taxas de juro, em máximos dos últimos 10 anos, e pelo impacto desta na valorização dos ativos financeiros, num setor que gere mais de 50 mil milhões de euros, essencialmente ligados ao mercado obrigacionista.

Por outro lado, a intervenção social das empresas é um fator cada vez mais relevante para as próprias organizações, clientes, colaboradores e, no caso das seguradoras, também parceiros. Nesta vertente, com a nossa integração no Grupo Generali, estamos ativamente envolvidos no The Human Safety Net (THSN), uma iniciativa da Fundação Generali. Em 2022, entrámos em ação

apoiando cerca de 700 adultos e crianças em Portugal, tendo a ambição de fazer crescer o programa em 2023.

Por fim, mas não menos importante, existe a clara consciencialização e incorporação estratégica de que a sustentabilidade, a gestão de riscos catastróficos, o envelhecimento populacional e a cibersegurança são fatores determinantes para o setor, pela sua importância económico-social.

Tenho por isso confiança que, pelo investimento que tem sido feito nos últimos anos em transformação operacional, digital, inteligência artificial, sustentabilidade, entre outros, o setor estará bem preparado para responder a estes desafios e criar oportunidades para sustentar o seu crescimento e o da economia como um todo.



Luis Anula
CEO
da Mapfre em Portugal

Como prevíamos, 2023 está a ser um ano desafiante. A imprevisibilidade continua a ser a palavra chave em várias vertentes. No setor segurador, as principais preocupações passam pela pressão inflacionista que está a aumentar os custos de gestão, e que por sua vez determinam uma subida nos prémios de seguros cobrados aos nossos clientes. O setor está a tentar reduzir este impacto através de ganhos de eficiência das operações, mas a subida dos preços está a acontecer como em todos os setores da economia. Outra das manifestações desta volatilidade passa também pela diminuição do poder de compra dos consumidores, o que limita o crescimento do mercado segurador.

A sustentabilidade, em todas as suas múltiplas vertentes, é também, mais do que nunca, um ponto essencial para a estratégia de desenvolvimento de qualquer empresa. Também no setor segurador, é uma realidade, sendo para a MAPFRE um dos pilares estratégicos do Grupo, e nos 38 países onde está presente.

Fórum



António Castanho
Presidente do Conselho
de Administração Executivo da CA Vida

Para 2023 e próxima década, diria que o Sector Segurador terá de enfrentar o desafio da Sustentabilidade. Conceptualmente o Sector já perfilhou os objectivos do ESG, já os comunica, já os assume como um compromisso. Coloca-se agora, o desafio de definir uma estratégia mensurável com acções práticas, sem se perder a ambição de continuar a maximizar a criação de valor. O Sector Segurador, como grande agente na economia e sociedade, terá certamente de se afirmar com iniciativas tangíveis, influenciadoras e com impactos que promovam uma atitude empresarial mais sustentável para o ambiente, com responsabilidade social e com melhores práticas dentro das organizações. Um contributo fundamental para o espaço social em que as Seguradoras estão inseridas.

Para que sejam consistentes e reais, estas iniciativas terão de enraizar uma mudança de mentalidade dentro das organizações e fundamentalmente nos gestores. No passado recente, a única responsabilidade social do negócio era a criação de lucro, hoje temos o negócio com um propósito colaborativo que pretende promover sociedades mais equitativas, suportado em investimentos que não prejudiquem o Planeta Terra. Um desafio muito mais amplo e complexo para a gestão.

Só quando a sustentabilidade for assumida por todos como estrategicamente core para a criação de valor, seremos socialmente responsáveis e teremos todo o mercado segurador a trilhar o caminho da sustentabilidade. Com os stakeholders de olhos postos no nosso desempenho e sujeitos a rating, será fundamental comunicar e medir o impacto positivo das medidas ESG adoptadas, caso contrário, estaremos expostos a riscos, como sejam, a limitação de coberturas por parte

dos resseguradores e ou o acesso ao financiamento.

Desafios transversais a todo o Sector Segurador dos quais a CA Vida não se coloca à margem. Cada vez mais, na CA Vida se adapta uma atitude sustentável, assumindo compromissos com a sociedade e o ambiente. Temos a ambição, de posicionar a CA Vida na sociedade, como uma marca positiva, preocupada com o bem-estar, com o ambiente e com a prosperidade do negócio, numa óptica de valor partilhado com a comunidade. Estes são os propósitos que nos identificam e partilhamos com o Grupo Crédito Agrícola, processo que vimos trabalhando em sintonia.

Outras das nossas preocupações, tem passado pela sensibilização dos recursos internos e externos para o tema da sustentabilidade, habilitando os nossos colaboradores das competências necessárias, através de acções de formação e de sensibilização, para que se possam reger segundo os princípios da ética, integridade, igualdade, imparcialidade e transparência.

Ainda como resposta ao desafio, acreditando que o investimento sustentável favorece a detecção de riscos, robustece o perfil ambiental, social e melhores práticas de governança dos produtos, a CA Vida tem vindo a implementar uma metodologia ESG, gradualmente introduzida nas Políticas de Investimento, que visa garantir que o investimento está concentrado em entidades de âmbito EGS.

É nossa meta, conciliar a melhoria contínua do nosso desempenho com a integração de medidas emergentes para o sector, enquanto reforçamos o nosso papel activo na mudança de comportamentos, promovendo a sensibilização e prevenção da comunidade para os temas essenciais.



José Monteiro
Country Manager
da Coface

O grande desafio da Coface, enquanto seguradora de crédito, passa pelo acompanhamento da evolução do conflito na Europa e dos seus efeitos ao nível dos preços, nomeadamente da energia, cereais, etc. e o impacto que a inflação está a provocar a nível global, nomeadamente o consequente aumento das taxas de juro divulgadas pelos bancos centrais, que estão a provocar impactos nas taxas de juro disponibilizadas às empresas e às famílias.

A incerteza é elevada, sendo que os recentes acontecimentos nos EUA, relativamente ao sector bancário, bem como na Europa e os ajustamentos de política monetária dos bancos centrais, trarão seguramente impactos que importa monitorizar, levando as empresas a uma atuação muito reativa.

Acreditamos que a partir da segunda metade de 2023, seja possível um ligeiro aumento da atividade, impulsionada pela melhoria da procura externa e a normalização das cadeias de abastecimento globais, uma vez que é expectável que as tensões nos mercados energéticos diminuam e que possa ocorrer uma recuperação gradual do rendimento das famílias ao longo dos próximos meses

Neste contexto, a Coface procurar assumir um papel de ativo junto dos seus clientes, através de uma monitorização dos riscos de crédito atenta e contínua, bem como, da análise do risco de exposição dos sectores mais vulneráveis aos fatores anteriormente citados. Isto vai permitir não só alargar as oportunidades de exportação, mas também o reconhecimento de outros mercados que possibilitem diversificar o risco e aumentar as oportunidades de exportação. Essa orientação da Coface passa por um trabalho de acompanhamento da nossa equipa de analistas de risco, que estão sempre disponíveis para esclarecer

as dúvidas que surjam e explicar o mecanismo da avaliação das decisões de limites de crédito ou as alterações nas coberturas de risco. Paralelamente, a nossa apólice de seguro de crédito acompanha a volatilidade dos mercados internacionais, apresentando nas opções complementares ao seguro de crédito à exportação, a cobertura de factos de natureza política e a cobertura de catástrofes naturais, garantindo desta forma aos nossos clientes um serviço dedicado e atento à realidade económica envolvente e contribuindo para uma atuação rápida e em conformidade com a evolução e a natureza dos mercados à exportação.



Vassili Christidis
CEO
da COSEC

No início desta década, o mundo atravessou uma pandemia e, em 2022, voltámos a ter um acontecimento que para muitos também seria impensável: a guerra regressou à Europa. Os efeitos económicos são conhecidos: mais inflação e taxas de juro mais elevadas.

As almofadas financeiras geradas durante a pandemia foram determinantes para apoiar as famílias. Portugal cresceu mais de 6% em 2022, acima da média da Zona Euro. Este ano, prevê a Allianz Trade, o PIB de Portugal deverá avançar 1%, mais do que o esperado para área do euro. A inflação vai manter-se elevada no bloco da moeda única, o que é um desafio para famílias, empresas e governos. Focando-nos nas empresas, percebemos os desafios que vão ter e os efeitos já se começam a sentir. As insolvências estão a crescer e, as estimativas da Allianz Trade apontam para uma subida de 19% em Portugal.

A incerteza económica é o grande desafio que temos e, por isso, o nosso papel é ainda mais relevante. Dada a conjuntura, o risco de atrasos ou falta de pagamento de créditos comerciais aumenta e as empre-

sas precisam de se proteger. O Seguro de Crédito é a solução, oferecendo proteção preditiva, avaliação sobre a situação de risco dos clientes e informações destinadas a ajudar as empresas a melhorar as decisões relacionadas com a concessão de crédito. No caso de se verificarem situações de atrasos nos pagamentos ou incumprimento, a COSEC atua assim que notificada. E, se a situação evoluir para a incobrabilidade, a Companhia processa a indemnização. O que, para os nossos Clientes, representa uma garantia financeira, assegurando que vão receber o pagamento das suas vendas a crédito. Por outro lado, com o Seguro Caução prestamos também um importante apoio, garantindo o bom cumprimento de obrigações legais ou contratuais assumidas por uma Empresa, perante o beneficiário da caução.

Neste contexto de incerteza económica, a COSEC vai continuar ao lado das empresas, apoiando-as em Portugal e no estrangeiro, oferecendo as melhores soluções de apoio à gestão e controlo de créditos.



Oscar Herencia
Diretor geral da MetLife na Ibéria
e vice-presidente para o Sul da Europa

O maior desafio está relacionado com a situação de incerteza associada ao atual contexto económico e geopolítico, que nos obriga a ter muita cautela nas previsões. Não há certeza de quando teremos uma inversão da trajetória da inflação, apesar de os efeitos nas vidas das famílias serem cada vez mais visíveis. Este forte impacto é sentido pelos mais vulneráveis e atinge também a classe média, apanhada de surpresa com os custos exponenciais da habitação.

Do ponto de vista do setor segurador, globalmente, podemos assistir a uma maior volatilidade nas carteiras. Porém, existem também oportunidades, uma vez que, face

à necessidade de reduzir as suas despesas mensais, as famílias podem estar dispostas procurar produtos que correspondam realmente às suas necessidades pessoais, com um preço competitivo e previsível.

Portugal tem uma indústria seguradora madura, com muita concorrência e muito bem regulada. E também importante que a visão de longo prazo supere os ganhos de curto-prazo. Temos de estar ao lado dos clientes em todas as situações.

No caso da MetLife, temos um compromisso sólido com Portugal, com os nossos trabalhadores, parceiros, agentes de seguros, e com os clientes. Investimos significativamente em transformação digital e na marca; expandimos e modernizamos a rede de agentes e estamos a criar produtos e coberturas específicas para responder às necessidades dos portugueses. Estamos atentos às dificuldades das famílias portuguesas e atuamos rapidamente, congelando os preços dos Seguros de Acidentes Pessoais por cinco anos e personalizando e reduzindo as tarifas no Seguro de Vida Completa até 22%.

Temos de fazer um trabalho de consciencialização no mercado português, de que a proteção financeira não se deve resumir à compra de seguros obrigatórios. É hoje mais visível que o Estado terá mais dificuldades em manter níveis de proteção muito elevados (saúde, pensões...), e é altura de equacionar uma maior conjugação de esforços entre a proteção pública e privada. Aponto como exemplo, a cobertura por Invalidez Total e Permanente (ITP) a 55% do Seguro de Vida Completa da MetLife, que permite que, em caso de sinistro, a pessoa segura possa aceder ao capital seguro se os seus rendimentos financeiros forem afetados. É importante salientar que a cobertura típica no mercado - e mesmo a Segurança Social - apenas prevê esse apoio a partir de 60% de incapacidade.

Não nos enganemos, este ambiente de incerteza parece ter vindo para ficar. E é importante que cada um de nós procure gerir os riscos e obter a proteção adequada, principalmente face a uma futura quebra inesperada de rendimentos.

Fórum



Alexandre Ramos
Chief Information Officer (CIO)
da Liberty na Europa

Considero que o maior desafio acontece a nível nacional e não só especificamente no setor segurador. Uma vez que Portugal é, atualmente, um país com uma reduzida população ativa, em que se assiste a um aumento da esperança média de vida, as elevadas taxas de inflação desafiam-nos a apostar na reinvenção, e a acompanhar as reformas estruturantes obrigatórias noutros setores, como sempre fizemos. O setor segurador irá continuar na linha da frente, quer no apoio, quer nas soluções e na inovação que oferece aos seus clientes, sempre solvente e forte. Em suma, o desafio que nos colocam a todos enquanto sociedade é grande, mas já provámos ser resilientes e determinados o suficiente para afirmar que iremos ultrapassá-lo de uma forma positiva.



Helene Westerlind
CEO
da Zurich Portugal

As alterações climáticas são o grande desafio do setor segurador para 2023 e anos seguintes. Todos os anos, o Global Risks Report apresenta as alterações climáticas como um dos maiores riscos a curto e longo prazo e, em Portugal, sabemos que estamos muito expostos a inundações, secas, ondas de calor, fogos e, também, a sismos. Com este nosso contexto, surge outro desafio: passar a vender e a subscrever de forma ainda mais informada.

É fundamental que os clientes entendam a necessidade de subscrever seguros

(automóvel, habitação, comércio ou indústria) que os protejam financeiramente em situações de inundações, tempestades, incêndios e sismos. Na Zurich não abdicamos de explicar a importância desta abrangência aos nossos parceiros e clientes e, recentemente, adequámos a nossa oferta automóvel com pacotes de coberturas de danos próprios mais simples e flexíveis direcionados aos riscos catastróficos. Para as PME de comércio, indústria e hotelaria, oferecemos um serviço de engenharia de risco gratuito, que ajuda a avaliar os riscos de cada empresa, dando orientações sobre como proteger, manter ou tornar o negócio mais sustentável.

No caso específico dos sismos, e pelo facto de Portugal estar fortemente exposto a esse risco, existe a necessidade de criação de mecanismos que assegurem um nível de proteção adequado em caso de evento catastrófico. Esta necessidade tem sido levantada pela Associação Portuguesa de Seguradores (APS) ao longo dos últimos 20, 30 anos, mas não tem evoluído. É fundamental que, juntamente com o Governo, sejam encontradas soluções, à semelhança do que já existe em muitos outros países europeus, para que o património dos cidadãos, especialmente aqueles que vivem em zonas mais propensas a fenómenos sísmicos, esteja devidamente protegido.



José Galamba de Oliveira
presidente
da APS

O bom desempenho do setor segurador nos últimos anos estabelece uma fasquia elevada para os desafios futuros. O grande desafio, cada ano, é ir sempre colocando essa fasquia mais longe e conseguir alcançá-la ou superá-la.

E a APS trabalha permanentemente com os seus membros, para os ajudar a superar esses desafios. No fim do dia, o principal objetivo é sempre o mesmo - ajudar as pessoas a ter uma vida melhor.

E para isso, temos de trabalhar para reforçar a confiança do cliente no seguro, melhorando a inclusão financeira, reduzindo a complexidade dos produtos e encontrando soluções que sirvam as efetivas necessidades dos clientes.

É preciso, também continuar a trabalhar com o Governo e com o Parlamento para enfrentar os desafios das alterações climáticas e outros riscos graves que afetam as nossas sociedades. Muitos dos desafios futuros que enfrentamos exigem uma colaboração mais estreita entre os setores público e privado. Saúde, Dependência, Pensões de velhice, resiliência financeira, alterações climáticas e cibersegurança. Todas estas são áreas em que o setor segurador tem muito mais para oferecer. Como setor, estamos prontos para essa parceria, a estabelecer no interesse nacional, para construir uma sociedade mais resiliente.

Mas é preciso que Governo e Parlamento entendam que o quadro jurídico, regulamentar e fiscal em que o setor opera tem de ser alterado, para, por um lado, libertar todo o potencial do setor segurador ao nível dos investimentos, e, por outro, incentivar à poupança dos cidadãos, à contratação de seguros para proteger os bens essenciais como a habitação, a saúde e a reforma. Um quadro legislativo que, no

fundo, apoie o crescimento e garanta a resiliência da nossa sociedade.

Ajudar a cuidar do outro, seja ele cliente ou terceiro lesado, ou ajudar as pessoas a cuidarem de si quando são afetadas pelo infortúnio ou quando se reformam, mostra que este setor faz mais do que qualquer outro para tornar a nossa sociedade mais resiliente, mais segura e mais humana. Este é o nosso propósito. Este é e será sempre o nosso maior desafio.



António Morna
Placement Leader
da Marsh & Mercer Portugal

Para 2023, a inflação será um dos principais desafios para o setor segurador. Uma inflação elevada como a que vivemos hoje tem os seus impactos em todos os setores económicos e a atividade seguradora não é exceção, pelo que continuamos a assistir a uma subida continuada dos prémios de seguro. Com o aumento da inflação, as famílias veem o seu orçamento disponível reduzido, pelo que é expeável uma diminuição ao nível do número de seguros não obrigatórios contratados e uma redução das coberturas complementares em consequência das maiores restrições para suportar o aumento referido.

Do lado das empresas, temos assistido a uma resiliência muito grande para enfrentar este contexto inflacionista, continuando as mesmas a desenvolver a sua atividade de forma robusta, mas não deixam de ser

impactadas com aumentos dos custos dos seguros devido a dois fatores: o primeiro, mais imediato, é o aumento do pricing praticado pelas seguradoras tendo em conta o aumento dos seus custos de exploração mas sobretudo do custo dos sinistros. O segundo fator, mais consequencial, é o aumento, por parte das empresas, do seu volume de faturação, massas salariais e valorização dos ativos, entre outros fatores, que contribuem para o aumento final dos prémios de seguros em consequência da maior transferência de responsabilidades para as seguradoras.

Relativamente à perspetiva das seguradoras, para além da inflação contribuir para o aumento dos seus custos de gestão, à semelhança do que acontece noutros setores de atividade, as seguradoras têm sentido um aumento substancial do custo dos sinistros sofridos pelos seus clientes. Esses custos têm aumentado de uma forma generalizada e em muitas áreas acima da inflação. Exemplos disso são os aumentos dos custos de construção e dos custos com cuidados de saúde, que estão bastante acima daquilo que é a inflação média e que se repercutem nos custos dos sinistros e, consequentemente, no preço final a pagar pelas famílias e empresas pelos seus seguros.

Integração Connected Parceiros Controlo Pagamentos

Cloud Software CRM Análises

Experimente grátis em seguros.libax.com

Libax

SOLUÇÃO DE GESTÃO DE SEGUROS COMPLETA

www.libax.com

T. 249 532 110 | 917 300 245 | E. support@libax.com

PUB



Rui Neves

Sócio sénior da McKinsey e líder de digital e analytics no setor segurador mundial

Nos últimos anos, a digitalização tem sido uma das principais forças a moldar o setor dos seguros. Apesar de muitas seguradoras já terem alterado os seus modelos de negócio, o crescente papel da tecnologia continua a ter impacto a todos os níveis, criando oportunidades significativas para os operadores tradicionais.

Algumas destas mudanças, particularmente com advanced analytics (AA) – que inclui inteligência artificial e metodologia baseada em machine learning – estão já a acontecer em escala, o que significa que as seguradoras devem agir o quanto antes para conseguirem desenvolver uma visão mais ambiciosa, com vista ao crescimento das suas organizações. Há um valor significativo em jogo – estimado em 1,2 biliões de euros a nível mundial proveniente de AA – e uma concorrência cada vez maior por parte de novos operadores nativos digitais, que tornam ainda mais urgente desbloquear todo este valor potencial.

De acordo com o nosso estudo mais recente sobre o setor segurador na EMEA, os líderes em AA estão a tomar a dianteira em impacto e desempenho. No ano passado, os quatro operadores com melhor desempenho viram um aumento de 10% a 25% nos seus lucros como resultado da utilização de AA. Há quatro temas comuns às empresas que aplicam com sucesso AA à escala. Em primeiro lugar, seguem uma estratégia assente em valor; em segundo, abordam cada domínio do seu negócio individualmente para expandir os use cases de AA; em terceiro lugar, alinham a execução de use cases com o negócio; e, por último, investem sistematicamente em enablers, como produtos de dados alinhados com os diferentes use cases, talento, tecnologia e ferramentas adequadas ao propósito a que se destinam.

Para navegar nesta área tão complexa e em rápida evolução, as empresas devem, continuamente, pôr à prova a sua estratégia de AA e procurar as últimas tendências para garantir que estão verdadeiramente a captar todo o potencial e capacidades ao seu alcance. As companhias de seguros que se encontram numa fase mais madura de desenvolvimento podem, por exemplo, rever o road map de AA, avaliando exaustivamente o impacto de AA até à data e determinando o que mais pode ser feito para levar os projetos piloto à fase de produção e gerar maior valor a partir da incorporação de AA, de uma forma mais ampla. Em paralelo, é fundamental procederem a uma revisão das capacidades e enablers de AA. Sem dúvida que a diferença de desempenho entre as seguradoras vai aumentar, e as que aceleraram os seus esforços têm uma maior probabilidade de estar entre os vencedores.



Marta Graça Ferreira

Presidente da Real Vida Seguros

Percecionamos para o sector segurador, no futuro próximo, dois grandes desafios:

O desenvolvimento de produtos que respondam às necessidades de uma população mais sénior com maior esperança média de vida, e também a adequação da oferta, de modo a ser valorizada pelas gerações mais jovens que por sua vez são mais exigentes.

Deste modo o futuro dos seguros apresenta desafios e oportunidades para todas as faixas etárias. Enquanto a população sénior enfrenta preocupações relacionadas com a qualidade de vida aquando do momento da reforma, os jovens têm também as suas próprias necessidades quando se trata de assegurar determinados riscos.

Para os jovens, a principal preocupação centrar-se-á na acessibilidade. No entanto, esta faixa etária não tem conhecimento suficiente sobre os diferentes tipos de seguros disponíveis e não está ciente dos benefícios de se proteger financeiramente, em parte devido à falta de literacia financeira.

Uma tendência que está a surgir no mercado de seguros para jovens é o uso de tecnologia para tornar os seguros mais acessíveis e atraentes. Oferecer soluções de seguros que podem ser adquiridos por meio de apps ou plataformas digitais é uma condição para o sucesso.

Na população sénior, as preocupações estão relacionadas com a saúde e a estabilidade financeira. As pessoas seniores precisam de seguros que ofereçam coberturas relacionadas com cuidados médicos, incluindo cuidados de longo prazo e paliativos. Estas soluções visam oferecer estabilidade financeira e proteção contra a perda de rendimentos, por forma a mante-

rem a sua qualidade de vida face á incerteza do actual sistema de segurança social. Uma tendência crescente no mercado de seguros para a população sénior é o uso de soluções tecnológicas para ajudar a monitorizar seus cuidados de saúde tendo em conta as garantias contratadas. Dito isto, as companhias de seguros devem preparar-se para o crescente papel da tecnologia aquando da conceção de produtos. Na realidade, as seguradoras vão ter de desenhar soluções simples, mas que são um mix de garantias de várias coberturas de protecção pessoal, aliadas a um diverso conjunto de serviços.



Frederico Gil
Berkley Portugal
Business Development of Portugal

Num ambiente cada vez mais incerto, digital, globalizado e em constante mutação é cada vez mais desafiante para as organizações conseguirem elaborar as estratégias de crescimento “mais adequadas” ou “menos desafortunadas”.

Passividade não é opção e, quer sejam desafios internos ou “face to market”, o êxito sempre dependerá da capacidade de inovação e adaptação das organizações às necessidades em constante evolução dos clientes, parceiros, colaboradores que lhes permitam diferenciar-se e obter reconhecimento do mercado.

Muitas organizações estão a apostar na criação de departamentos específicos dedicados à inovação, criação de ideias e sua implementação ou realização de experimentos (êxito/fracasso).

A criação de equipas multidisciplinares em que vários departamentos e pessoas com diferentes perfis de formação técnica e habilidades colaboram para a resolução de problemas é outra das fórmulas que cada vez mais se usa para fazer frente aos constantes desafios.

O pilar comum que sustenta o maior ou

menor êxito das ações estratégicas a implementar é a equipa humana, sendo fundamental “atar o nó” com uma política de “push” e retenção de talento. Políticas que fomentam o pensamento “fora da caixa”, sair da “zona de conforto”, o pensamento estratégico e não penalizam o erro como forma de evoluir e aprender: criam ambientes saudáveis e de alta performance.

Não sendo características específicas do mercado segurador ou do presente ano 2023, são para mim os grandes desafios de qualquer organização que pretenda garantir a sustentabilidade financeira a longo prazo.

Na WR Berkley Corporation somos muito conscientes que o sucesso das várias companhias de seguro e sucursais do grupo a nível mundial passa pela constante interrogação do que poderíamos fazer melhor, valorização das pessoas e promoção de ideias sendo que a nossa filosofia de total descentralização, na minha opinião, é outro dos pontos fortes do grupo que nos permite responder aos desafios locais com ferramentas e soluções 100% personalizadas a cada região.



João Pedro Borges
Presidente do Conselho
de Administração Executivo da CA Seguros

O principal desafio do sector segurador para 2023 é a actual conjuntura económica caracterizada pela inflação.

A inflação pode afectar, por um lado os custos com sinistros, reflectindo-se na rentabilidade das seguradoras e, por outro, as despesas operacionais que também podem aumentar.

Nos últimos meses temos assistido a um aumento generalizado nos custos com sinistros, principalmente nos ramos automóvel e saúde. Os custos de reparação nestes dois ramos têm sido particularmente impactados pelo aumento do custo das matérias primas e da mão-de-obra e estamos neste momento a regularizar sinistros a preços substancialmente mais elevados.

Na CA Seguros procuramos minimizar os efeitos da inflação junto dos Clientes através de ganhos de produtividade fruto de várias inovações que implementámos e que permitem, por um lado, prestar melhor serviço ao Cliente e, por outro, reduzir custos.

As seguradoras devem preparar-se para lidar com os impactos da inflação no seu negócio, incluindo a gestão de riscos, o cálculo adequado de prémios e a adaptação a possíveis mudanças na procura do mercado.

Apesar do contexto actual, acreditamos que o sector segurador irá responder e ajustar-se de forma eficaz e eficiente a mais este desafio, como aliás tem feito nos últimos anos. O sector tem sido resiliente e tem revelado capacidade de adaptação a situações como aquela que enfrentamos actualmente.

Fórum



Gonçalo Pereira
Vice-Presidente
da GamaLife

2023 será um ano com vários desafios para o sector a nível mundial. A meu ver, no mercado português, o principal desafio passará por sermos capazes de dar respostas específicas às necessidades do crescente segmento Sénior, um desafio positivo, dado que resulta do consistente aumento da esperança média de vida que se têm vindo a verificar ao longo das últimas décadas, apenas interrompido episodicamente pela recente pandemia. Assim, e tendo em conta esta realidade, na GamaLife acreditamos que a importância e a dimensão deste segmento vão continuar a aumentar significativamente nos próximos anos e como tal, o que há uns anos não seria um produto 'core', vai tornar-se, a breve prazo, numa das pedras basilares da oferta de qualquer segurador.

No entanto, apesar da procura neste segmento ser cada vez maior, a oferta de seguros de proteção pessoal e familiar adequados continua escassa. Esta carência acaba por acentuar ainda mais a necessidade do sector repensar as ofertas tradicionais, tendo por base as novas realidades populacionais. Mas para apresentar produtos adequados, em primeiro lugar, é necessário compreender que as necessidades da população sénior são diferentes e, por esse motivo, necessitam de respostas específicas e personalizadas. E foi por isso que, na GamaLife, construímos um novo produto, exclusivo para o segmento, que julgamos ser bastante inovador e em certa medida, uma experiência pioneira no mercado nacional. O Vida Segura Sénior, comercializado pelo novobanco.

De adesão simples e com um custo acessível, este produto centrado na proteção pessoal é uma solução exclusiva para o segmento sénior, destinado a clientes

com idades entre os 55 e os 79 anos, podendo ser mantido até aos 85 anos o que constitui um dos seus fatores diferenciadores, face às soluções atualmente disponíveis no mercado. Acreditamos que estas novas soluções, complementadas por planos de poupança adequados, como o PPR 55+, também comercializado através do novo banco, permitem definir o caminho para um período de vida pós-ativo, assegurando que a vida pode ser vivida plenamente, com segurança e tranquilidade.



José Gonçalves
Chief Financial
Officer da Prévoir

O ano 2023 ficará marcado pelo primeiro exercício em que as demonstrações financeiras das seguradoras serão efetuadas no âmbito da aplicação das normas internacionais de relato financeiro IFRS9 e da IFRS17. Os investimentos necessários para implementar as aludidas normas foram consideráveis, nomeadamente a nível tecnológico, em recursos humanos e consultoria. Os impactos terão, seguramente, consequências nos modelos de negócio das diversas companhias e nos respetivos processos atuariais, de auditoria, contabilísticos, de gestão de investimentos e inclusivamente de supervisão e reporte prudenciais. Consequentemente, é com elevada expectativa que se aguarda a publicação e divulgação, durante o ano 2023, dos primeiros balanços e contas de ganhos e perdas destas entidades bem como os subjacentes relatórios financeiros para se poder perceber a amplitude dos impactos. Será, também, necessária alguma pedagogia para que, devido à elevada complexidade das referidas normas, os diversos stakeholders das seguradoras possam entender e analisar corretamente os novos relatórios económico-financeiros que serão produzidos. Contudo, será também o momento em que se constatará que a comparabilidade das demonstrações financeiras, a nível europeu, continua a não existir dado que muitas companhias de seguros por essa Europa fora continuam a não ser obrigadas a adotar estas normas. Podem, assim, gerar-se enviesamentos na análise destas entidades bem como vir a ocorrer alguma arbitrariedade em processos de consolidação e desinvestimentos no setor e na localização geográfica de sedes de companhias de seguros em função destas discrepâncias.



Virgílio Boavista Lima

Presidente do Conselho de Administração
da Lusitania – Companhia de Seguros SA.



Paulo Morais

Regional Manager
Crédito y Caución Portugal e Brasil

Considero que os grandes desafios para o setor segurador no ano de 2023 são os seguintes:

- a)** Adaptação dos processos de gestão às consequências da implementação da IFRS17, pelas exigências de fino escrutínio da atividade face aos paradigmas de gestão anteriores;
- b)** Controlo da inflação, dado que esta obriga a repercutir nos preços o aumento de custos. Este efeito, contudo, é contrariado pela ação da concorrência. O resultado conjugado dos dois fatores constitui um grande desafio para o equilíbrio técnico de algumas modalidades, em particular dos Acidentes de Trabalho, do Automóvel e da Doença;
- c)** Cibersegurança, na sequência dos níveis de desenvolvimento tecnológico – críticos para a capacidade competitiva – e da exposição aos ataques cibernéticos (de que o mundo e a atividade financeira, em particular, têm vindo a ser alvos);
- d)** Sustentabilidade, pela exigência desta fundamental garantia em toda a cadeia de valor, envolvendo fornecedores, a oferta, os investimentos,...

O grande desafio do setor do seguro de crédito em 2023 é conseguir gerir a incerteza continuando a responder às necessidades de cobertura de risco de crédito dos seus clientes. Atravessamos tempos de especial incerteza no que toca à evolução da morosidade, ao agravamento das insolvências, às perspetivas de crescimento económico e, mais grave, à evolução da guerra na Ucrânia para a qual ainda não se vislumbrar uma solução de paz. Este é um cenário complexo e instável, tanto para as empresas como para as famílias, e que representa um especial desafio para o setor segurador que, enquanto procura apoiar as empresas e contribuir para o crescimento da sua atividade, tem de ponderar também os impactos do agravamento dos riscos associados a uma conjuntura muito incerta. Se atendermos, por exemplo, às projeções no que toca às insolvências é esperado um aumento significativo em 2023. O cenário de elevada inflação e de restrição monetária contribui para esse agravamento generalizado que, apesar de tudo, na Europa será mais moderado, na ordem dos 27% contra aumentos superiores a 70% projetados para a América do Norte. A capacidade das empresas para cumprirem os seus compromissos atempadamente, com aumento do risco de morosidade e de incumprimento, e a disponibilidade e preço do crédito para apoiar novos investimento e negócios também se veem afetados por este cenário de inflação, restrição monetária e incerteza. Dito isto, o grande desafio que, contudo, não deixa de ser também uma oportunidade para o setor do seguro de crédito, está na capacidade das seguradoras para disponibilizarem serviços de valor-acrescentado que permitam aos

seus segurados aceder, em tempo real, de forma rápida, prática e fiável, a ferramentas de análise de mercados e prospeção de clientes solventes. Essa tem sido a aposta da Crédito y Caución que nos tem levado a um contínuo adicionar de novos serviços às nossas plataformas digitais que agregam rapidez, segurança na solvabilidade das operações e que aliados à figura do seguro de crédito em stricto sensu permitem consolidar negócios num cenário de acentuada incerteza.

Fórum



Pedro Rego
CEO
da F. REGO



Frederico Faria de Oliveira
Fundador e Managing Partner
da Blue Screen IT Solutions

Diria que para além dos desafios habituais e referidos geralmente neste tipo de questão, como a inflação e o impacto das alterações climáticas e geopolíticas na sinistralidade e nos modelos de pricing, existe um fator que tem tomado proporções preocupantes, em especial no mundo ocidental, que é a escassez de recursos humanos qualificados. Esta problemática é especialmente evidente na dificuldade de atração de novas gerações para o setor segurador, no geral, e para a corretagem, em particular.

Sem prejuízo de uma crescente digitalização de processos, a falta de recursos humanos tem levado a uma crescente dificuldade de resposta dos operadores, agravada pela incapacidade de atração de novos talentos, bem como de retenção dos que existem, fruto de uma errada perceção que perdura no mercado sobre a atividade. Para uma resposta contundente e célere a este cenário, é necessário um esforço conjunto de todos os players do setor segurador, desde o regulador, passando pelos resseguradores, seguradores e mediadores, até aos peritos, entre outros, em termos de employer branding, reposicionando a atividade com a importância social e económica que desempenha. É uma missão exigente, que implica um compromisso coletivo e um alinhamento de mensagens e ações, maximizando os impactos da estratégia definida.

Numa altura em que a ESG assume um papel central para todas as organizações, é absolutamente fundamental que saibamos comunicar que os valores que lhe estão subjacentes estão na gênese da própria atividade seguradora.

Jurídico-Legal: o “parente pobre” nas companhias de seguros

O sector segurador é uma das maiores indústrias do mundo, mas apesar de ser também uma das mais antigas, contemporânea da Revolução Industrial, parece ter perdido o carácter pioneiro de outros tempos.

A era da transformação digital trouxe presença, mas só em janeiro último o relatório da Gartner surpreendeu: nas prioridades de investimento de empresas seguradoras um pouco por todo o mundo surge, em grande destaque, a modernização de aplicações, cibersegurança, Inteligência Artificial e obtenção de eficiência operacional de olhos postos na experiência do Cliente.

Os Segurados esperam a digitalização de processos como a gestão de apólices, de sinistros, dos pedidos de indemnização. Estes últimos, a par de tantos outros, absorvem recursos de várias áreas (administrativa, jurídico-legal, financeira) e envolvem não apenas colaboradores internos mas também atores externos essenciais neste plano: tornam-se necessárias peritagens, analisar documentação, negociar e, eventualmente, discutir o litígio no plano contencioso. Tarefas simples e repetitivas no seio de um departamento jurídico de uma Seguradora podem ser automatizadas, libertando os especialistas para tarefas complexas que dependam do seu conhecimento e para acompanhamento do trabalho externalizado.

A área jurídico-legal ainda é vista como uma área complexa e pouco permeável e está maioritariamente arredada do ambiente de inovação digital. No fundo, o Segurado quer o mesmo que o Cliente Bancário: quer ser digital! Já é possível aos Clientes saber em tempo real numa app na ponta dos dedos qual o ponto de situação de uma

reclamação ou pedido de indemnização que tenham levado a cabo? Ou, ao invés, é exatamente na área em que são tratados os assuntos mais sensíveis para os segurados que faltam integração com o sistema Core segurador, digitalização e centralização de dados, conectividade entre departamentos?

A transformação digital não pode passar ao largo da área legal de uma Seguradora pois uma solução legal-tech para o jurídico acrescenta também valor aos clientes, traz maior rapidez de resposta, compreensão e ação. O LMS – Legal Management System é a solução da Blue Screen IT Solutions para a gestão de casos legais, abrangendo Pré-Contencioso e Contencioso, garantindo a conectividade entre os vários departamentos de uma Seguradora e entre os mesmos e os intervenientes externos e integração com o sistema core.

Nota:

Frederico Faria de Oliveira é Fundador e Managing Partner da Blue Screen IT Solutions. A Blue Screen conta com mais de 23 anos de experiência na entrega de projetos de IT e atua continuamente no setor Jurídico-Legal desde 2013.

Diretório



Nas páginas que se seguem,
fique a conhecer as principais
seguradoras que operam em Portugal,
numa listagem não-exaustiva
preparada pelo Jornal Económico

Aegon Santander: a proteger o que é mais precioso para as pessoas



SEGUROS

Na Aegon Santander temos como missão proteger as pessoas, cuidar daquilo que lhes é mais precioso – saúde, família e bens –, e fazemos disso o nosso propósito diário. Para o realizarmos, contamos com aquele que consideramos ser o nosso valor primordial – o fator humano – no envolvimento de todos os que fazem parte da equipa, com a sua entrega, empenho e entusiasmo na procura das melhores e mais inovadoras soluções para os nossos clientes.

Celebramos, por isso, com grande satisfação a atribuição, por três anos consecutivos, do Prémio Cinco Estrelas, avaliação feita por clientes sobre a excelência do serviço prestado, e o facto de sermos, pelo sétimo ano consecutivo, uma das 50 Melhores Empresas para Trabalhar, em resultado da apreciação dos colaboradores. Estas são as duas dimensões que nos permitem enfrentar os desafios com confiança, acreditando que, de forma resiliente, continuaremos a dar uma boa resposta e a entregar valor aos vários stakeholders.

Com cerca de 1 milhão e meio de apólices sob gestão, no conjunto de Vida e Não Vida, o portefólio inclui seguros orientados maioritariamente para particulares e empresas, no âmbito dos seguros pessoais, desenhados para ir ao encontro do perfil do cliente.

Atenta às tendências e ao que os clientes valorizam, a Aegon Santander tem vindo a reforçar os seus serviços com o objetivo de superar as suas expectativas e, com isso, assegurar relações duradouras. Aposta na escuta activa do cliente e na mensuração do nível de satisfação que o mesmo reporta ao longo da jornada, des-



Tiago do Couto Venâncio
CEO da Aegon Santander

de a contratação à pós-venda, e na disponibilização de serviços que se revelem um salto quântico na sua experiência.

Com base na nossa visão do futuro, promovemos uma abordagem integrada à transformação digital, associando este esforço a iniciativas que nos permitem estar na vanguarda da excelência de serviços e experiência de cliente. Queremos continuar a ter um papel activo na transformação positiva do sector segurador.

Os clientes respondem bem quando sentem os benefícios. A tecnologia e a inteligência artificial confrontam-nos com o seu potencial transformador, e um dos grandes desafios é integrar os seus benefícios sem perder o serviço e a relação de cariz fortemente humano.

Também as questões da sustentabilidade estão na agenda da Aegon Santander, quer nas políticas que implementámos quer nas actividades que desenvolvemos e para as quais estimulamos toda a equipa a participar. São disso exemplo as ações de voluntariado nas áreas de educação, literacia financeira e do meio ambiente. As seguradoras representam um importante benefício para a sociedade, ancoradas no princípio da cooperação e da solidariedade, com o objetivo de um bem comum. Este princípio está inextricavelmente interligado com a sustentabilidade, numa sociedade melhor para todos, pelo que incentivamos a adopção de uma atitude activa na organização e na sociedade.

Na Aegon Santander temos uma forte cultura empresarial e estamos empenhados em estar ao lado dos nossos clientes, mesmo quando enfrentamos circunstâncias extraordinárias. Juntos, concentramo-nos no nosso objectivo: “Proteger as pessoas e cuidar daquilo que lhes é mais precioso.” Como empresa, e em tudo o que fazemos, continuaremos a trabalhar para a nossa ambição de contribuir activamente para uma sociedade mais sustentável.

www.aegon-santander.pt

A AdvanceCare gere mais de 1,3 milhões de clientes na área da saúde.



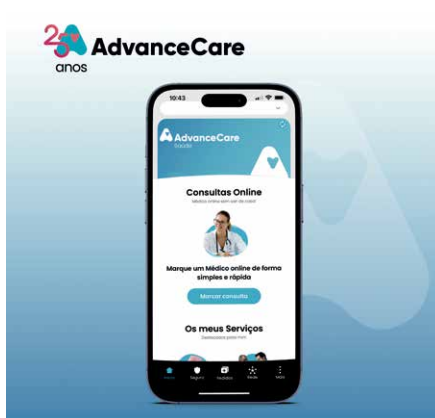
A AdvanceCare é uma plataforma especializada na gestão de seguros e planos de saúde de parceiros institucionais e serviços relacionados. Nascida em 1998 de uma joint venture entre três seguradoras nacionais e duas instituições multinacionais, a AdvanceCare faz parte atualmente do Grupo Generali (com presença em 50 países).

A AdvanceCare tem sob gestão mais de 1,3 milhões de clientes, pagando mais de 350 milhões de euros de despesas de saúde por ano.

Ecosistema completo de saúde

Ao longo dos 25 anos de existência, a AdvanceCare foi desenvolvendo o seu envolvimento na gestão de serviços de saúde, expandindo para áreas de negócio correlacionadas.

Com uma proximidade cada vez maior com o cliente final, a AdvanceCare destacou-se por ser pioneira no lançamento de uma plataforma para facilitar o



contacto e criar serviços self-service. Esta plataforma myAdvanceCare permite a gestão totalmente online do seguro de saúde: submeter reembolsos online com processamento em menos de 3 dias úteis, efetuar consultas online e recorrer a um avaliador de sintomas com inteligência artificial, consultar o seu cartão de saúde,

pesquisar a rede de prestadores e respetivos preços dos atos médicos, consultar as coberturas (capitais utilizados e disponíveis, franquias, copagamentos dentro e fora da rede, entre outros), consultar o histórico de utilização, e muito mais.

A evolução da plataforma tem permitido uma jornada cada vez mais integrada e digital do cliente final. Isto tem permitido reduzir deslocações dos clientes para envio de despesas médicas por correio, ter o cartão de saúde sempre disponível online, e ter maior previsibilidade sobre onde realizar os seus atos médicos e estimativas do custo.

Com o crescimento da procura por seguros e planos de saúde em Portugal, a AdvanceCare está posicionada para responder às necessidades cada vez mais exigentes das seguradoras e dos clientes finais, e continuará a evoluir as suas plataformas e serviços para estar na linha da frente da inovação na saúde.

Lisboa: (+351) 213 228 000 | Rua Alfredo Guisado, n.º 8-10. 1500-030 Lisboa | institucional@advancecare.com

www.advancecare.pt

PUB

A SUA SAÚDE AGRADECE E NÓS TAMBÉM!



INOVAÇÃO / ADAPTAÇÃO / SOLUÇÕES “TAILOR MADE”

A companhia de seguros WR BERKLEY foi fundada em 1967, sendo atualmente uma das principais seguradoras norte-americanas a operar na área Property & Casualty.

WR Berkley Europe AG é a filial europeia da WR Berkley Corporation e engloba um conjunto de companhias que oferecem uma ampla gama de produtos na Europa.

A WR Berkley Europe AG e as suas filiais europeias são totalmente autónomas com poder de decisão nos mercados locais onde operam o que permite o desenvolvimento de soluções rápidas e adaptadas às necessidades de cada país.

A Berkley está presente em Portugal desde 2019 em regime de LPS (Livre Prestação de Serviços) tendo inicialmente colocado à disposição do mercado português soluções em “Financial Lines”, Medical Malpractice e Resp. Ambiental.

A nossa estratégia comercial em Portugal está alicerçada em relações de cooperação e colaboração com os principais Brokers (os nossos parceiros) e esforçamo-nos cada dia para gerar benefícios mútuos e satisfação das partes envolvidas (Win-Win) com soluções e parcerias “Tailor Made” adaptando-nos às suas necessidades e estratégias comerciais.

É para nós fundamental manter um constante

diálogo com os nossos parceiros para tentar entender melhor as necessidades do mercado, tendo em consideração as suas estratégias de crescimento e preocupações.

Fruto dessa parceria, em 2023, vamos lançar no mercado português algumas soluções inovadoras que esperamos tenham um bom acolhimento, sendo o nosso objetivo continuar a diferenciá-los por esta contínua procura de “partnership” com os principais Brokers do mercado.

Considero que a nossa capacidade de inovação, constante adaptação e rápida entrega de soluções personalizadas têm contribuído, de forma decisiva, para o crescimento sustentado da companhia em Portugal.

As atuais apostas da BERKLEY em Portugal são: D&O, RC Profissional (incluindo soluções SPPI), Resp. Ambiental, “Medical Malpractice” e RC Exploração e Produtos.

Temos à disposição dos mediadores uma equipa de mais de 50 profissionais, uma plataforma OnLine para cotar e emitir apólices (BE-Net) bem como outras ferramentas digitais (TOOL-KIT) que têm como objetivo “facilitar a vida” do mediador que colabora connosco.

A proximidade com o mediador é o nosso Ponto Forte!



FREDERICO GIL
Business Development of Portugal

RESPONSABILIDADE CIVIL

ÁREAS DE NEGÓCIO/ESPECIALIDADES:

- FINANCIAL LINES
 - D&O
 - PI
- FINANCIAL INSTITUTIONS
- RESP. AMBIENTAL
- EXPLORAÇÃO & PRODUTOS
- MEDICAL MALPRACTICE

www.berkleyseguros.pt

Berkley em Portugal

Companhia Especialista em Seguros de Responsabilidade Civil

Mútua dos Pescadores – cooperativa de utentes de seguros portuguesa



A Mútua dos Pescadores nasceu há 80 anos como Mútua de Seguros para proteção dos armadores da pesca artesanal, e é hoje a única cooperativa de utentes de seguros portuguesa, a operar no mercado de seguros não vida.

Nasceu na pesca e foi aí que se especializou, acumulando saber e experiência na segurança das pessoas e embarcações, uma das atividades profissionais de maior risco, assumindo a liderança deste mercado. Alargou a sua atividade a outras atividades marítimas, tornando-se especialista nos seguros para a náutica de recreio e marítimo-turística. Disponibiliza ainda seguros de acidentes de trabalho, acidentes pessoais, incêndio e multirriscos, para particulares, empresas, associações e demais organizações

do setor cooperativo e social, entidades públicas, entre outros.

Na qualidade de único segurador português sob a forma de cooperativa, assume a responsabilidade de trabalhar com sentido de serviço às comunidades, em todos os setores onde intervém, com melhores condições de qualidade e preço, com base na reciprocidade e na mutualização dos riscos.

O seu profissionalismo e humanismo têm-lhe garantido a fidelização de antigos e novos utentes, e o reconhecimento dos seus pares e das entidades com quem se relaciona.

Conta com uma rede sólida de balcões e colaboradores ao longo da costa, no Continente e Ilhas, estando próxima das comunidades onde intervém.

Sempre Mútua e solidária, focada na missão de proteger ao longo da sua história, apoiou os pescadores, suas famílias e organizações, desenvolveu e apoiou iniciativas no âmbito da segurança e salvaguarda da vida humana no mar.

A Mútua dos Pescadores é a prova de que os princípios mutualistas e cooperativos aplicados ao setor segurador são sustentáveis e respondem eficazmente às necessidades dos consumidores.

www.mutuapescadores.pt

Mútua dos Pescadores – Mútua de Seguros, C.R.L

Sede Lisboa: Avenida Santos Dumont, Edifício Mútua n.º 57, 6º, 7º e 8º, 1050-202 Lisboa | 21 393 63 00 (chamada fixa nacional) | geral@mutuapescadores.pt

PUB

Mútua dos Pescadores, pela segurança de todos, há oito décadas.



Cooperativa de utentes de seguros portuguesa.

Para pessoas e organizações. No trabalho e no lazer. Em terra e no mar.

www.mutuapescadores.pt | geral@mutuapescadores.pt | 213 936 300 (chamada fixa nacional)

Uma marca que protege as famílias



Luiz Ferraz
CEO EM PORTUGAL

A Companhia de Seguros PRÉVOIR-VIE GROUPE PRÉVOIR, S.A., sucursal portuguesa do Groupe PRÉVOIR, fundado em França em 1910, está há 26 anos junto das famílias portuguesas e com elas mantém uma relação próxima e genuína. Enquanto especialista em seguros de pessoas, a PRÉVOIR propõe soluções completas nas áreas de previdência, vida crédito

habitação, poupança/reforma, saúde e, muito em breve, em acidentes pessoais. Responder às necessidades fundamentais dos segurados e às diferentes fases da sua vida, permitindo-lhes fazer face às vicissitudes da vida e aos seus impactos, está na linha das nossas preocupações.

O contacto próximo e personalizado com os nossos clientes é conseguido através da sua rede comercial que conta com mais de 1100 agentes e parceiros idóneos e reconhecidos, e que abraçam os valores da Companhia, sempre sob a premissa: “Um melhor amanhã, agora”. A PRÉVOIR tem registado um crescimento sustentado nos últimos anos. O volume de negócios em prémios brutos emitidos em 2022 cresceu cerca de 25% em relação a 2021, bem acima da média do mercado segurador.

PRÉVOIR
Assureur Solutions Vie

A PRÉVOIR PORTUGAL EM NÚMEROS

- » Prémio brutos emitidos em 2022:
24,9 milhões de euros (+25% vs 2021)
- » Produção nova de 2022:
9,5 milhões de euros (+44% vs 2021)
- » Mediadores que colaboram com a PRÉVOIR:
1.100

DIREÇÕES

- » **Luiz Ferraz** | CEO – Chief Executive Officer
- » **José Gonçalves** | CFO – Chief Financial Officer
- » **Paulo Silva** | CSO – Chief Sales Officer
- » **Paulo Padilha** | CIO – Chief Information Officer
- » **João Lapa Pereira** | CTO – Chief Technical Officer

www.prevoir.pt

Porto: (+351) 800 203 646 | (+351) 226 051 470 | Rua Júlio Dinis, 826 2º-3º, 4050-322 Porto | prevoir@prevoir.pt

Facebook: facebook.com/PrevoirPortugal/ | **LinkedIn:** linkedin.com/company/prevoir-portugal/ | **Instagram:** instagram.com/prevoirportugal/ | **Youtube:** youtube.com/user/prevoirseguros

PUB



PRÉVOIR
Assureur Solutions Vie

UM MELHOR AMANHÃ, AGORA

REFORMA PREVIDÊNCIA HABITAÇÃO SAÚDE POUPANÇA



PREVOIR.PT
PREVOIR@PREVOIR.PT

LINHA DE APOIO AO CLIENTE

N.º Verde 800 20 36 46

chamada grátis a partir da rede fixa nacional

DESCARREGUE AQUI



NOVO GUIA
DE SOLUÇÕES PRÉVOIR

Allianz Partners

Com a missão de “facilitar a vida” a milhões de clientes, em todo o mundo, a **Allianz Partners** conta com mais de 21.000 colaboradores em 78 países além de uma extensa rede de profissionais dedicados a ajudar a esta missão.

Empresa líder em seguros de assistência e viagens, especializada nas áreas de mobilidade, casa, bem-estar e viagens, a Allianz Partners oferece soluções que combinam entre a mais recente tecnologia com a excelência no serviço ao cliente, disponíveis para parceiros (B2B e para clientes finais (B2C)) através dos seus canais diretos e digitais.

Em 2022, o Grupo Allianz Partners registou 8,2 mil milhões de euros em receitas totais e um resultado operacional de 260 milhões de euros, que representam a recuperação do negócio de viagens após o levantamento das restrições relacionadas com a pandemia, aliando a novos investimentos realizados nas plataformas digitais da empresa e no negócio de saúde. Destaca-se a área de **Seguros de Viagens**, com um crescimento substancial de 80%, comparativamente com 2021, resultado da crescente procura de proteção e seguros em todos os mercados e regiões graças ao levantamento de restrições. A área de **Assistência e Mobilidade** registou 2,61 mil milhões de euros em receitas com um desempenho extraordinário, apesar dos fortes desafios neste mercado. Já a área da **Saúde** cresceu + de 25,7% devido ao tradicional segmento de negócio do International Private Medical Insurance (IPMI) e à parceria com a Aetna International.

Em 2023 a Allianz Partners segue a sua **estratégia de crescimento no mercado português**, apostando na diversificação de portfólio assente nas áreas de negócio chave da Companhia e com um foco sem-

pre ligado na excelência de atendimento ao cliente. Seguimos, por isso, com a aposta no sector **automóvel, segurador e bancário, assim como uma forte presença no mercado do turismo e de retalho**, onde dispomos de várias soluções para proteger equipamentos móveis (smartphones, tablets, etc), mas também outros bens eletrónicos existentes no lar dos Portugueses.

Equipa



Miguel Mello do Rego
CEO



Marco Ventura
Diretor Comercial



Dora Pacheco
Diretora de Operações



Helena Sequeira
Diretora de Recursos Humanos



Pedro Coutinho
Diretor Jurídico



Cristina Cruz
Responsável Financeira



GamaLife: a digitalização em prol dos clientes

GamaLife

A GamaLife é uma plataforma pan-europeia de gestão de seguros de vida, presente atualmente em Portugal e Itália, oferecendo aos seus clientes um leque alargado de soluções no âmbito da proteção pessoal e familiar, poupança e investimento, assim como a preparação da sua reforma.

Em Portugal a seguradora tem 340.000 clientes e gere mais de 700 mil contratos, tendo alargado no ano passado as suas operações ao mercado italiano, gerindo atualmente uma carteira com mais de 180.000 clientes. Assim, a GamaLife, assume-se como o terceiro maior grupo segurador em Portugal, com 9,4 mil milhões de euros em ativos.

Além da presença física, através da rede de balcões do novobanco e do novobanco dos Açores, desde março de 2021 que a GamaLife disponibiliza os seus produtos digitalmente. O Vida Segura constituiu a primeira experiência completa de subscrição digital e foi um passo essencial no processo da inovação digital. O sucesso da parceria GamaLife/novobanco, foi premiado com a vitória na edição de

2022 dos Digital CX Awards, galardão único a nível mundial, que reconhece a inovação na Experiência Digital do cliente. Já no decorrer de 2022, além dos seguros de vida risco, a comercialização online passou a incluir uma parte substancial da oferta de produtos financeiros da Seguradora, nomeadamente seguros de capitalização e PPR. O sucesso desta aposta é comprovado também pelos números. A título de exemplo, em Dezembro do ano passado, as subscrições online constituíram 82% do total de novos contratos comercializados nestes produtos, o que atesta bem a crescente importância das vendas digitais, não apenas num futuro próximo, mas já no presente.

CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

- » Matteo Castelvetti (Presidente)
- » Gonçalo Castro Pereira (Vice-Presidente)
- » Alistair Bell
- » Filomena Santos

ATIVOS SOB GESTÃO

- » 9,4 mil milhões de euros

<https://www.gamalife.pt/>

Morada Avenida do Brasil, nº56, 3º 1700-073 Lisboa – Portugal
Site https://www.allianz-partners.com/pt_PT.html
E-mail comercial.pt@allianz.com | **Telefone** +351 210 014 284

Nome da companhia: GamaLife – Companhia de Seguros de Vida, S.A.
(+351) 21 316 75 00 | Morada: Rua Barata Salgueiro, 28 - 5º, 1250-044 Lisboa | info@gamalife.pt

Com a MGEN ninguém fica para trás

A MGEN é uma seguradora solidária e mutualista que não discrimina nem exclui nenhuma doença, nem tem limite de idade na adesão e permanência.

É também a única em que não precisa de responder a questionários médicos, pois comprometemo-nos a proteger a sua saúde em todos os momentos da sua vida, independentemente da sua condição de saúde.

É uma proteção acessível a todos, independentemente do estado de saúde, idade, situação económica ou social, com valores adequados em função de cada escalão etário.

Os aderentes da MGEN são representados através de uma assembleia, na qual são aprovadas as condições dos seus contratos de seguro.

É um modelo democrático completamente diferente das seguradoras tradicionais; é o modelo do futuro!



Ricardo Raminhos
Administrador
Executivo

O mutualismo começa na família. Por isso, a MGEN tem sido cada vez mais procurada pela sua capacidade única na proteção de todos os membros do agregado familiar, incluindo os mais vulneráveis.

É por isso que a MGEN, líder europeu em seguros de saúde, é a única seguradora em Portugal, recomendada pela DECO - PROTESTE.

É pela força do coletivo que estamos preparados para enfrentar as dificuldades presentes e os desafios do futuro. Na MGEN, tal como nas famílias, ninguém fica para trás.

Lisboa: (+351) 211 155 860 | aderir@mgen.pt

GRUPE vyv

O SEGURO DE SAÚDE QUE NÃO EXCLUI NINGUÉM

O seguro de saúde MGEN é o único sem limite de idade, questionários médicos, nem exclusão de doenças pré-existentes.

É O SEGURO SOLIDÁRIO, QUE FAZ DA SUA SAÚDE A SAÚDE DE TODOS.

mgen
É DA FAMÍLIA.

Fale connosco ou faça a sua simulação online

Linha de Apoio 211 155 860 | mgen.pt



Inovação e Especialização ao Serviço do Mercado

Inovação e especialização são eixos centrais no trajeto da F. REGO – Corretores de Seguros ao longo de quase 45 anos. Num mercado em acelerada evolução, a empresa adota a proatividade e a antecipação como vetores essenciais para a resposta aos riscos emergentes.

Ancorada nestes valores, a F. REGO tem vindo a crescer de forma contínua e sustentada, liderando hoje um grupo que conta com presença direta em Portugal, Espanha e Brasil, com mais de 120 colaboradores e sete escritórios.

A F. REGO distingue-se pela capacidade de assegurar um serviço integrado de soluções para o mercado corporate. Com o foco na corretagem de seguros e na gestão de risco, a F. REGO dispõe de equipas multidisciplinares, especializadas em áreas tão diversas como as de Gestão de Sinistros e de Reclamações, os Seguros de Crédito e de Caução ou Fusões e Aquisições.

Antecipando as necessidades de um mercado de talento altamente competitivo, a F. REGO posiciona-se como especialista na conceção, implementação e gestão de programas de Benefícios Flexíveis, fundamentais para a atração e retenção de quadros.

Fruto da dimensão internacional da empresa e da integração nas maiores estruturas globais de corretagem de seguros, a F. REGO está particularmente vocacionada para o desenvolvimento e operacionalização de planos internacionais de seguro, assegurando um ponto de contacto único em todas as operações realizadas pelos seus clientes em

Portugal ou em qualquer mercado estrangeiro.

Após ter consolidado o ritmo de crescimento sustentado em 2022, a F. REGO mantém metas ambiciosas para este ano, visando continuar a acrescentar soluções, expertise e diferenciação à oferta de valor que apresenta aos seus clientes.

O Seu Desafio.

A Nossa Solução.



Pedro Rego
Presidente
e CEO
F. REGO



Sara Rego
Vice-Presidente
F. REGO



Luís Teixeira
Diretor Geral
UN Porto
F. REGO



Sérgio Romero
Diretor
Crédito e
Caução
F. REGO



Ana Duarte
Diretora-
Geral UN
Lisboa
F. REGO



Teresa Lago
Diretora-Geral
UN Coimbra
F. REGO

www.frego.pt



Porto: Av. da República 740, 2.º, Sala 23-26, Apt. 439 4431-967 V.N. Gaia
Tel. +351 223 745 760 | **Lisboa:** R. Odette de Saint-Maurice 3C, Porta 3K Piso -2,
escritório A 1700-921 Lisboa Tel. +351 213 174 750 | **Coimbra:** R. Jorge Mendes,
21, 3000-561 Coimbra Tel. +351 239 497 150



Miguel Machado
Presidente
do Conselho de
Administração

SABSEG SEGUROS

Líder da corretagem de seguros em Portugal

Na SABSEG, colocamos sempre todos os recursos técnicos e humanos ao serviço dos clientes de modo a podermos contribuir para o aumento da sua segurança.

Com mais de duas décadas de experiência no mercado segurador, somos uma empresa de corretagem de seguros independente, sólida, rigorosa líder do mercado em Portugal.

Somos especialistas em soluções de gestão de risco e de seguros.

Temos uma vasta carteira de clientes distribuída por empresas privadas, entidades do setor público e particulares, a SABSEG é uma marca prestigiada e autoridade no mercado de seguros.

Os nossos objetivos, passam por continuar a crescer e inovar, atingindo níveis de serviço, que reflitam a preferência, já existente, de todos os Clientes e Parceiros, indo de encontro à nossa missão, de satisfação dos seus desejos, necessidades e expectativas.

Através da assinatura “O Futuro é na SABSEG”, pretendemos ser uma referência, no mercado onde atuamos, no aconselhamento de gestão de risco, por meio do nosso profissionalismo e forte cultura empresarial.

Visão

Crescer em dimensão, inovação e pro-

fissionalismo, atingindo níveis de serviço que reflitam de forma clara a preferência que temos obtido junto de todos os nossos Clientes e Parceiros, contribuindo para o seu bem estar e segurança.

Valores:

- Inovação é estar na vanguarda da oferta de serviços;
- Eficiência na procura das melhores soluções;
- Acreditamos que a Proximidade cria Relações Fortes

Sustentabilidade

Acreditamos que as pessoas, os negócios e a sociedade podem coexistir de forma equilibrada com o meio ambiente, preservando os recursos para as próximas gerações e, por isso, consideramos que este é um vetor de máxima importância e que deve ser uma das prioridades das empresas. Tendo por base a procura pelo equilíbrio entre o desenvolvimento económico, a preservação dos recursos naturais e o bem-estar social, a SABSEG apoia e promove ações que garantam a sua cooperação ativa no futuro da sociedade.

Compromisso

O compromisso da SABSEG é acompanhar os seus clientes ao longo de toda a vida, protegendo os seus agregados familiares e bens.

PUB

CORRETOR NÚMERO 1 EM PORTUGAL



O futuro é na SABSEG

www.sabseg.com



RESPONSÁVEIS

Benedetta Cossarini
General Manager Iberia

Nelson Ferreira
Country Manager Portugal

Emérico Gonçalves
Distribution Manager

Nuno Raposo
Accident & Health Manager

Vitor Rodrigues
Claims Manager

Carlos Sosa
Property Manager

Nuno Duque
Casualty Manager

Ricardo Segarra Marques
Environmental Liability Manager

AIG EUROPE, S.A. - SUC. PORTUGAL

☎ (+351) 213 303 360
📍 Av. Duque D'Avila, 46 - 4 A
1050-083 Lisboa
🌐 www.aig.com.pt



“A ASISA é a terceira maior seguradora de saúde em Espanha e possui mais de 50 anos de experiência no cuidado de pessoas, tanto da atividade seguradora, quanto da prestação de cuidados de saúde através das suas Unidades Próprias.

Presente em Portugal desde 2018, comercializa através das suas sucursais de Vida e Não Vida os produtos de seguro de Dental, seguro Vida, Acidentes Pessoais e seguro de Saúde. A missão do grupo ASISA é oferecer um ecossistema ibérico de prestação de cuidados de saúde, para o qual conta já com clínicas insígnia ASISA e unidades de saúde especializadas, tanto em Portugal como em Espanha, de livre acesso aos seus Segurados e isentas de co-pagamento».



Country Manager
Sandra Moás

RAMOS
VIDA E NÃO VIDA

☎ (+351) 211 160 809
📍 Avenida da República,
n.º 35 - Piso 6,
1050-186 Lisboa
📧 geral@asisa.pt | www.asisa.pt

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

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

AdvanceCare Gestão de Serviços de Saúde, S.A.
Rua Alfredo Guisado, Nº 8-10.
1500-030 Lisboa
Telf: (+351) 213 228 000

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

AEGON Santander
Av. José Malhoa, n.º 22, 1070-159 Lisboa
Telef: 211 221 210
Site: www.aegon-santander.pt

Aide Assistência, 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, S.A. - Suc. Portugal
Av. Duque D'Avila, 46 - 4 A
1050-083 Lisboa
Telef: (+351) 213 303 360
E-mail: portugal-geral@aig.com
Site: www.aig.com.pt

Allianz Partners
Avenida do Brasil, n.º 56, 3º
1700-073 Lisboa
Telef: (+351) 210 014 284
E-mail: comercial.pt@allianz.com
Site: https://www.allianz-partners.com/pt_PT.html

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

April Portugal
Avenida da República, 45 - 4º esq.
1050 - 187 Lisboa
Telef: (+351) 213 433 362
Site: www.april-portugal.pt

ARAG - Companhia Internacional de Seguros y Reaseguros S.A - Sucursal em Portugal
Rua Julieta Ferrão, 10 - 13º A
1600-131 Lisboa
Telef: (+351) 217 615 320
E-mail: geral@arag.pt
Site: www.arag.com

Asisa
Avenida da República, n.º 35 -
Piso 6, 1050-186 Lisboa
Telef: (+351) 211 160 809
E-mail: geral@asisa.pt
Site: www.asisa.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

Axeria Prevoyance, S.A.
Rua Artilharia 1, 51 Pátio 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



**COMPAGNIE FRANÇAISE
D'ASSURANCE POUR LE C.E.
COFACE, SUCURSAL EM
PORTUGAL**

José Monteiro | Country Manager
Luís Correia | Director Informático
Carolina Carretero | Diretora de Comunicação e Recursos Humanos
Maria García | Responsável do Serviço Técnico Comercial e Apoio ao Cliente
Encarnación Davó | Responsável de Processos e Transformação Empresarial para Espanha e Portugal
Mariène Luís | Responsável do Departamento de Análise de Risco
Ana Matias | Responsável de Indemnização e Assuntos Jurídicos
Miguel Godinho | Responsável pela Área de Cobranças e Gestão Documental
Antonio Aparício | Delegação Territorial Sul
Alberto Baldaque | Delegação Territorial Norte

Com mais de 75 anos de experiência e a mais extensa rede internacional, a Coface é uma líder em seguro de crédito e serviços especializados complementares, incluindo o Factoring, a Recuperação de Créditos, Single Risk e os Serviços de Informação. Os especialistas da Coface trabalham ao ritmo da economia mundial, apoiando 50.000 clientes, distribuídos por 100 países, na construção de negócios de sucesso em todo o mundo. Com a visão e o aconselhamento da Coface, estas empresas estão protegidas contra os riscos de não pagamento, tanto no mercado doméstico como na exportação. Em 2022, a Coface empregou 4.720 pessoas e registou um volume de negócios de €1.81 bilião de euros.

(+351) 211 545 400
(chamada para rede fixa nacional)
Av. José Malhoa, nº 16-B - 7º Piso -
Fracção B1 - Edifício Europa,
1070 - 159 Lisboa
coface.portugal@coface.com
www.coface.pt
NIPC: 980204208
Coface: For trade.



**Moving
Together**

30 anos
1993 - 2023



Paula Casa Nova
CEO



Paulo Xardoné
CIO - Chief Information Officer



João Horta e Costa
CCO - Chief Commercial Officer



Maria João Matos
Business Development Director



Frederico Oom
CFO - Chief Financial Officer



Susana Alves
HR & Internal Communication Director



Ana Félix Ferreira
COO - Chief Operating Officer

EUROP ASSISTANCE PORTUGAL

(+351) 213 860 003
www.europ-assistance.pt
Europ Assistance S.A.
Sucursal em Portugal
Av. Columbano Bordalo Pinheiro
75, 10º andar, 1070-061 Lisboa

Bankinter Seguros de Vida, S.A. de Seguros Y Reaseguros
Praça Marquês de Pombal, 13, 3º andar,
1250-162 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 Galleu Galleu, nº 2 - 10º Piso
Torre Ocidente - Centro Colombo
1500-392 Lisboa
Telef: (+351) 213 825 540
E-mail: cardifportugal@cardif.com
Site: www.bnpparibascardif.pt

BPI Vida e Pensões - Companhia de Seguros, S.A.
Rua Braamcamp, 11 1250-049 Lisboa
Telef: (+351) 213 111 020
E-mail: bancobpi@mail.bancobpi.pt
Site: www.bpipensoes.pt

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.creditoagricola.pt

Caravela - Companhia de Seguros, S.A.
Av. Casal Ribeiro nº14 1000-092 Lisboa
Telef: (+351) 217 958 690
E-mail: callcenter@caravelaseguros.pt
Site: www.caravelaseguros.pt

Cesce Portugal
Avda. Duque de Ávila, 46. 1º A
1050-083 Lisboa
Telef: 21 330 3510
Site: www.cesceportugal.pt

Chubb European Group SE - Sucursal em Portugal
Avenida da Liberdade, nº 249, 3º Piso,
1250-143 Lisboa, Portugal
Telef: (+351) 214 402 490
E-mail: portugal.clientes@chubb.com
Site: www.chubb.com.pt

Compañía Española de Seguros de Credito a la Exportation, S.A. Comp. de Seguros Y Reaseguros (CESCE)
Avenida Duque d'Ávila, 46 - 1º A
1050-083 Lisboa
Telef: (+351) 213 303 510 / 808 204 205
E-mail: lisboa@cesce.es
Site: www.cesceportugal.com

COFACE Portugal - Compagnie Française d'Assurances pour le Commerce Exterior
Avenida José Malhoa, 16 B 7º Piso,
Fracção 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.
Sede: Av. da Liberdade, 249
6º piso - 1250-143 Lisboa
Telef: (+351) 217 913 700
Delegação Porto: R. Gonçalo Sampaio,
329, 3º, 4150-367 Porto
E-mail: cosec@cosec.pt
Site: www.cosec.pt

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

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

Europ Assistance S.A. Sucursal em Portugal
Av. Columbano Bordalo Pinheiro, n.º 75,
10.º andar, 1070-061 Lisboa
Telef: (+351) 21 386 0003
E-mail: dcomercial@europ-assistance.pt
Site: www.europ-assistance.pt

Future healthcare



José Pina

CEO do Grupo Future Healthcare

O Grupo Future Healthcare (FH) é especialista em desenvolvimento e gestão de planos de serviços médicos, seguros de saúde e outros sistemas de saúde.

A nossa missão é proporcionar aos nossos clientes as melhores condições de saúde, vida e bem-estar, através de um ecossistema digital que liga clientes, prestadores de saúde e seguradoras de Saúde e Vida. Ambicionamos

ser uma referência global na prestação de serviços, posicionando-nos como um Facilitador de Vida e Saúde, centrado no Cliente.

Temos 5 linhas de negócio que podem ser disponibilizadas de forma individualizada, complementar ou global, que são: Operações, Tecnologia, Gestão de Riscos, Distribuição e Saúde Digital.

O Grupo FH foi fundado em 2003, é um grupo internacional privado, independente, com a sede das operações em Lisboa (Portugal) e escritórios em Madrid (Espanha), Bucareste (Roménia), Varsóvia (Polónia), Quito (Equador) e Bogotá (Colômbia).

 (+351) 217 818 283
 Av. Marechal Craveiro Lopes n.º6
Campo Grande
1700-284 Lisboa
<https://future-health.care/pt/>

Innovarisk

UNDERWRITING

ESPECIALIZADOS. POR SI.

Com 10 anos de existência, a Innovarisk é uma empresa independente, de origem portuguesa, a operar enquanto agência de subscrição, exercendo a atividade de Seguradoras estrangeiras em Portugal em diversos nichos de mercados em áreas especializadas, tanto em Ramos Patrimoniais como de Responsabilidades.

Nas Responsabilidades subscreve praticamente tudo o que é Responsabilidade Civil (Exploração, Profissional, Diretores & Administradores) e Ambiental, assim como seguros de Riscos Cibernéticos. Nos Patrimoniais dispõe de soluções para seguros de Arte, de Habitação para o segmento alto, bem como Patrimoniais Empresariais quer sejam Comércio, Serviços ou Indústria. Disponibiliza ainda seguros para outros nichos como, por exemplo, a Perda de Licença de Pilotos.

A Innovarisk representa em Portugal o Grupo Segurador Hiscox, trabalhando ainda com outros

grandes Grupos Seguradores internacionais. Opera ainda como Coverholder Lloyd's, o que lhe permite atuar com competências delegadas desse mercado onde operam quase 80 Seguradoras diferentes.

Diretor Geral

Gonçalo Baptista

Direto Técnico

Ricardo Azevedo

Diretor Comercial

Rui Ferraz

Diretora de Marketing e Comunicação

Kathrin Schneider

 (+351) 215 918 370
 Av. Duque de Loulé,
106 - 7.º e 8.º
1050-093 Lisboa, Portugal
 geral@innovarisk.pt
<https://innovarisk.pt>
 **LinkedIn:** <https://www.linkedin.com/company/innovarisk-lda>
Facebook: <https://www.facebook.com/innovarisk/>
YouTube: <https://www.youtube.com/c/Innovarisk>

Europäische Reiseversicherung AG

Avenida da Liberdade, 200

1250-147 Lisboa

Telef: (+351) 211 206 287

E-mail: europa.pt@ervt

Site: www.europadeseguros.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 3.ºC

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

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

Future Healthcare - Saúde Prime

Av. Marechal Craveiro Lopes n.º6

Campo Grande

1700-284 Lisboa

Telef: (+351) 210 402 425

Site: www.saudeprime.pt

Innovarisk

Av. Duque de Loulé, 106 - 7.º e 8.º

1050-093 Lisboa

Email: geral@innovarisk.pt

Telefone: (+351) 215 918 370

Fax: (+351) 215 918 379

Inter Partner Assistance, S.A.

Largo Jean Monnet, 1 - 2.º

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.

Av. Dom Joao II, 11 - 9.º

1998-036 Lisboa

Telef: (+351) 213 124 300 / 808 243 000

E-mail: geral@libertyseguros.pt

Site: www.libertyseguros.pt

Lloyd's Sucursal em Portugal

Rua Victor Cordon N10A, 4.º e 5.º 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 - 3.º 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

Rua Doutor António Loureiro Borges, 9,

Piso 8, Ed. Zenith-Miraflores, 1495-131

ALGÉS

Telef: 210 739 283

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, 2.º

1269-047 Lisboa

Telef: (+351) 213 475 031

E-mail: apoiocliente@metlife.pt

Site: www.metlife.pt

MAPFRE Seguros

A MAPFRE, grupo empresarial multinacional, de origem espanhola, está a celebrar este ano os seus **90 anos de história**. Com um dos mais completos portefólios de produtos e serviços do mercado segurador mundial, **mantem-se como a maior seguradora espanhola do mundo, uma das maiores multinacionais seguradoras na América Latina e um dos 15 maiores grupos europeus em volume de prémios**. São mais de 30 milhões os clientes em todo o mundo, com mais de 31 mil colaboradores de 90 nacionalidades. Em 2022, os resultados atingiram os 642 milhões de euros e as receitas os 29.510 milhões de euros. A MAPFRE está em Portugal desde 1986, tem a sua Sede em Mirafleres e presença em todo o território nacional com mais de **100 lojas**, para além de uma vasta rede de mediadores e parceiros de distribuição. Tem atualmente uma **jointventure com o Bankinter e com o Banco Santander** e a responsabilidade social é assegurada através da **Fundação MAPFRE e do Voluntariado Corporativo**.



Luís Anula
CEO
MAPFRE
Portugal

COMITÉ DE DIREÇÃO

Luís Anula | CEO MAPFRE Portugal
Alberto Fontán Axpe | Diretor Comercial
António Curto | Diretor Processos e Tecnologias
Carla Quinteiro | Diretora Técnica-Operações
Lucia Criado del Rey | Diretora Recursos Humanos
Pedro Ribeiro e Silva | Diretor Jurídico
Vítor Reis | Diretor Controlo
António Duarte | Diretor-Geral MAPFRE Santander

☎ (+351) 210 739 283
📍 Rua Doutor António Loureiro Borges, 9 - Ed. Zenith - Mirafleres, 1495-131 Algés
🌐 www.mapfre.pt

MetLife

Exploremos a vida juntos

Oscar Herencia
VP Southern Europe,
GM MetLife Iberia

Ricardo Sánchez Pato
Deputy GM and Bancassurance
and Business Development
Director Iberia

Patricia Mendez
Direct to Consumer Director Iberia
Service & Operations

Ana Araújo
Head of Agencies Iberia

Luiza Teodoro
Independent Distribution
Director Iberia

Patricia Jimenez
AVP, Cluster Head of Marketing and
EMEA Loyalty and Engagement

Juan Ortiz
AVP Chief of Product
Officer Iberia and Cyprus

Javier Martin
AVP Cluster Head of Customer

Fernando Monteavaro
AVP Cluster CIO

Gema Fernández
HR Cluster Lead

Luis Valente
Director Internal Wholesaling Iberia

Angela Garcia
Head of Legal Iberia

Inmaculada Casado Guil
Head of Compliance Iberia

Ricardo Silva
Head of Risk Iberia

MetLife Europe d.a.c - Sucursal em Portugal

☎ (+351) 21 347 50 31
📍 Av. Liberdade, 36 - 2º
1269-047 Lisboa
✉ apolocliente@metliffe.pt
🌐 www.metliffe.pt

Mgen
Porto: Av. da República 740, 2.º, Sala 23-26, Apt. 439 4431-967 V.N. Gaia
Telef: (+351) 223 745 760
Lisboa: R. Odette de Saint-Maurice 3C, Porta 3K Piso -2, escritório A 1700-921 Lisboa
Telef: (+351) 213 174 750
Coimbra: R. Jorge Mendes, 21, 3000-561 Coimbra
Telef: (+351) 239 497 150

Mudum - Companhia de Seguros, S.A.
Rua Castilho, nº 26 - 1250-069 Lisboa PORTUGAL
Tel.: (+351) 213 167 100
Site: www.mudum-seguros.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 12744-005 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 Nacional
Avenida João XXI, 70 - R/C Dtº 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: infoclientes@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@santander.pt
Site: www.santandertotta.pt

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

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

Una Seguros
Av de Berna, 24 D 1069-170 LISBOA
Telef: 217 923 100
Telef: 226 072 800
www.unaseguros.pt

mudey

A MUDEY é uma insurtech nacional, online desde Julho de 2020, e criou a plataforma digital de mediação de seguros em Portugal. A MUDEY proporciona aos seus utilizadores uma plataforma inteligente para compra e gestão de seguros, 100% digital, gratuita e independente. Conta atualmente com mais de 20.000 utilizadores, angariados através do seu canal de distribuição direto e via parcerias estratégicas.



Ana Teixeira
Co-Founder & CEO

Phone: (+351) 223 711 198
Website: www.mudey.pt
Email: bemvindos@mudey.pt
LinkedIn: <https://www.linkedin.com/company/mudey>

REAL VIDA SEGUROS



Marta Graça Ferreira
Presidente do Conselho de Administração

A Real Vida Seguros é um Seguradora portuguesa e independente, com mais de 30 anos de experiência na comercialização de soluções de Vida, Saúde, Acidentes Pessoais, Investimento, Poupança e Reforma.

Apostamos em sistemas que permitem dar passos importantes no sentido da simplificação de processos e adopção de novas tecnologias, mais eficientes e seguras.

Primamos por estar próximos das nossas redes de distribuição, procurando responder de forma rápida e afirmativa às diferentes solicitações com que nos deparamos.

Procuramos antecipar as tendências de mercado, reformulando a nossa oferta de produtos, no sentido de adequá-la às novas tendências sociais e demográficas, sem nunca esquecer aqueles que são a razão da nossa missão: os nossos clientes.

A Real Vida Seguros é constituída por toda uma equipa que no seu conjunto garante o reconhecimento dos nossos clientes e parceiros como uma Seguradora de referência, inovadora e especialista em soluções de seguros e de protecção individual.

Sede: Av. de França 316 - 5º
4050-276 Porto
Phone: (+351) 220 410 700
(custo de chamada para a rede fixa nacional)
Escritório: R. Duque Palmela, 37
1250-097 Lisboa
Phone: (+351) 210 992 475
(custo de chamada para a rede fixa nacional)
Email: Info.clientes@realvidaseguros.pt
Website: www.realvidaseguros.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 Sede Social e Atendimento ao Cliente:

Edifício VICTORIA
Av. da Liberdade 200 1250-147 LISBOA
Telef: (+351) 213 134 450
Fax: (+351) 213 134 700
E-mail: lisboa@victoria-seguros.pt

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

Zurich
R. Barata Salgueiro, 41, 1269-058 Lisboa
E-mail: zurich.help@zurich.com
WhatsApp: (+351) 936 869 078
Tel: (+351) 213 816 780
Site: www.zurich.com.pt

INSURTECH

MUDEY
Rua Conselheiro Veloso da Cruz, 619
4400-095 Vila Nova de Gaia Portugal
Telefone: (+351) 223 711 198
Website: www.mudey.pt
Email: bemvindos@mudey.pt
LinkedIn: <https://www.linkedin.com/company/mudey>

LOVYS SEGUROS
Website: www.lovys.com
Email: contact@lovys.com

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

Visor.ai
Administrador Gialuca Pereyra
Tel: (+351)913566776
Email: gpereyra@visor.ai
Site: www.visor.ai

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
1250-143 Lisboa
Telef: (+351) 210 001 000
E-mail: geral@aon.pt
Site: www.aon.com

una seguros

Com mais de 100 anos de atividade, a seguradora Una Seguros surge em 2018 pelo grupo China Tianying CNTY (empresa da área ambiental, que investe, constrói e opera instalações de elevada qualidade para o tratamento de resíduos). A seguradora, representa uma evolução enquanto organização, uma nova forma de fazer seguros e de se relacionar com os seus Clientes e Parceiros na base da proximidade, clareza e confiança. Atua no mercado segurador nos ramos Vida e Não Vida, oferecendo uma gama de soluções para particulares e empresas na área da saúde, acidentes, vida, financeiros, automóvel, multirriscos e responsabilidade civil. Sob a assinatura "preserving people" a Una Seguros assume a total dedicação à preservação do estilo de vida dos seus Clientes.



Nuno David

CEO da UNA Seguros

☎ (+351) 217 923 100
📍 Av. De Berna 24-D
1069-170 Lisboa
✉ atendimento.clientes@unaseguros.pt



A Zurich Portugal faz parte do Zurich Insurance Group, está em Portugal há 105 anos e conta com mais de 500 colaboradores e uma rede de mais de 1.800 Agentes de Seguros que servem mais de 750 mil clientes. A visão da Zurich Portugal é estar sempre presente quando e onde for necessário - através de uma abordagem centrada no cliente, a Zurich pretende desenvolver um negócio sustentável para proporcionar segurança a cada cliente e ao planeta. A Zurich é um segurador líder multi-ramo que serve tanto pessoas como empresas em mais de 210 países e territórios. Fundada há 150 anos, a Zurich está a transformar o setor segurador. Além de fornecer proteção através dos seguros, disponibiliza cada vez mais serviços de prevenção, como são exemplo os serviços que promovem o bem-estar e os que reforçam a resiliência climática.

Refletindo o propósito "Juntos, criamos um futuro brilhante", a Zurich ambiciona tornar-se numa das empresas mais responsáveis e com maior impacto no mundo.

SENIOR LEADERSHIP TEAM

Helene Westerlind
Chief Executive Officer
Ana Paulo
Head of Life
André Tavares Lourenço
General Counsel
Artur Lucas
Chief Marketing & Communication Officer
Carlos Fonseca
Chief Operating Officer
Edgar Lopes
Chief Risk Officer
João Borda D'Água
Compliance Officer
Jorge Duarte Pinto
Head of Sales & Distribution
José Coutinho
Chief Underwriting Officer
Miguel Benoliel
Chief Financial Officer
Nuno Oliveira
Head of Human Resources
Rui Gil
Chief Claims Officer

☎ (+351) 213 816 780
WhatsApp: (+351) 936 869 078
📍 R. Barata Salgueiro, 41, 1269-058 Lisboa
✉ zurich.help@zurich.com
🌐 www.zurich.com.pt

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

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

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

Rua Embaixador Martins Janeira, Nº 14,
1º e 2º andares, 1750 - 097 Lisboa
Telefone: 213 600 120
Email: geral@melior-seguros.pt
Site: https://www.melior-seguros.pt/

MELIOR AGRO SEGUROS - MEDIAÇÃO DE SEGUROS, LDA

Rua Embaixador Martins Janeira, Nº 14,
1º e 2º andares, 1750 - 097 Lisboa
Telefone: 213 600 120
Email: geral@melior-agro.pt
Site: https://www.melior-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

CBK Lisboa

Rua Rodrigues Sampaio, 19 - 4º B
1150-278 Lisboa
Telef: (+351) 218 127 752
E-mail: seguros@cbklisboa.pt

Cimpas - Centro de Informação, Mediação e Arbitragem de Seguros

Av. Fontes Pereira de Melo, nº11 - 9ºEsq.
1050-115 Lisboa
Telef: 213 827 700
Site: www.cimpas.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. 5 de Outubro, 35 - 8º Andar
1050-047 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@costaduarte.pt
Site: www.costaduarte.pt

Crown Pier Corretores Seguros, LDA
Rua Nova dos Mercadores, n.º 3.06.01M,
Parque das Nações 990-179 Lisboa
Telef: (+351) 210 993 492
E-mail: geral@crownpier.pt
Site: www.crownpier.pt

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

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.º 35 -2.ª A
1150-321 Lisboa
Telef: (+351) 213 219 650
E-mail: geral@empremedia.pt
Site: www.empremedia.pt

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

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

G. A. - corretores de seguros, LDA
Rua Abade Martins de Faria,
n.º202- Beiriz Apartado 60 - 4494-909
Póvoa de Varzim
Telef: (+351) 252 696 705
E-mail: geral@gaseguros.pt
Site: www.gaseguros.pt

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

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

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

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

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

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

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

Marsh Lda.
Rua António Pedro, 111, 1150-045 Lisboa
Telef: (+351) 213 113 700
Rua Gonçalo Sampaio 271 - 4.º Esq.,
4150-367 Porto
Telf: (+351) 226 058 600
LinkedIn: @Marsh-Portugal
E-mail: marsh.portugal@marsh.com
Site: www.portugal.marsh.com

MDS - CORRETOR SEGUROS, S.A.
Sede: Av. da Boavista 1277/81,
piso 0, 4100-130 Porto
Telef: (+351) 226 082 410
E-mail: mds@mdsinsure.com
Lisboa: Praça Marquês de Pombal n.º
3.ª 4.º andar, 1250-161
Telef: (+351) 210 108 100
Site: www.mdsinsure.com

Median Corretores de Seguros, S.A.
Avenida Júlio Dinis, n.º6-3.º.
1050-131 Lisboa
Telef: (+351) 217 990 850
(+351) 210 443 722
E-mail: geral@median.pt
Site: www.median.pt

MEDIATOR - SOCIEDADE CORRETORA SEGUROS, S.A.
Av. Fontes Pereira de Melo, 17 - 1.º
1050-116 Lisboa
Telef: (+351) 213 113 210
E-mail: mediator@verspieren.org
Site: www.mediator.pt

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

MENDES & SILVA, CORRETORES CONSULTORES SEGUROS, LDA.
Rua N.ª Senhora das Dores 71-A, loja D
2401-904 Leiria
Telef: (+351) 244 723 440
E-mail: geral@ms-seguros.pt
Site: www.ms-seguros.pt

Mercer Portugal
Rua António Pedro, 111, 1150-045 Lisboa,
Telf: (+351) 213 113 775
(+351) 226 058 600
Rua Gonçalo Sampaio, 271, 4.º esquerdo,
4150-367 Porto,
Telf: (+351) 226 058 600
www.mercer.pt

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

OTS, CORRETORES DE SEGUROS, LDA.
Praceta Bento Gonçalves 24A,
2805-323 Almada
Telef: (+351) 21 276 4090
Site: www.ots.pt

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

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

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

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

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

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

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

SÁ PEREIRA DO LAGO - CORRETORES DE SEGUROS, LDA
Apt. 207 - Av. Fernão de Magalhães
136, 2.º - sala Q 3000-171 Coimbra
Telef: (+351) 239 851 810
E-mail: geral@spl.pt
Site: www.spl.pt



**O Jornal
Económico**

Atualize os seus dados
para a próxima edição



Envie os seus dados para:

Telef: 217 655 300

E-mail: comercial@medianove.com

SABSEG SEGUROS - CORRETOR DE SEGUROS, S.A.

Avenida Almirante Gago Coutinho, 164,
1700-033 Lisboa

Telef: (+351) 217 513 300

Site: www.sabseg.com

SAM - CORRETORES SEGUROS, LDA.

Rua Cidade da Covilhã, nº 7
2005-244 Santarém

Telef: (+351) 211 450 780

Site: www.scal.pt

SCAL, Mediação de Seguros, S.A.

Rua Cidade da Covilhã, nº 7
2005-244 Santarém

Telef: (+351) 211 450 780

Site: www.scal.pt

SECOSE - CORRETORES SEGUROS, S.A.

Av. Miguel Bombarda, nº 61 - 7º
1050-161 Lisboa

Telef: (+351) 213 186 200

E-mail: secose@secose.pt

Site: www.secose.pt

Seguitex- Corretores de Seguros, LDA

Avenida do Fojo nº 65
4715-570 Este S. Pedro Braga

Telef: (+351) 253 603 250

E-mail: geral@seguitex.pt

Site: www.seguitex.pt

SEGURAJUDA - CORRETORES DE SEGUROS, LDA.

Rua Nova do Calhariz 19
1300-425 Lisboa

Telef: (+351) 213 635 504

E-mail: segurajuda@segurajuda.pt

Site: www.segurajuda.pt

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

Rua de S. José (à Av. da Liberdade) -
nº 15 - 2º 1150-321 Lisboa

Telef: (+351) 213 426 663

E-mail: segurassiste@segurassiste.com

Site: www.segurassiste.com

Seguramos - Corretores de Seguros, LDA.

Rua João Chagas, 53, Fração BH-402 |
1495 - 072 ALGÉS

Telef: +351 217 233 010

Email: seguramos@seguramos.pt

Site: www.seguramos.pt

Solarsegura - Corretores de Seguros, Lda.

Rua José Veríssimo Duarte Edifício O
Solar, Loja 2 2540-110 Bombarral

Telef: (+351) 262 600 100

E-mail: solarsegura@solarsegura.com

Site: www.solarsegura.com

Solução - Corretores e Consultores de Seguros, S.A.

Campo Grande nº56-7ºC
1700-093 Lisboa

Telef: (+351) 227 660 700

E-mail: geral@solucao.pt

Site: www.solucao.pt

Sequeira, Lima - Corretores de Seguros, Lda.

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

Telef: (+351) 261 941 525

E-mail: info@sequeiralima.com

Site: www.sequeiralima.com

Sosel - Corretores de Seguros S.A.

Av. Dr. António José de Almeida, nº30
3680 Oliveira de Frades

Telef: (+351) 232 760 200

Site: www.sosel.pt

UNISEGUROS - CORRETORES SEGUROS, LDA.

Rua José Falcão, 57 - 5º Drt.
1000-184, Lisboa

Telef: (+351) 213 523 210

E-mail: geral@uniseguros.pt

Site: www.uniseguros.pt

Universal - Corretores de Seguros, Lda.

Rua das Pretas, 24 9000-049 Funchal

Telef: (+351) 291 20 66 20/39

E-mail: web@universal-seguros.com

Site: www.universal-seguros.com

Universalis Corretora de Seguros

Sede: Rua Alexandre Herculano, 230
4800-026 Guimarães

Telef: +351 253 527 23

E-mail: universalis@universalis.com.pt

Site: www.universalis.com.pt

VERSPIEREN PORTUGAL - Corretores de Seguros, S.A.

Avenida Conde Valbom, 30 - 6º
1050-068 Lisboa

Telef: (+351) 217 220 100

E-mail: geral@verspieren.pt

Site: www.verspieren.pt

VILLAS-BOAS ACP, CORRETORES ASSOCIADOS SEGUROS, LDA.

Av. Liberdade nº 90
1269-026 Lisboa

Telef: (+351) 213 236 000

E-mail: info@villasboas.pt

Site: www.villasboas.pt

Willis Towers Watson Lisboa

Rua Barata Salgueiro, 33 - 7º
1250-042 Lisboa

Telef: (+351) 213 222 800

As informações deste diretório foram recolhidas junto da entidade reguladora e das empresas em março de 2023, 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.

Software para gestão e acompanhamento de casos legais

LMS

LEGAL MANAGEMENT SYSTEM

Solução robusta que garante a centralização dos casos da área jurídico-legal e integração com todas as áreas da empresa seguradora para uma tramitação com conetividade, transparência e atualidade.

PEDIR DEMONSTRAÇÃO

comercial@bluescreen.pt
21 722 3822



A aposta de transformação digital focada na área jurídico-legal



INTEGRAÇÃO COM SISTEMA CORE



TRATAMENTO DE CONTENCIOSO DE LARGA ESCALA



AUTOMATIZAÇÃO DE WORKFLOW



INFORMAÇÃO DE GESTÃO COM QUALIDADE E NA MEDIDA CERTA



CENTRALIZAÇÃO E INTEGRAÇÃO DOS PROCESSOS

SIMPLES, INTUITIVO E FÁCIL DE PERSONALIZAR



Blue Screen
IT Solutions

23
years

<https://digital.bluescreen.pt/sistema-gestao-juridica>
comercial@bluescreen.pt | Tel.: +351 21 722 3822



