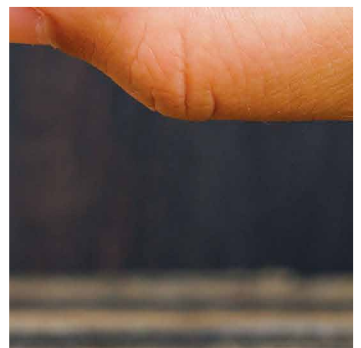
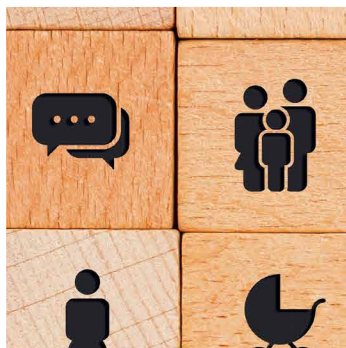
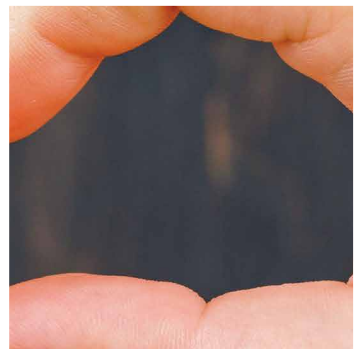
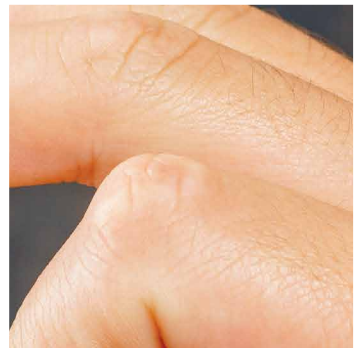


Quem é Quem?

no Sector Segurador em Portugal
2024



AVANCE

Avançamos sem medo, mergulhamos protegidos por quem conhece as profundezas dos mercados e nos ajuda a chegar às metas que traçamos para os nossos negócios. Avançamos, porque confiamos em quem nos acompanha e nos ajuda a antecipar e a mitigar o risco.



A COSEC é Líder de Mercado* no Seguro de Crédito e Caução. A nossa experiência na avaliação de risco e na indemnização e recuperação de faturas, aliada à relação de parceria que estabelecemos com os nossos Clientes, permite-lhes avançar com segurança na expansão dos seus negócios em Portugal e no estrangeiro.

Avance connosco. Contacte-nos através do serviço COSEC Directo: **211 164 221** ou consulte **cosec.pt**.



*Fonte: Associação Portuguesa de Seguradores, 2023

COSEC - Companhia de Seguro de Créditos, S.A., sociedade anónima de seguros, com sede em Avenida da Liberdade 249, 6º piso, 1250-143 LISBOA, autorizada pela Autoridade de Supervisão de Seguros e Fundos de Pensões (ASF) a exercer atividade nos Ramos Não Vida - Crédito e Caução. Matriculada na Conservatória do Registo Comercial de Lisboa sob número único da matrícula e de identificação fiscal n.º 500726000, com o capital social de € 7.500.000. Não dispensa a consulta da informação pré-contratual e contratual legalmente exigida.

Ficha técnica



Propriedade

Media9Par, S.A.

Diretor

Filipe Alves

Subdiretores

Lígia Simões, Nuno Vinha
e Ricardo Santos Ferreira

Redação

Maria Teixeira Alves,
Rita Atalaia, e Inês Amado

Área Comercial

Rui Nunes (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 2247

de 26 de abril de 2024


Sede e Redação

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

As novas “avenidas de crescimento” nos seguros



Filipe Alves
Diretor do Jornal Económico



O sector segurador desempenha um papel fundamental na nossa economia. As seguradoras reparam os danos provocados por sinistros, disponibilizam soluções de poupança e contribuem para a confiança dos agentes económicos. São fundamentais para que a economia possa funcionar e para que os cidadãos e as empresas possam acautelar o futuro.

À semelhança do conjunto do tecido empresarial, também o sector segurador tem pela frente desafios como as alterações climáticas (que estão a tornar cada vez mais frequentes os eventos catastróficos), a ascensão da Inteligência Artificial (IA) e o surgimento de novos riscos em várias áreas. Porém, cada um destes desafios traz igualmente múltiplas oportunidades para o sector.

De acordo com um estudo recente da Aon, há várias áreas onde as seguradoras poderão encontrar novas avenidas de crescimento. Uma das principais será a da mobilidade partilhada, que nas próximas décadas deverá tornar-se cada vez mais relevante. Outras áreas em expansão são o metaverso e a propriedade intelectual, uma vez que, numa economia assente no conhecimento, os ativos intangíveis são cada vez mais relevantes. De acordo com a Aon, estas três áreas poderão gerar prémios brutos de 80 mil milhões de dólares

até 2030. A este valor acrescem outros 100 mil milhões em oportunidades relacionadas com a Inteligência Artificial.

Como estão as seguradoras portuguesas a olhar para estes e outros desafios? Com mais investimento em tecnologia e uma aposta cada vez maior na atração e na retenção de talento, sobretudo na área tecnológica. Alguns destes investimentos são bastante exigentes, mas os players do sector têm consciência de que num mundo em mudança não podem ficar para trás.

Estes são alguns dos temas que analisamos neste “Quem é Quem”, com a ajuda de dezenas de líderes de seguradores nacionais, a quem muito agradecemos o apoio e a colaboração em mais uma iniciativa que visa dar a conhecer um sector que desempenha um papel crucial para o nosso desenvolvimento económico e social.



04

08

16

19

23

As novas “avenidas de crescimento” nos seguros

O sector segurador desempenha um papel fundamental na nossa economia. As seguradoras reparam os danos provocados por sinistros, disponibilizam soluções de poupança e contribuem para a confiança dos agentes económicos. São fundamentais para que a economia possa funcionar e para que os cidadãos e as empresas possam acautelar o futuro.

Dificuldade em captar poupanças pesa nas contas das seguradoras

Os produtos de poupança oferecidos pelas seguradoras não convenceram as famílias portuguesas que preferiram pôr o dinheiro em Certificados de Aforro e depósitos bancários. A falta de atratividade acabou por ditar uma quebra do ramo Vida, penalizando os resultados do sector.

Mudanças demográficas, tecnológicas e comportamentais no oráculo das seguradoras

A emergência dos novos riscos, a inteligência artificial, o envelhecimento da população e a alterações de hábitos comportamentais são alguns dos desafios que os responsáveis das seguradoras portuguesas apontam para o sector. A isto junta-se o contexto económico que deverá ser difícil a partir do segundo semestre, com o crescimento do PIB a diminuir e o desemprego a aumentar.

“Os reguladores têm tido um papel chave para o funcionamento e resiliência do sector”

Cerca de metade das 30 empresas consultadas pelo JE no inquérito deste ano consideram que a oferta do sector está a aumentar suficientemente rápido para dar resposta às necessidades dos clientes. Saiba qual é a perspetiva dos grandes players do mercado em relação às exigências do mercado, à concorrência e ao aumento dos preços dos seguros.

Fórum de Líderes

Depois de um ano marcado pela subida dos juros e inflação elevada, o sector segurador entrou em 2024 com vários desafios pela frente. Mudanças demográficas, eventos climáticos extremos, uma recessão das economias mundiais, a captação de talento, mas também de poupanças dos portugueses, a que se junta a necessidade de apostar na digitalização e na inteligência artificial, combatendo ao mesmo tempo o aumento dos ciberataques. Riscos que as seguradoras querem transformar em oportunidades.

Dificuldade em captar poupanças pesa nas contas das seguradoras



TEXTO

RITA ATALAIÁ

Os produtos de poupança oferecidos pelas seguradoras não convenceram as famílias portuguesas que preferiram pôr o dinheiro em Certificados de Aforro e depósitos bancários. A falta de atratividade acabou por ditar uma quebra do ramo Vida, penalizando os resultados do sector.



A subida das taxas de juro, com a inversão do ciclo da política monetária do Banco Central Europeu (BCE), reduziu o poder de compra das famílias fruto do agravamento dos encargos com os créditos, condicionando a sua capacidade para poupar. E aqueles que conseguiram fazê-lo, preferiram pôr o dinheiro a render em Certificados de Aforro ou em depósitos bancários, que oferecem rentabilidades mais atrativas, do que apostar nos produtos de poupança oferecidos pelas seguradoras. Isto teve impacto no ramo Vida do sector que viu os seus lucros caírem no conjunto do ano passado e que deverá continuar a enfrentar um cenário de incerteza este ano.

As seguradoras que operam em Portugal lucraram 700 milhões de euros durante o ano passado. Esta evolução representa uma descida de mais de 20% em comparação com os 900 milhões de euros obtidos em 2022, de acordo com o relatório para o quarto trimestre de 2023 divulgado pela Autoridade de Supervisão de Seguros e Fundos de Pensões (ASF), entidade liderada por Margarida Corrêa de Aguiar. O ano de 2023 foi “fortemente influenciado pela guerra na Europa, viu-se marcado pelas tensões do sector financeiro e pelas políticas de combate à inflação, que levaram a sucessivas subidas das taxas de juro”, afirma António Castanho. Foi neste cenário que se observou “uma queda de 2% na produção da atividade seguradora em Portugal, cerca de 11,8 mil milhões de eu-

ros, o correspondente a 4,7% do PIB. Um decréscimo que teve a sua origem na contenção dos prémios e contribuições para os produtos do ramo Vida”, diz o presidente do conselho de administração da CA Vida. O volume de produção no ramo Vida, que inclui produtos como os chamados seguros unit linked - contratos de seguro ligados a fundos de investimento - ou os seguros de capitalização, nomeadamente os planos poupança reforma (PPR), registou uma descida de 14,3% no conjunto do ano passado. “Foi um ano difícil no que se refere à capacidade de os seguradores captarem as poupanças das famílias”, refere António Morna, diretor de placement da Marsh McLennan Portugal. Se, por um lado, a subida dos juros e a inflação elevada deixaram muitas famílias em dificuldades financeiras, por outro, houve concorrência de outros produtos com rentabilidades mais atrativas. Só a produção de PPR caiu mais de 60% no ano passado.

De acordo com Carla Sá Pereira, partner da EY e insurance leader da consultora, “com o incremento das taxas de juro, foi difícil ter uma oferta concorrente dos Certificados de Aforro e dos depósitos bancários com o volume de produção [do ramo Vida] a descer 14%. Em 2024, para além da concorrência, fatores como

menor disponibilidade financeira e alterações demográficas continuam a moldar este segmento”, naquele que vai ser mais ano de incerteza para o sector segurador.

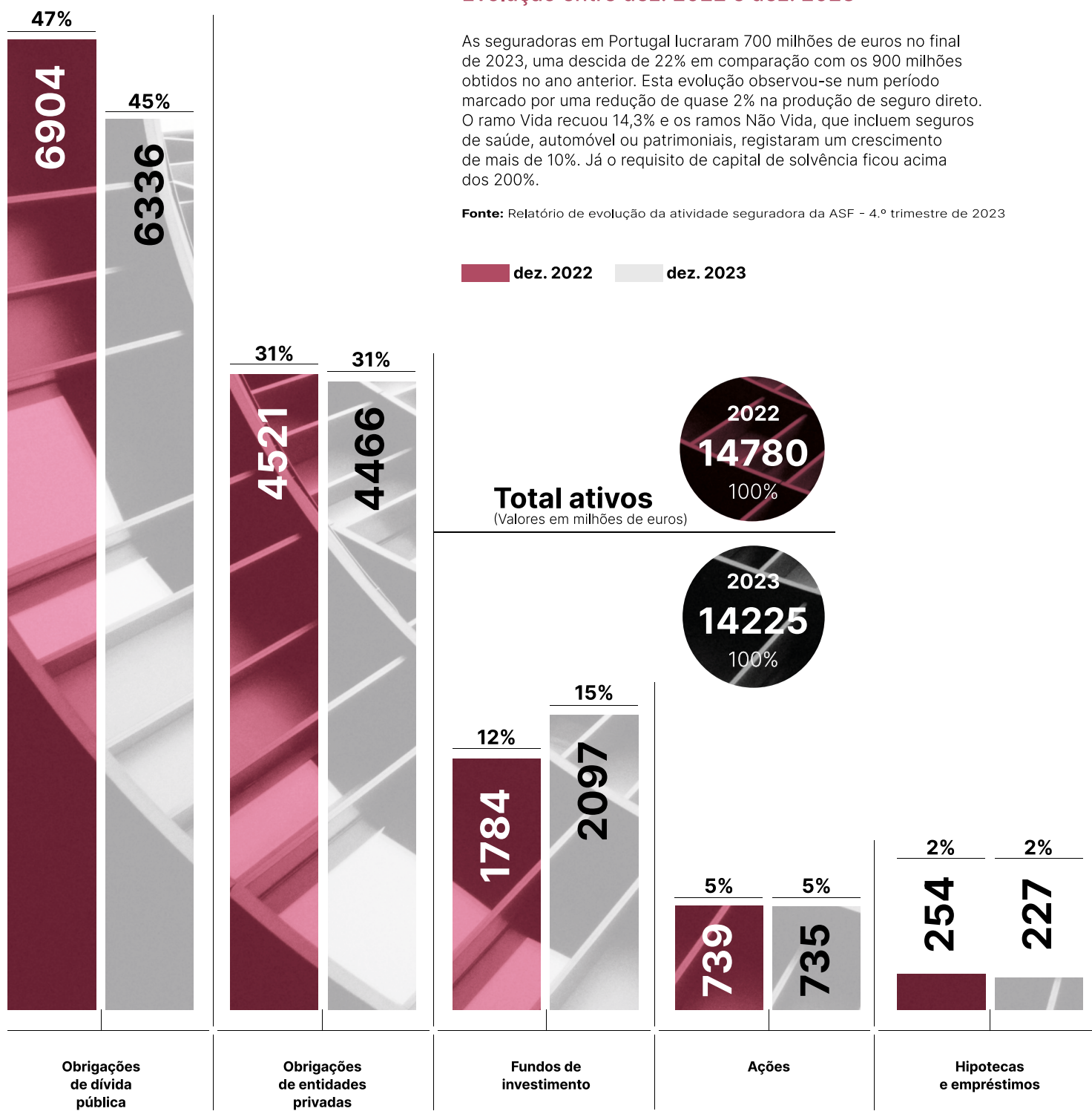
Ano marcado pela instabilidade

“Iniciámos o ano de 2024 conscientes de que os tempos de incerteza vieram para ficar. Aos desafios geopolíticos, relacionados com os conflitos na Ucrânia e no Médio Oriente, bem como os desafios macroeconómicos que têm impactado o crescimento económico dos principais parceiros do nosso País, acrescentámos, no final de 2023, uma crise política em Portugal, que culminou, já em 2024, com novas eleições e um parlamento mais fragmentado”, nota José Galamba de Oliveira. O presidente da Associação Portuguesa de Seguradores (APS) frisa que “todas estas situações contribuem para alguma instabilidade que pode condicionar decisões de investimento das empresas, de consumo e de poupança das famílias, com impactos na atividade económica do País e, consequentemente, no desenrolar da atividade do sector segurador”.

Neste sentido, diz Gonçalo Castro Pereira, vice-presidente da GamaLife, as “seguradoras devem reforçar junto dos portugueses a importância do PPR como veículo de referência na preparação da reforma, salientar a necessidade de poupar e do quanto é vital as famílias estarem devidamente protegidas perante as incertezas

Composição da carteira de investimento de seguros PPR

(Valores em milhões de euros)



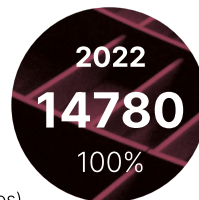
RETRATO DO SECTOR SEGURADOR

Evolução entre dez. 2022 e dez. 2023

As seguradoras em Portugal lucraram 700 milhões de euros no final de 2023, uma descida de 22% em comparação com os 900 milhões obtidos no ano anterior. Esta evolução observou-se num período marcado por uma redução de quase 2% na produção de seguro direto. O ramo Vida recuou 14,3% e os ramos Não Vida, que incluem seguros de saúde, automóvel ou patrimoniais, registaram um crescimento de mais de 10%. Já o requisito de capital de solvência ficou acima dos 200%.

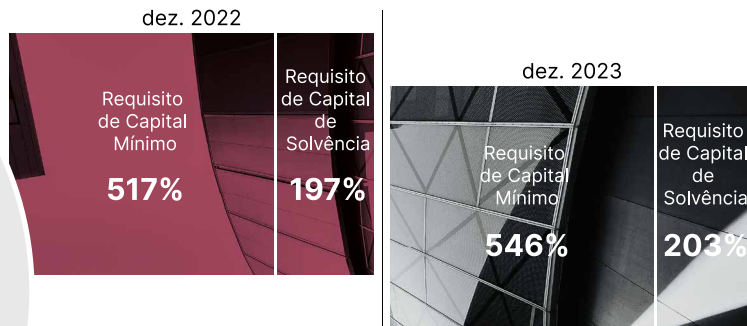
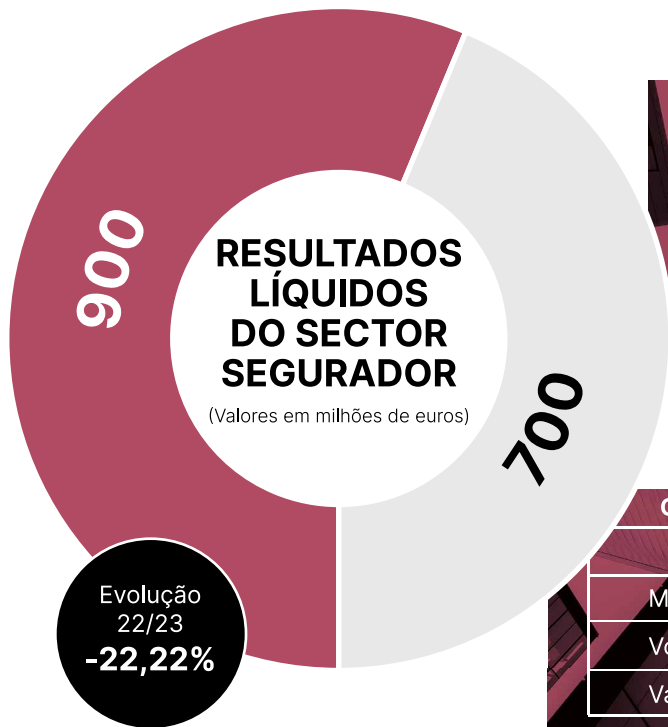
Fonte: Relatório de evolução da atividade seguradora da ASF - 4.º trimestre de 2023

dez. 2022 dez. 2023



Total ativos
(Valores em milhões de euros)

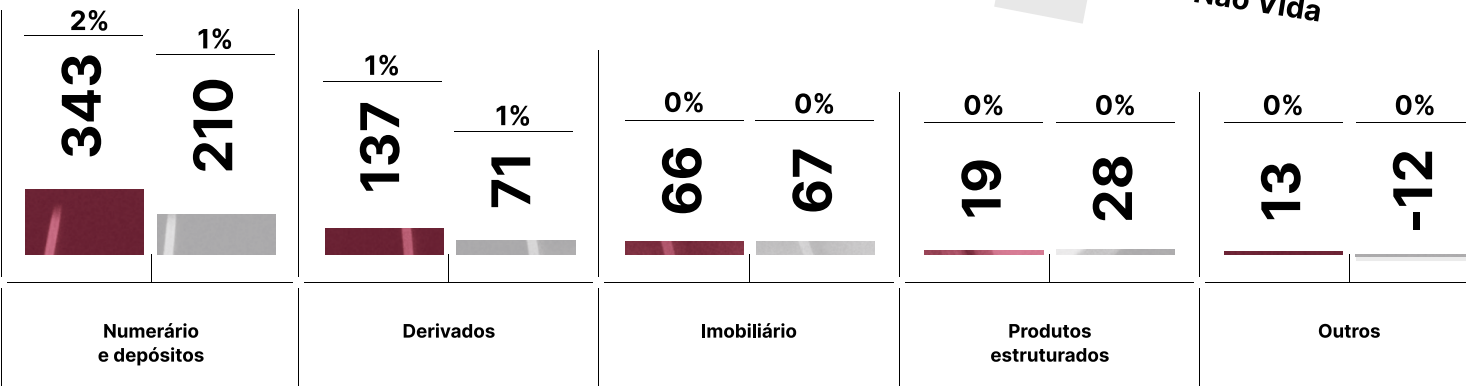
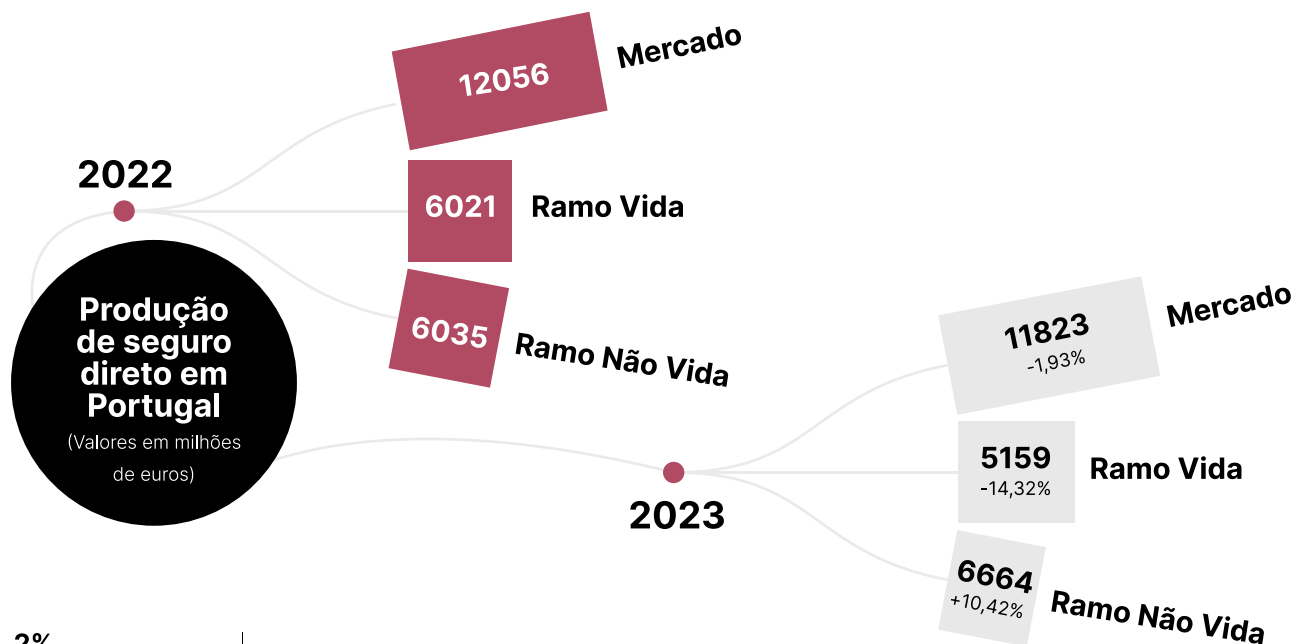




Outros Indicadores

	2022	2023	Evolução 22/23
Montantes pagos de seguro direto	9767	10950	12,11%
Volume de provisões técnicas	43380	42553	-1,91%
Valor da carteira de investimentos	50778	50406	-0,73%

(Valores em milhões de euros)



Infografia: Gonçalo Sena

da vida”. Mas isto sem nunca esquecer os “problemas conjunturais que afetam a população, tais como a atual redução do poder de compra dos consumidores que afeta a sua capacidade de poupar e de contratar os seguros de que necessita, bem como de os manter em vigor”.

Custos com seguros de saúde estão a subir

É que a inflação elevada teve um duplo efeito, levando a “uma deterioração dos ativos financeiros, mas também a uma subida dos custos com sinistros”, refere, por outro lado, Pedro Carvalho, CEO da Generali Tranquilidade, o que ditou um aumento dos custos dos seguros para os clientes, nomeadamente nos ramos Não Vida, que incluem seguros de saúde, automóvel ou patrimoniais. Este segmento registou um aumento na produção de 10,4% em 2023, à boleia de um crescimento significativo do ramo de saúde.

“O sector do seguro de saúde emergiu como o protagonista do ano, registando um crescimento de 17% graças a fatores como dificuldades do Sistema Nacional de Saúde (SNS), o efeito Covid e a democratização dos seguros de saúde”, nota Afonso Themudo Barata, CEO Deputy da Mudum Seguros, afirmando que “este ano espera-se que o mesmo suceda, seguindo-se o seguro automóvel e os acidentes de tra-

balho e multiriscos habitação, resultado de aumentos salariais, níveis mais baixos de desemprego e uma maior consciencialização sobre a importância da proteção”. “Sabemos que a pressão sobre o SNS conduziu cerca de 700.000 pessoas para seguros de saúde privados, muitas delas com comorbidades, o que, associado à inflação, envelhecimento populacional e às exigências da transformação tecnológica,

está a agravar a rentabilidade dos seguros de saúde e a conduzir a um aumento de preços, que deverá continuar em 2024”, refere, por outro lado, Nuno Albuquerque e Castro, partner e head of insurance practice da NTT DATA Portugal.

Já António Morna, da Marsh McLennan Portugal, sublinha que os “fracos resultados no ramo de saúde, devido ao aumento dos custos com sinistros, implicam uma correção dos preços dos seguros de saúde sem precedentes”, numa altura em que





“vivemos uma ‘tempestade perfeita’ com a junção de vários fatores que fizeram disparar a sinistralidade”. Por um lado, a inflação elevada, o que aumenta os custos médios dos atos médicos, por outro, o aumento da frequência de utilização dos seguros de saúde “face ao constrangimento da oferta pública em que a utilização dos seguros de saúde atua como complemento e até substituto de um SNS enfraquecido”, e, por fim, o “diagnóstico tardio de doenças graves devido à falta de prevenção na pandemia”.

Nesse sentido, frisa, o “sector terá de se reinventar e redefinir a sua oferta com planos e serviços que reflitam o valor dos produtos. Será essencial uma gestão mais eficiente dos custos, reforçando a aposta em ferramentas digitais para não comprometer a capacidade de compra destes produtos”.

Digitalização é obrigatória para enfrentar desafios

“O sector dos seguros de saúde precisa acelerar o processo de digitalização e adopção de novas tecnologias para manter a sua competitividade”, refere também Ana Carvalho, head of markets & solutions do Grupo Future Healthcare, salientando que o “envelhecimento da população é uma tendência global com um impacto significativo no sector dos seguros de saúde, podendo ameaçar a sustentabilidade do negócio”.

A par destes desafios, há outros que se colocam às seguradoras, nomeadamente a digitalização e consequente aumento dos ciberataques, a utilização da inteligência artificial, eventos climáticos extremos, a necessidade de cumprir os critérios ESG, a incerteza em torno das economias mundiais ou as tensões geopolíticas. Mas estas garantem estar preparadas para responder. “O sector tem demonstrado saber responder a estes desafios pela sua solidez e capacidade de resiliência”, refere José Galamba de Oliveira.

O presidente da APS espera que as seguradoras continuem a “disponibilizar uma oferta de protecção inovadora e diversificada, para pessoas e empresas, nas múltiplas vertentes e dimensões em que o sector intervém. Seja em áreas como a saúde, os acidentes, o património, a sustentabilidade, a assistência ou as pensões complementares de velhice, o objetivo é, de facto, dar resposta às necessidades de prevenção e mitigação de riscos, ajudando a superar situações de adversidade”.



Vicente Huertas
CEO / Country Manager



Miguel Ferreira Simões
Head of Financial Services
(Banking & Insurance)



Sara Atalaya
Head of Insurance

www.minsait.com

“Modernização do ambiente tecnológico de TI é crítica para qualquer seguradora em Portugal”



O setor dos seguros enfrenta desafios significativos, uma sociedade cada vez mais conectada e um contexto incerto, onde o sucesso das estratégias dependem cada vez mais da modernização e capacidade do ambiente tecnológico de TI das seguradoras.

O Jornal Económico falou com Sara Atalaya, responsável de seguros da Minsait em Portugal, uma empresa da Indra, que enumera os desafios e as principais preocupações do setor.

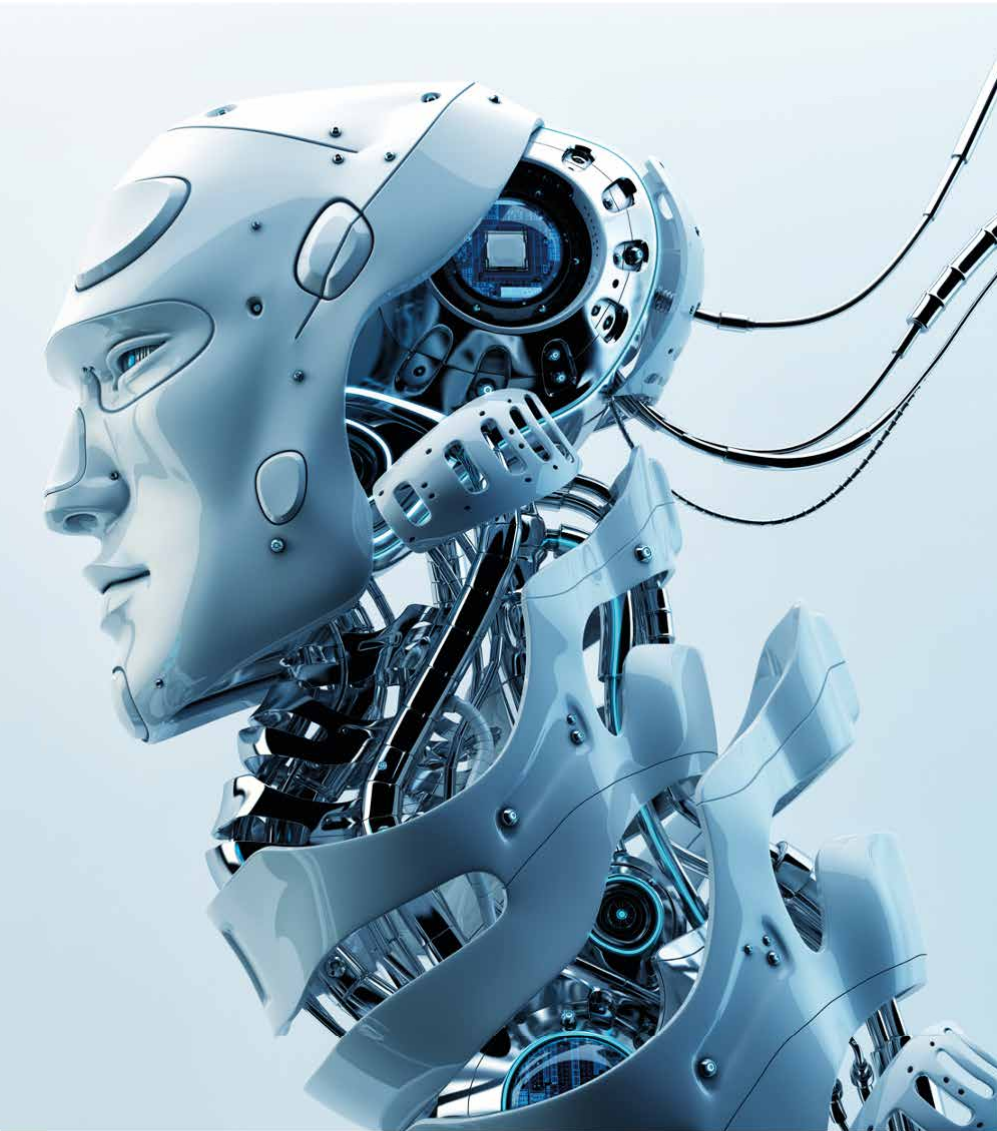
Quais os principais desafios das seguradoras na Europa e em Portugal?

O sector terá que lidar com uma sociedade mais conectada e digital, um contexto económico-geopolítico incerto, o surgimento de novos riscos (climáticos, cyber...), a ascensão da Inteligência Artificial (IA) generativa e de novos

players tecnológicos, a diferenciação e inovação essencial para garantir a vantagem competitiva e exigência da procura de modelos mais sustentáveis de encontro às ambições ESG. Portugal, conta ainda com uma penetração do seguro abaixo da média europeia, reduzida literacia financeira, uma necessidade de maior consolidação do sector e um atraso em relação às congéneres europeias na modernização dos seus sistemas legacy.

Como pode a tecnologia ajudar a responder aos desafios e tendências do setor?

A tecnologia é a alavanca fundamental para a implementação da estratégia de qualquer seguradora. Se olharmos para as principais tendências no sector, como o desenvolvimento de ecossistemas beyond insurance, a inovação na oferta



de produtos e serviços, a necessidade de uma “omniexperiência” multicanal efetiva, a procura de eficiência e qualidade na gestão de sinistros, passam inevitavelmente por desenvolvimentos e capacidades tecnológicas exigentes tanto financeiramente como operacionalmente.

Como devem as seguradoras abordar esta transformação tecnológica e quais as prioridades?

A modernização do ambiente tecnológico de TI será crítica para garantir a sustentabilidade e competitividade. A transformação tecnológica terá que ser uma permanente adaptação às prioridades estratégicas de negócio orientadas a um contexto em constante mudança. Impera a procura de uma infraestrutura tecnológica flexível, adaptável e equipas capacitadas para implementar projetos de forma eficiente e ágil, onde destacamos três prioridades: a orientação para valor e dados, a digitalização e proteção

da cadeia de valor e a otimização da função de TI.

Como pode o setor beneficiar da IA generativa?

O setor segurador posiciona-se como um forte e pioneiro adotante da IA, devido às suas capacidades de integração e à utilização intensiva de dados inerentes ao negócio. O mercado segurador português vai iniciar projetos de integração da IA generativa nos seus modelos de negócio, mas o atual foco estará na reflexão sobre as capacidades internas e na elaboração de planos que permitam avançar com segurança na integração desta tecnologia.

Que projetos já estão em desenvolvimento?

Os nossos clientes têm projetos em fase inicial em áreas como a gestão de sinistros automóveis/domésticos, com a IA generativa a possibilitar o processamento e avaliação de sinistros atra-

vés de imagens, mas também a prestar apoio ao segurado, com esclarecimento de dúvidas e gestão de serviços de reparação de forma totalmente autónoma. Também temos projetos para o ato de subscrição de um seguro que, além de permitir processos de subscrição mais eficientes e automatizados, permite realizar avaliações de risco mais precisas. E ainda projetos no âmbito de identificação de padrões e tendências emergentes nos dados, melhorando a deteção de riscos, fraude e proporcionando uma vantagem competitiva às empresas que os adotam.

Em Espanha foi estabelecida a TIREA, que gere e desenvolve o sistema de compensação de sinistros, serviços e partilha de informação entre seguradoras. Qual o impacto e benefícios?

É uma organização, com capacidade autónoma de gestão de recursos e desenvolvimento tecnológico, que gere os acordos, convénios e convenções do sector através da tecnologia. Tem contribuído para garantir a eficiência operacional através da simplificação e automação de processos; a redução do risco de não pagamento e fraude; e uma maior agilidade no tempo de resposta e simplificação do processo de compensação.

Portugal poderia beneficiar de um modelo semelhante ao TIREA?

Portugal tem um sistema de compensação de sinistros auto e alguns serviços para partilha de informação, no entanto, ao contrário de outros sectores, como o bancário, não foi constituída uma entidade independente cujo único propósito é a melhoria de serviços garantindo uma gestão eficiente de recursos e resultados aos seus acionistas e clientes, as seguradoras. Seguindo o exemplo da TIREA, entre outros, seria possível incluir danos pessoais, peritos e oficinas no processo de compensação de sinistro auto; ou a compensação entre seguradoras nas reclamações de outros ramos, mediando possíveis disputas judiciais e permitindo uma resposta mais eficiente ao assegurado; ou melhorar a informação enriquecendo os modelos de risco e a deteção de fraude.

Mudanças demográficas, tecnológicas e comportamentais no oráculo das seguradoras

A emergência dos novos riscos, a inteligência artificial, o envelhecimento da população e a alterações de hábitos comportamentais são alguns dos desafios que os responsáveis das seguradoras portuguesas apontam para o sector. A isto junta-se o contexto económico que deverá ser difícil a partir do segundo semestre, com o crescimento do PIB a diminuir e o desemprego a aumentar.

É quase impossível ignorar a Inteligência Artificial, o envelhecimento da população e a alterações de hábitos comportamentais na antevisão do futuro do sector segurador. A isto junta-se o contexto económico que deverá ser difícil a partir do segundo semestre, com o crescimento do PIB a diminuir e o desemprego a aumentar.

Só para dar um exemplo de como a mudança de comportamentos pode mudar a indústria dos seguros, hoje o seguro do carro é uma banalidade. Mas imagine que, no futuro, as pessoas vão deixar de ter carro e optar por usar os TVDE, transportes públicos, bicicleta, mota ou mesmo trotinete para se movimentarem. O papel dos gestores das seguradoras é pensar nesse futuro não tão longínquo e começar a preparar os seguros do futuro. Ou seja, pode vir a acontecer que em vez do seguro automóvel as companhias passem a comercializar um “seguro da mobilidade”.

Este é apenas um exemplo de como os seguros acompanham a evolução das sociedades. A evolução das sociedades leva imediatamente ao tema da Inteligência

Artificial. De acordo com o novo relatório da Bain & Company, *It's for Real: Generative AI Takes Hold in Insurance Distribution*, a alavancagem desta tecnologia na distribuição de seguros pode gerar mais de 50 mil milhões de dólares anualmente em benefícios económicos para as empresas do sector. A consultora defende que a adoção em larga escala da IA generativa pelas seguradoras em todo o mundo pode conduzir a um aumento das suas receitas de até 20% e a uma redução dos seus custos até 15%.

A inteligência artificial está assim a emergir como um fator de disrupção, abrindo caminho a soluções e modelos de negócio revolucionários para a indústria dos seguros. Mas e em Portugal? Como estão as companhias de seguros a lidar com este novo instrumento disruptivo?

“Parece-me que não serão as seguradoras mais avançadas em Inteligência Artificial que se destacarão no mercado, mas sim aquelas que desaparecerão por não terem adotado essa tecnologia. No setor dos seguros, não implementar intensivamente a IA será, efetivamente, uma sentença de extinção”, defende Ricardo Gonçalves, Diretor do Center for Artificial



TEXTO

MARIA TEIXEIRA ALVES

Intelligence and Analytics da Fidelidade.

Por seu turno, Vanda Antunes, Chief Risk Officer da Ageas Portugal, diz que “a IA pode ser benéfica para a melhoria da experiência do cliente, eficiência dos processos, avaliação de risco de seguros e deteção de fraudes. A introdução de novas soluções tecnológicas possibilita a maior personalização em vendas, a análise de padrões comportamentais e a credibilização dos chat bots, exemplos com impacto direto no serviço ao cliente”.

Também a CEO da Real Vida, Marta Graça Ferreira, defende a importância da IA nos seguros. “A inteligência artificial tem uma relevância significativa no sector segurador, impactando várias áreas desde a subscrição à gestão de sinistros. Da automatização de processos à análise de dados, a IA pode analisar grandes volumes de dados com rapidez e precisão”, diz.

“Equacionamos ainda a sua utilização na personalização de produtos e na melhoria da experiência do cliente. Por último destacaria a deteção de fraudes”, acrescenta a gestora.

“A IA pode ser utilizada para identificar padrões suspeitos de comportamento que possam indicar fraudes, tanto na subscrição de apólices quanto na gestão de sinistros”, explica a CEO que acrescenta que “na Real Vida Seguros consideramos que a IA vai desempenhar um papel crucial na modernização e optimização das operações da seguradora, permitindo uma oferta de produtos mais personalizados, eficientes e adaptáveis às necessidades de clientes e distribuidores”.

Com a IA surge outro desafio, a falta de talento nesta área. “Não apenas nas seguradoras, mas em todo o mercado, há uma significativa escassez de talento em Inteligência Artificial, sendo que os recursos disponíveis são altamente disputados pelas grandes empresas”, refere Ricardo Gonçalves da Fidelidade.



Rogério Campos Henriques
CEO da Fidelidade



Marta Graça Ferreira
CEO da Real Vida Seguro



Steven Braekeveldt
CEO da Ageas

“Vejo aqui uma excelente oportunidade para o país investir no desenvolvimento de um cluster nacional de IA robusto. Considerando que o investimento necessário aparenta ser reduzido, o desafio principal residirá em alinhar os diversos intervenientes, como o Ensino Secundário, as Universidades, os fornecedores de tecnologia e as empresas consumidoras de IA, em torno de um objetivo comum”, defende o responsável da Fidelidade que defende que “o acesso a esta tecnologia será indubitavelmente um fator diferenciador para qualquer empresa num futuro próximo”.

Ao nível dos grandes desafios do sector segurador o futuro passa ainda pelo papel que o sector pode desempenhar na valorização das poupanças dos portu-
gueses, num contexto de envelhecimento da população. O país tem um dos rácios de poupança mais baixos da Europa e uma ausência de incentivos fiscais semelhantes aos dos países nórdicos.

ses, num contexto de envelhecimento da população. O país tem um dos rácios de poupança mais baixos da Europa e uma ausência de incentivos fiscais semelhantes aos dos países nórdicos.

“Com todas as transformações que estamos a viver, com grandes problemas estruturais para resolver, nomeadamente, nas questões demográficas, sociais e climáticas, as pessoas vão precisar de mais proteção e na Fidelidade temos a responsabilidade de estar lá, lado a lado com cada um dos nossos clientes e parceiros, para de forma sustentável, os ajudar a ultrapassar os obstáculos”, diz ao Jornal Económico Rogério Campos Henriques, CEO da Fidelidade.

O CEO da companhia diz que “independentemente dos desafios que possam surgir, a Fidelidade continuará a abraçar a sua vocação na área da saúde, apoiando a longevidade, e trabalhará para ser um apoio mais presente na vida das empresas”.

“Procuraremos melhorar a nossa oferta na área da poupança e dos investimentos em Portugal, ajudando os portugueses a poupar melhor e a preparar o seu futuro. Iremos manter a nossa aposta na promoção da qualidade de vida e na longevidade dos nossos clientes e da sociedade em geral, fomentando a saúde e os estilos de vida saudáveis, a autonomia e a resiliência financeira, através de soluções inovadoras e sustentáveis”, promete o CEO da Fidelidade.

Já Marta Graça Ferreira, CEO da Real Vida Seguro, considera que o envelhecimento da população portuguesa, as tecnologias emergentes e as mudanças nas expectativas dos clientes vão ser grandes desafios no futuro. “Um dos maiores desafios que as seguradoras de vida enfrentam, é a necessidade de se adaptarem às mudanças demográficas, tecnológicas e comportamentais”, defende a CEO da companhia.

“Realço que temos um cliente cada vez mais informado e exigente e que evita burocracias”, acrescenta Marta Graça Ferreira que diz que a estes desafios “podemos acrescentar a regulamentação e a conformidade perante o Regulador. Pois as seguradoras de Vida operam num ambiente altamente regulamentado e precisam de estar atualizadas com as mudanças na legislação e regulamentação para garantir a conformidade”. Em resumo, as seguradoras de vida “enfrentam o desafio de se adaptar a um ambiente em constante mudança, onde as expectativas dos clientes, avanços tecnológicos e novos riscos exigem inovação e flexibilidade para garantir a sua relevância e sustentabilidade no futuro”.

Sobre o surgimento de novos riscos, a Real Vida Seguros destaca “o número crescente de casos das doenças graves, as pandemias e doenças emergentes, os riscos cibernéticos e a longevidade. Estes são apenas alguns exemplos dos novos riscos que as seguradoras de vida enfrentam nos dias de hoje”, considera Marta Graça Ferreira.

Por sua vez João Mestre, Diretor de Sustentabilidade da Fidelidade, olha para as alterações climáticas e diz que os seus efeitos trazem ao sector segurador “uma maior responsabilidade e significância no tecido económico e social”.

“O core do negócio é proteger as pessoas e os seus bens. Desde sempre medimos riscos e neste momento o sector segurador é chamado a medir não só os riscos atuais, mas também eventuais riscos futuros em termos de alterações climáticas e suas consequências (em particulares ou nos sectores empresariais)”, diz João Mestre que sublinha que “quando medimos e conhecemos o risco, somos chamados à ação”.

Outro dos desafios tem a ver com a gestão da poupança e a este propósito, o CEO da Fidelidade, Rogério Campos



Henriques, explicou que “em dezembro de 2023 estavam depositados à ordem nos bancos portugueses cerca de 82 mil milhões de euros em contas particulares. Agora imaginemos que os portugueses pegavam em 50% deste valor e o aplicavam, obtendo um retorno médio de, por exemplo, 3% durante 15 anos. Só os retornos acumulados totalizariam cerca de 22 mil milhões de euros, ou seja, o mesmo valor da famosa bazuca do PRR que supostamente poderia ajudar a mudar o país. Apenas com 50%, e só contado com as contas particulares, poderíamos ter uma bazuca de 15 em 15 anos. Este é um custo de oportunidade gigante e que precisamos de corrigir”.

Como? “Primeiro, reconhecendo e atacando o problema de frente. É tempo de

definirmos a literacia financeira como uma prioridade e agirmos, todos, de forma concertada porque a oferta até já existe, mas não está a produzir o efeito desejado porque não estamos todos a remar para o mesmo lado e ao mesmo tempo”, aponta, dizendo que falta a criação de um propósito para todos os envolvidos.

Por fim, Steven Braekeveldt, CEO da Ageas diz que “todos os líderes do sector devem procurar alianças a longo prazo para alterar radicalmente o nosso impacto negativo no planeta. A ideia fundamental é que a sustentabilidade e a rentabilidade são as duas faces da moeda e andam de mãos dadas. Esta deve ser a preocupação de todos”.

Oferta das seguradoras está a crescer e concorrência também

As seguradoras estão a responder às necessidades do mercado, aumentando a oferta, e consideram que a concorrência tem aumentado. É o que dizem as empresas inquiridas pelo JE sobre as exigências do sector, a competitividade e o enquadramento do sector



TEXTO
INÊS AMADO

↙ A oferta das seguradoras está a crescer suficientemente rápido para responder às necessidades dos seus clientes, consideram metade das 30 seguradoras com atividade nacional que participaram no inquérito realizado pelo Jornal Económico (JE) sobre as novas tendências, desafios e oportunidades no sector.

“O problema não está na oferta, mas na falta de ‘apetite’ de risco da maioria das seguradoras para muitas atividades industriais, focando-se, na generalidade, em riscos de retalho”, analisa um responsável da F. Rego Corretores de Seguros.

“A oferta responde às necessidades dos clientes, não existindo grande gap na maioria dos segmentos. No entanto, em segmentos e oportunidades mais emergentes, existe espaço para evoluir e apre-

sentar novas soluções ao mercado”, refere a Ageas.

Os dados recolhidos no inquérito do ano passado davam conta de que a maioria dos inquiridos concordava que a oferta estava 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.

No inquérito deste ano, a maioria dos inquiridos (56,6%) considera, também, que a concorrência entre os players no mercado tem aumentado. “O nível de sofisticação dos operadores tem levado a uma inovação sem precedentes e favorecido um aumento da concorrência e melhoria das propostas de valor para empresas e particulares”, defende a Tranquilidade, que concorda em absoluto com esse aumento.

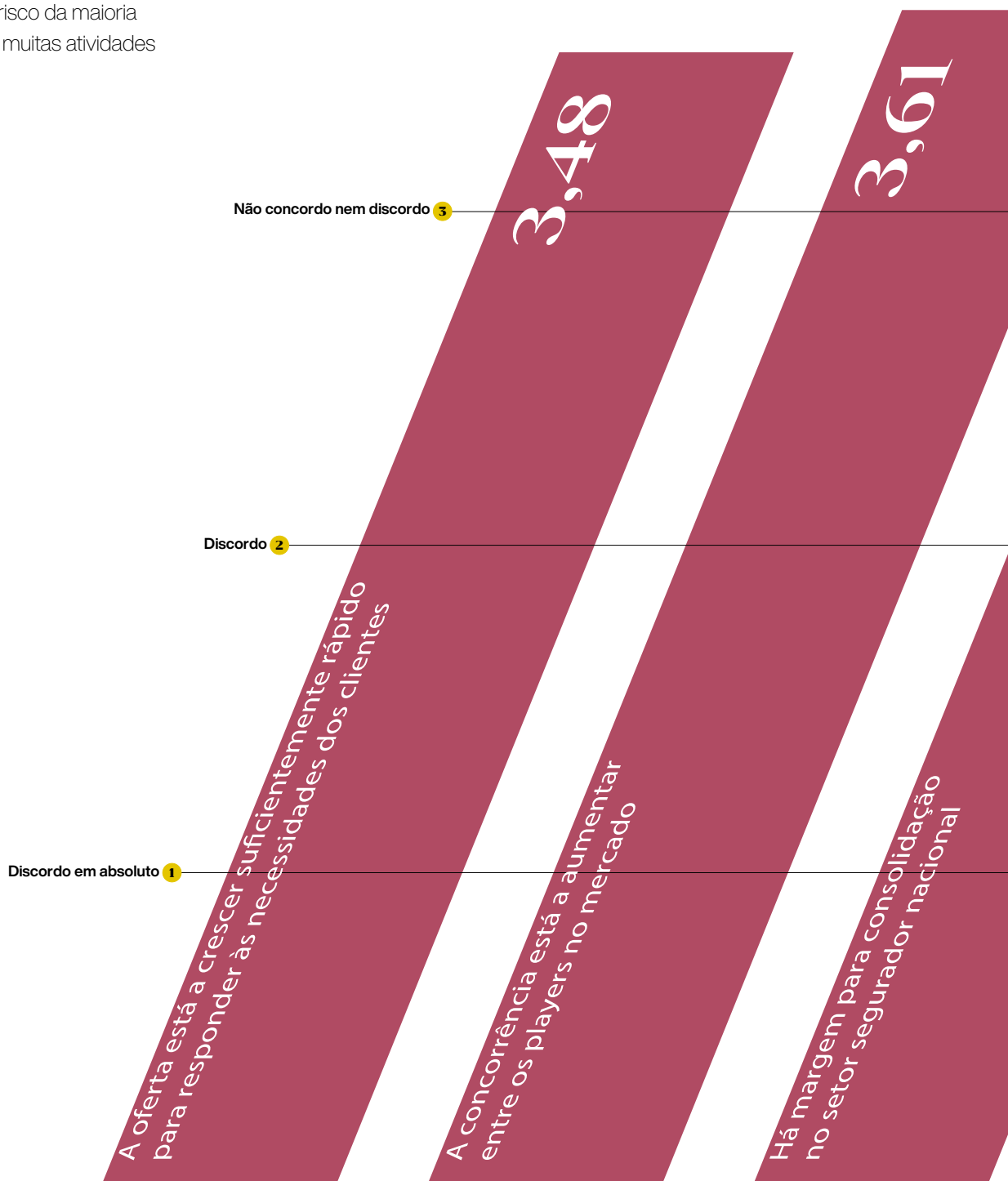
Questionadas sobre se existe margem para consolidação no sector segurador a nível nacional, as seguradoras mostram-se divididas. Um terço (33%), considera ainda existir margem para fusões e aquisições, enquanto pouco menos de um quarto (23%) diz que não, e a maior fatia, de 40% dos inquiridos, não subscreve nenhuma das posições. “Após as recentes aquisições, o mercado fica reduzido a grandes grupos e depois pequenas empresas, o que poderá tornar a margem para consolidações mais reduzida, não havendo muitas empresas de média dimensão”, refere um responsável da Zurich.

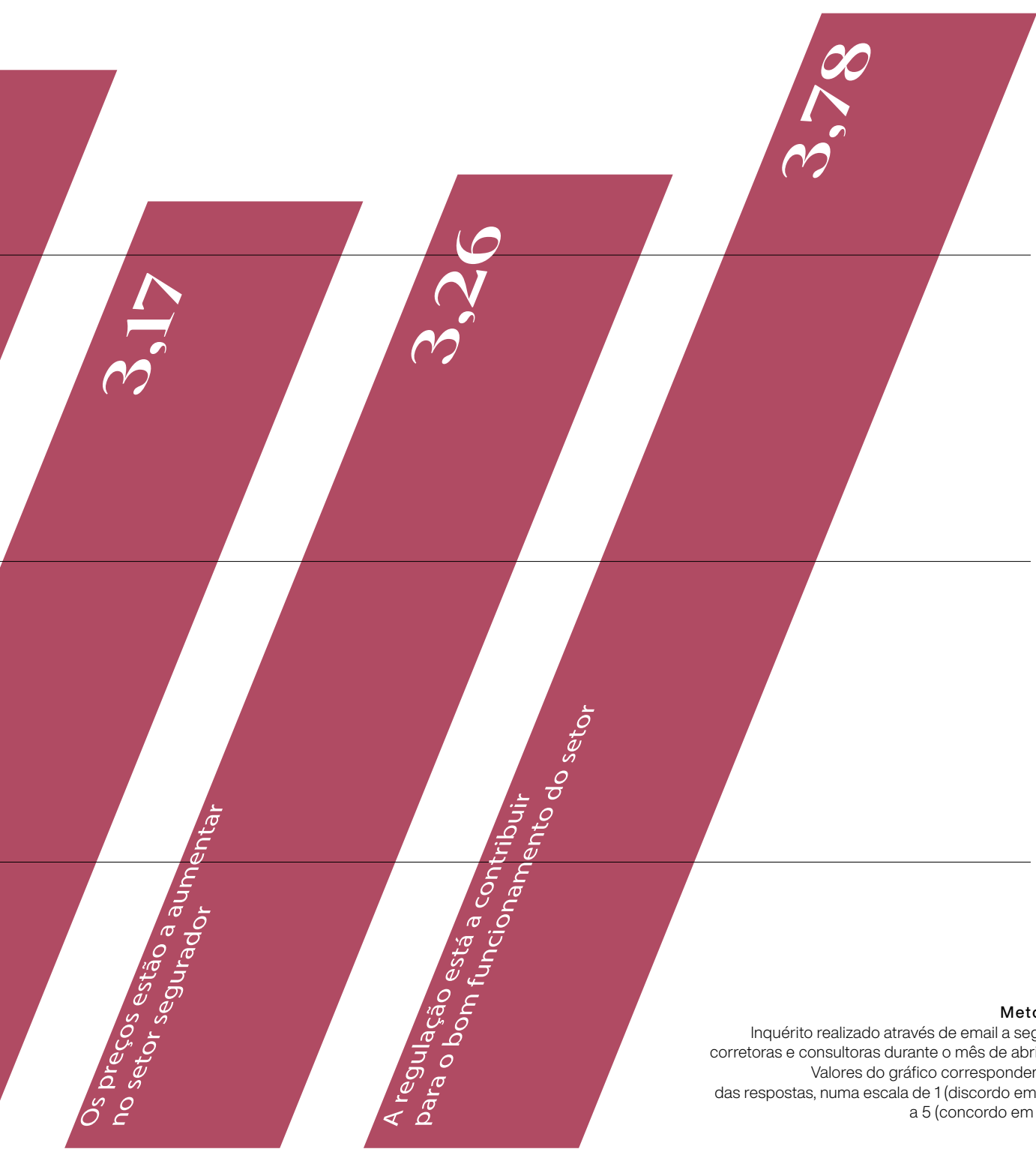
Quanto ao aumento dos preços no sector segurador, as respostas são plurais, havendo quem discorde e quem concorde em absoluto com esse cenário. “Os custos com sinistros obrigam a uma revisão tarifária para uma sustentabilidade das carteiras”, refere a Una, que concorda com o aumento dos preços.

Por fim, quando questionadas se a regulação está a contribuir para o bom funcionamento do sector, metade respondeu que concorda com a premissa. “Os reguladores têm tido um papel chave para o funcionamento e resiliência do setor. A solidez do setor é apreciável e todas as mudanças estruturais têm contado com o dinamismo e suporte dos reguladores”, justificou a Tranquilidade.

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

“O problema não está na oferta, mas na falta de ‘apetite’ de risco da maioria das seguradoras para muitas atividades industriais”





Os preços estão a aumentar no setor segurador

3,17

A regulação está a contribuir para o bom funcionamento do setor

3,26

3,78

Metodologia

Inquérito realizado através de email a seguradoras, corretoras e consultoras durante o mês de abril de 2024. Valores do gráfico correspondem à média das respostas, numa escala de 1 (discordo em absoluto) a 5 (concordo em absoluto).



Rui Alves e Joana Pereira | Data & Analytics leads na askblue

Data & Analytics: Da tomada de decisão até à conformidade regulatória



Como tratar dados sensíveis e complexos? A pergunta surge dentro de inúmeras organizações, mas é absolutamente central em setores como o segurador porque a área de Data & Analytics permite ter uma visão ampla do negócio e, sobretudo, responder aos grandes desafios do momento, desde a tomada de decisão até aos desafios regulatórios. Para as seguradoras, exigem-se respostas céleres e precisas. Além disso, num mercado cada vez mais exigente, a aposta em soluções tecnológicas significa eficiência e maximização de recursos, até porque o tratamento dos dados – desde o momento em que entram até serem transformados com um propósito – possibilitam a disponibilização de reports e dashboards atualizados e altamente fiáveis que apoiam a tomada de decisão. Por um lado, é importante criar uma cultura data-driven dentro das organizações, mas ainda persistem exemplos da sobreposição da intuição face à fiabilidade dos dados. Por outro lado, as segu-

radoras estão a ser confrontadas com o aumento de pressões regulatórias, o que faz com que tenham de atuar dentro de determinados parâmetros. Neste campo, há que ter em conta que as entidades reguladoras querem saber, cada vez mais, como se obtêm os dados. Segurança, RGPD, autorizações, mas também desautorizações – tudo isto entra na equação. Por isso, é preciso conhecer o ciclo da informação, quem é o dono, não podendo jamais perder essa noção. Depois, a tecnologia fará o resto. Mas ferramentas como a Inteligência Artificial são tão mais inteligentes quanto a Informação que tem e há muitos checkpoints que têm de ser tidos em consideração. Sim, a tecnologia ajuda-nos em diversos momentos. Mas antes deve ser feita uma pergunta: que arquitetura de dados deve existir? Com soluções de Data & Analytics, é possível mitigar riscos regulatórios e estar em conformidade com as normati-

vas impostas, mas também criar alertas de forma a ter a informação necessária e que corresponda às exigências regulamentares. Outras potencialidades passam por conhecer o perfil e prever o risco que determinado cliente implica, utilizar Predictive AI e Generative AI para identificar fraudes, proteger dados confidenciais ou fazer uma gestão de sinistros – uma parte importante do trabalho – mais eficaz e rápida. Não podemos negar que estamos a viver uma revolução tecnológica, baseada em algoritmos e novas formas de trabalho. Ao contrário de outras eras, esta será mais rápida e vai mudar o mercado. Quem não estiver preparado, pode sobreviver; quem acompanhar a mudança, tem mais hipóteses de consolidar o negócio e dar um salto qualitativo na resposta aos desafios dos seus clientes.

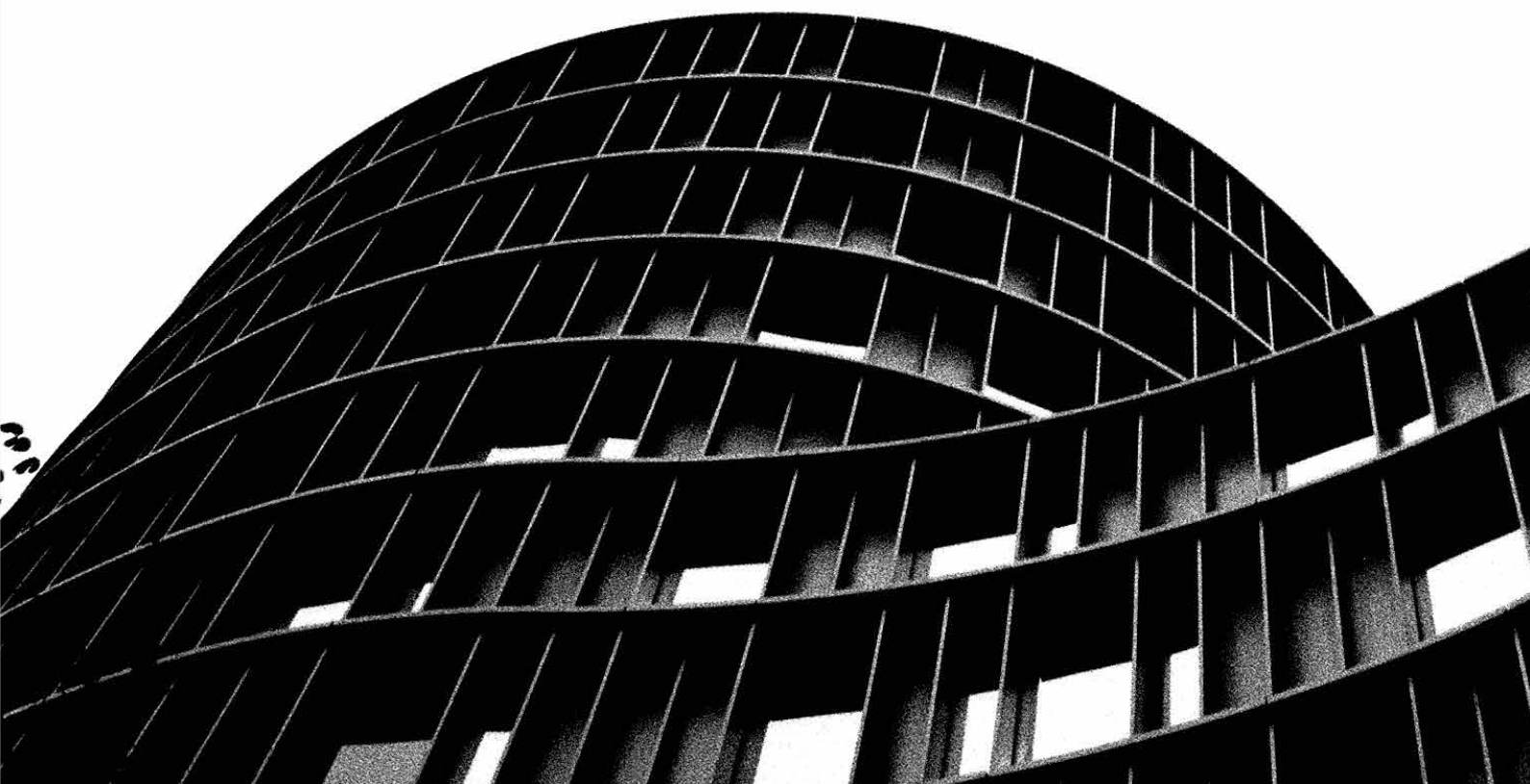
askblue.com

Fórum de Líderes

Quais os principais riscos e oportunidades para o sector segurador em 2024?

SEGURADORAS OLHAM PARA RISCOS COMO OPORTUNIDADES DE INOVAR E CRESCER

Depois de um ano marcado pela subida dos juros e inflação elevada, o sector segurador entrou em 2024 com vários desafios pela frente. Mudanças demográficas, eventos climáticos extremos, uma recessão das economias mundiais, a captação de talento, mas também de poupanças dos portugueses, a que se junta a necessidade de apostar na digitalização e na inteligência artificial, combatendo ao mesmo tempo o aumento dos ciberataques. Riscos que as seguradoras querem transformar em oportunidades.



Fórum



Gonçalo Castro Pereira
Vice-Presidente GamaLife

Em 2024, o sector segurador irá debater-se com diversos riscos, alguns deles estruturais, característicos do nosso mercado, mas que devem ser vistos pelas seguradoras como oportunidades para inovar, nomeadamente através da disponibilização de novos produtos. Por exemplo, a falta de literacia financeira, assim como o desconhecimento da importância dos seguros, constituem um problema estrutural. E é exatamente por isso que as seguradoras devem reforçar junto dos portugueses a importância do PPR como veículo de referência na preparação da reforma, salientar a necessidade de poupar e do quanto é vital as famílias estarem devidamente protegidas perante as incertezas da vida. Mas isto, nunca esquecendo os problemas conjunturais que afetam a população, tais como a atual redução do poder de compra dos consumidores que afeta a sua capacidade de poupar e de contratar os seguros de que necessita, bem como de os manter em vigor.

Contudo, acreditamos que 2024 será um ano de oportunidades para todo o sector, mas que irá exigir o melhor das seguradoras, com foco em novas soluções de poupança e uma maior aposta no canal digital, que é prioritário e deve ser incrementado. É essencial inovar, por exemplo, criando produtos de poupança disruptivos para apresentar às novas gerações, que necessitam de poupar, mas que veem esta necessidade de forma própria e com propósitos específicos, tais como custear uma viagem especial ou financiar um mestrado ou um doutoramento. E que melhor forma de chegar a este grupo etário e em boa verdade, nos dias que correm, a tantos outros, do que através do digital? A GamaLife no passado mês de dezembro bateu o seu recorde de subscrições online, com mais de duas mil apólices subscritas por esta via. Acreditamos que o futuro reside precisamente na complementaridade

entre o canal digital e balcão do banco. Afinal de contas, a tradição e a modernidade ao complementarem-se, produzem sempre o melhor resultado possível. Soluções personalizadas que protegem os nossos clientes no presente e garantem o seu futuro. É este o grande desafio, não apenas para a GamaLife, mas para todo o sector.



José Coutinho
Chief Underwriting Officer da Zurich em Portugal

Para além da instabilidade geopolítica sentida no mundo e que cria maior incerteza no dia a dia das pessoas e das empresas, do aumento da sofisticação dos ataques cibernéticos – aliados a uma maior exposição e dependência da tecnologia – e dos níveis de inflação que ainda não estabilizaram totalmente, as alterações climáticas e os consequentes eventos climáticos extremos tenderão a ser os riscos mais significativos para o sector segurador. Por um lado, mantém-se o fenómeno já histórico dos incêndios no verão, aliado a períodos cada vez mais secos e quentes que assolam grande parte do território nacional. E, por outro lado, assiste-se a uma frequência cada vez mais crescente de eventos como cheias, inundações, tempestades e furacões que podem resultar em perdas avultadas.

Esta é também uma oportunidade para os seguradores poderem ajudar na transição climática da nossa sociedade, seja através do desenvolvimento de produtos de seguros sustentáveis, incentivando a práticas que fomentam a resiliência climática, seja através da avaliação e gestão dos riscos, ajudando pessoas e empresas a entender e proteger-se contra os impactos das alterações climáticas. Adicionalmente, e sendo o sector segurador um dos mais revelantes investidores institucionais, uma forma de acelerar essa transição passa também por políticas de investimento mais sustentáveis, privilegiando empresas mais responsáveis.

Outra oportunidade para o sector segurador relaciona-se com o uso da Inteligência Arti-

ficial. A tecnologia mais acessível aumenta a eficiência, reduz a fraude em sinistros e potencia análises mais preditivas, permitindo identificar tendências e padrões através dos dados que resultam em melhores decisões de subscrição, ao mesmo tempo que incrementam a satisfação do cliente.



Gonçalo Baptista
Diretor-geral da Innovarisk

A atividade Seguradora, abarcando todos os setores da Economia, tem uma riqueza muito estimulante para quem trabalha neste setor, puxando pela nossa criatividade, visão e adaptabilidade às circunstâncias.

A maioria dos riscos representa também de alguma forma uma oportunidade de mudança e são essas organizações que os enfrentam e superam que se tornam mais resilientes.

Em 2023 os resultados do setor viveram muito à boleia dos Resultados Financeiros e esses muito dificilmente se repetirão. Em 2024 a inflação continua a baixar e por isso também os juros e há ainda incerteza geopolítica que afeta os mercados.

Continuamos a assistir a um aumento grande do Compliance, uma coisa boa porque foca-se essencialmente na proteção dos consumidores, mas não deixa de consumir muitos recursos humanos que são dos principais custos da atividade. Cria também algumas barreiras à inovação porque novos projetos têm imenso escrutínio e esses riscos têm de ser pesados.

Há ainda uma enorme escassez de talento, com o setor sem capacidade para gerar o necessário para o aumento de procura. Falando em riscos que podem ser oportunidades, pode e deve ser mitigado pela aceleração do investimento em IA, que tem um espectro tão alargado de possibilidades de utilização que pode mitigar vários dos problemas do setor.

Por fim os ataques cibernéticos continuam a representar uma ameaça também às empresas de seguros que podem elas próprias

incorrer em riscos operacionais severos em caso de ataque.

Do lado das oportunidades, a tecnologia vai aparecendo sempre em primeiro lugar. Seja a IA como referido acima e a sua possível utilização em tarefas mais técnicas, seja a maior disponibilidade de dados a facilitar melhores decisões e novos produtos de nichos antes com sinistralidade mais incerta, seja o desenvolvimento tecnológico a promover a proximidade com clientes e distribuidores que resulta em maior interesse e melhor serviço.

Por fim, a consolidação no setor, com empresas mais pequenas a poder beneficiar de estruturas mais profissionalizadas em áreas como o Compliance, riscos cibernéticos, investimento em IT, dedicando assim a esses assuntos o tempo que atualmente exigem.



Vanda Antunes

Chief Risk Officer do Grupo Ageas Portugal

Nos últimos anos, o contexto macroeconómico mudou profundamente e a incerteza tornou-se parte da gestão de riscos de uma seguradora. Em 2024, continuamos a enfrentar desafios económicos e sociais, mas, num horizonte de médio-longo prazos, existem riscos emergentes que, se forem antecipados e devidamente endereçados, representam oportunidades para o setor segurador.

Uma grande oportunidade será a inteligência artificial (IA), a par da transformação digital. A IA pode ser benéfica para a melhoria da experiência do Cliente, eficiência dos processos, avaliação de risco de seguros e deteção de fraudes. A introdução de novas soluções tecnológicas possibilita a maior personalização em vendas, a análise de padrões comportamentais e a credibilização dos chat bots, exemplos com impacto direto no serviço ao Cliente.

Outras tendências importantes que as seguradoras vão continuar a aportar em 2024, são a simplicidade e conveniência – utilizando a combinação humano-digital para pro-

cedimentos complexos e os canais digitais para os simples; e a saúde e bem-estar – área de aposta das seguradoras, na acessibilidade, com a utilização crescente da telemedicina (a saúde mental já corresponde a 30% das consultas).

Mudanças demográficas, eventos climáticos extremos, economia mundial, inflação e poupança, crise no mercado imobiliário e a saúde sob pressão são fatores que podem representar riscos para o setor. Os Clientes portugueses estão preocupados com a situação económica do país – 75% acredita que vai piorar e 57% eliminou as compras supérfluas. – e 18% acredita que irá gastar mais em seguros.

Portanto, o setor segurador precisa de estar atento às tendências do mercado para se adaptar às oportunidades. Ao mesmo tempo, é essencial que as empresas lidem com os riscos apresentados pelos fatores de contexto, e sejam ágeis na introdução de medidas de adaptação. As seguradoras que conseguirem equilibrar estes dois aspetos terão certamente mais hipóteses de sucesso no futuro.



Dr. António Castanho

Presidente do Conselho de Administração da CA Vida

Ao nível das oportunidades destacaria a implementação do Digital Operational Resilience Act (DORA) para robustecer as seguradoras perante comportamentos menos corretos na utilização da tecnologia. Os desenvolvimentos da IA e a sua aplicação cada vez mais disseminada nas várias atividades trazem não só oportunidades para a sociedade e indivíduos, mas também preocupações e riscos. Não se podendo parar a evolução tecnológica, uma vez que a sua essência serve a humanidade, há que delimitar e sancionar a sua má aplicação. Enquanto isso não acontece de forma estruturada e eficiente, há que usar os recursos existentes para evitar atos indesejados nas organizações. É claro que os custos de exploração das seguradoras se vão agravar e a sua operacionalidade

terá de ser preservada para que a oportunidade não se torne num pesadelo de complexos processos e reportes. O setor terá ainda a oportunidade de continuar a trilhar o caminho da sustentabilidade. Na CA Vida investir na proteção ambiental e na redução dos seus impactos, é investir na sustentabilidade do negócio. Como entidade empregadora de referência é para a CA Vida essencial, ter um impacto social positivo, e um exemplo na promoção do bem-estar dos Colaboradores e da Comunidade.

Sendo a atividade seguradora uma atividade madura sujeita a uma minuciosa regulamentação e reporte tempestivo, os principais riscos colocam-se ao nível dos mercados e da evolução macro-económica, com destaque para os mercados financeiros no que ao ramo vida respeita. Analisando 2023, rapidamente chegamos a essa conclusão. Um ano fortemente influenciado pela guerra na Europa, viu-se marcado pelas tensões do setor financeiro e pelas políticas de combate à inflação, que levaram a sucessivas subidas das taxas de juro. Observou-se uma queda de 2,0% na produção da atividade seguradora em Portugal, cerca de 11,8 mil milhões de euros, o correspondente a 4,7% do PIB. Um decréscimo que teve a sua origem na contenção dos prémios e contribuições para os produtos do Ramo Vida. Contudo, as seguradoras conseguiram aportar rentabilidades muito positivas aos seus produtos.



Nuno Albuquerque e Castro

Partner, Head of Insurance Practice da NTT DATA Portugal

Atualmente, o sector enfrenta vários desafios, que vão do ambiente macroeconómico, à fragilidade do sistema de poupança e à incerteza política, mas gostaria de destacar dois em particular: (1) o elevado protection gap em riscos climáticos e riscos cibernéticos e (2) a pressão sobre os custos de sinistros em seguros de saúde. No primeiro, sabemos que a oferta existente em muitos casos não é adequada à realidade das alterações climá-

Fórum

ticas e dos crescentes ataques informáticos e, portanto, cabe a todos os players criar um contexto que permita ajudar as pessoas e as organizações a fazerem face a estas realidades. No segundo, sabemos que a pressão sobre o SNS conduziu cerca de 700.000 pessoas para Seguros de Saúde privados, muitas delas com comorbidades, o que, associado à inflação, envelhecimento populacional e às exigências da transformação tecnológica, está a agravar a rentabilidade dos seguros de saúde e a conduzir a um aumento de preços, que deverá continuar em 2024.

Por outro lado, as oportunidades também são muitas, das quais destaco (a) as evoluções recentes no tema Inteligência Artificial e (b) os seguros integrados, que são, de resto, duas das grandes tendências do setor identificadas por um Relatório da NTT DATA, que será conhecido em breve. O surgimento da GenAI está a revolucionar a cadeia de valor da indústria e a permitir às seguradoras desenvolver novas ofertas e novos serviços com um impacto positivo na sociedade. Por sua vez, os seguros integrados, ou por outras palavras, a colaboração das seguradoras com entidades parceiras para oferecer serviços híbridos, simples e personalizados, representam uma oportunidade de alavancagem das quotas de mercado e de redução do protection gap da sociedade, perspetivando-se que possa representar 16% do negócio global de seguros em 2032, com potencial para impactar 60% do ramo não vida e 30% do ramo vida. Em resumo, há muitas variáveis a contribuir para a transformação do setor segurador, que continua a inovar e a encontrar soluções para ir ao encontro das necessidades das pessoas e das organizações.



Pedro Rego

CEO da F. REGO e Administrador do Grupo REGO

A Inteligência Artificial (IA) surge, necessariamente, no topo das oportunidades e dos riscos para o setor segurador.

As potencialidades que apresenta, quer do ponto de vista interno, quer externo, são

imensas e em permanente evolução. Da organização e gestão de processos, à avaliação e resolução de sinistros, a IA continuará a aumentar exponencialmente a eficácia do setor, contribuindo para processos mais céleres, objetivos e tangíveis. Simultaneamente, esta tecnologia impulsiona um melhor conhecimento do cliente, em concreto daquelas que são as suas necessidades e áreas que requerem maior monitorização de risco. Tudo isto contribui para o aumento da confiança no setor segurador, exponenciando a procura e o crescimento de algumas áreas com enorme potencial.

Em sentido oposto, não devem ser minora das as ameaças perpetradas pela utilização indevida ou descontrolada da IA. Falamos de uma tecnologia cujo ritmo evolutivo dificilmente é acompanhado pela capacitação de Pessoas e Organizações, bem como do quadro legislativo. Neste cenário, a proliferação de fraudes torna-se particularmente suscetível, bem como a utilização indevida das garantias dos contratos de seguro.

Em paralelo, as dificuldades de controlo e acompanhamento permeiam uma eventual imprevisibilidade dos riscos, dificultando a respetiva mitigação. Por último, a IA pode igualmente contribuir para a acentuação de um conjunto de fenómenos que merecem a máxima relevância, como a erosão da privacidade e a polarização social.

Em resumo, considero que a IA marca uma nova era em todas as esferas da sociedade, revolucionando uma significativa parte da forma como percecionávamos um conjunto de atividades. Compete-nos a todos, entidades públicas e privadas, bem como à Sociedade, explorá-la de forma eficaz e responsável.



Carlos Freire

Ceo da Aon

O setor segurador, assim como a grande maioria dos setores em Portugal, vive momentos de volatilidade sem precedentes, que impactam toda a sua estrutura e põem

mesmo em causa o modelo de negócio, tal como está desenhado nos dias que correm. Os participantes do setor segurador no Global Risk Management Survey (GRMS) da Aon, estudo que avalia as atitudes dos líderes empresariais em relação ao risco e à gestão do risco, classificaram os ataques cibernéticos e a incapacidade de atrair ou reter os melhores talentos como os seus dois riscos mais críticos, refletindo a natureza em rápida mudança do setor e reforçando o papel do mesmo na proteção das empresas, comunidades e governos a nível mundial.

Na sequência da pandemia e no meio da rápida mudança tecnológica e da volatilidade económica, muitas seguradoras têm de se adaptar a um conjunto de circunstâncias complexas e voláteis. Mesmo as organizações capazes de lidar com estas questões são forçadas a enfrentar a ameaça iminente das alterações climáticas e das catástrofes naturais, que, juntamente com as dificuldades regulamentares, apresentam uma série de desafios. Por outro lado, as seguradoras estão a lidar com o custo e a disponibilidade do resseguro, o que pode ameaçar a capacidade da oferta, impactando todo o setor. Mesmo neste ambiente, em que os riscos se estão a tornar cada vez mais financeiramente insustentáveis, existem oportunidades no setor para as organizações mais proativas que conseguem ir além dos modelos tradicionais de transferência de riscos e, em vez disso, seguem modelos alternativos que atuam na sensibilização e na prevenção aumentando desta forma a proteção de empresas, colaboradores e da sociedade em geral.



Oscar Herencia

VP South of Europe & General Manager,
MetLife na Iberia

Espero um ano de forte dinamismo no setor dos seguros – em particular no ramo Vida – impulsionado pelas mudanças nas preferências dos consumidores, pela ação dos reguladores e pelo surgimento de novos concorrentes. Do lado dos riscos ainda há al-

gumas dúvidas sobre o ritmo de crescimento das principais economias afetadas pelas incertezas associadas às tensões geopolíticas e à evolução da inflação e dos juros.

No ramo Vida há algumas tendências que têm vindo a ganhar terreno e que deverão continuar a influenciar o mercado em 2024.

Em primeiro lugar destacaria o crescimento do segmento de seguros integrados, que tem vindo a dar resposta ao défice de proteção do património de um número crescente de portugueses. Uma forma colmatar essa lacuna é a associação de seguros a outros produtos ou serviços, tornando a proteção mais acessível – isto porque se trata de seguros fáceis de subscrever e, na maioria dos casos, com preços competitivos. Falo de seguros integrados em contratos de crédito ao consumo, cartões de crédito, ou serviços de telecomunicações, energia, entre outros.

Paralelamente, existem oportunidades no segmento de seguros de estilo de vida, nomeadamente ao nível da personalização das apólices – uma exigência crescente dos consumidores portugueses. É o caso, por exemplo, dos clientes que pretendem que os seus seguros de Vida incluam uma cobertura específica para o cuidado dos seus animais de estimação.

Esta evolução permite disponibilizar seguros (ou microsseguros) cada vez mais adaptados às necessidades dos consumidores tendo em conta cada momento das suas vidas. Trata-se de um salto de qualidade enorme em termos de experiência do cliente, que abre novas oportunidades de negócio - nomeadamente com a oferta de opções de cobertura mais flexíveis e preços ajustáveis, etc. - e permite aumentar a eficiência operacional, acelerando o crescimento.



Dr. João Pedro Borges

Presidente do Conselho
de Administração Executivo da CA Seguros

As mudanças regulatórias podem ser um dos riscos a considerar para 2024 na medida em que podem influenciar a atividade

das seguradoras ao exigirem adaptações nos processos e produtos. É importante que as empresas consigam atualizar-se e adaptar-se de forma a cumprirem com as normas evitando penalizações e protegendo a sua reputação.

A instabilidade económica e flutuações nos mercados financeiros bem como a incerteza geopolítica podem afetar a rentabilidade dos investimentos das seguradoras e por outro lado a capacidade de os clientes manterem os seus contratos de seguro em vigor.

A crescente digitalização dos serviços financeiros, nomeadamente os seguros, traz consigo um aumento dos ataques cibernéticos. As empresas devem ter como uma das suas prioridades a segurança dos dados dos seus clientes e investir continuamente em tecnologia e formação dos colaboradores de forma a mitigarem este tipo de riscos. No entanto 2024 tem muitas oportunidades para o setor segurador que podem e devem ser aproveitadas pelas empresas. Uma delas é a inovação tecnológica.

As seguradoras devem “apanhar a onda” e apostar em tecnologias disruptivas para se destacarem e apresentarem-se como a melhor solução para os seus clientes. Estes por sua vez, gostam e revêem-se em serviços e produtos inovadores e reforçam a sua confiança a quem lhes oferece qualidade e proporciona uma experiência mais personalizada, inovadora como a inteligência artificial, ou quem os conhece porque aposta numa profunda análise de dados.

As seguradoras ao investirem na tecnologia estão a promover o seu crescimento de negócio e aumento da sua eficiência.

O risco cibernético também pode ser considerado uma oportunidade de negócio para as seguradoras, através do desenvolvimento de novas soluções para proteção dos clientes em caso de ataques cibernéticos apresentando-se como um produto em franco crescimento. Os clientes precisam cada vez mais de novos mecanismos de proteção contra riscos cibernéticos e produtos que respondam às suas necessidades de proteção.

Sustentabilidade e responsabilidade social, são outros dois temas que se mantêm como uma oportunidade para as empresas. Estas devem desenvolver produtos, serviços e iniciativas que promovam o bem-estar social e ambiental pois os clientes estão cada vez mais interessados e preocupados com a sus-

tentabilidade e responsabilidade social, orientando a sua decisão de compra para as empresas que acompanham esta preocupação. Embora o setor segurador enfrente desafios significativos existem muitas oportunidades para crescimento e inovação em 2024. Na CA Seguros, estamos comprometidos em enfrentar estes desafios e aproveitar as oportunidades para continuar a servir nossos clientes de forma eficaz e responsável.



António Morna

Diretor de Placement da Marsh McLennan Portugal

Os desafios do setor segurador estão sobretudo nos ramos de saúde e de vida, em particular nos produtos financeiros de poupança. Os fracos resultados no ramo de Saúde, devido ao aumento dos custos com sinistros, implicam uma correção dos preços dos seguros de saúde sem precedentes. Vivemos uma “tempestade perfeita” com a junção de vários fatores que fizeram disparar a sinistralidade:

- Inflação médica acima do IPC, que se reflete nos custos médios dos atos médicos;
- Aumento da frequência de utilização dos seguros de saúde, face ao constrangimento da oferta pública em que a utilização dos seguros de saúde atua como complemento e até substituto de um SNS enfraquecido.
- Diagnóstico tardio de doenças graves devido à falta de prevenção na pandemia, o que implica a necessidade de tratamentos mais invasivos e o aparecimento de novos métodos, mais efetivos, mas mais caros.

O setor terá de se reinventar e redefinir a sua oferta com planos e serviços que reflitam o valor dos produtos. Será essencial uma gestão mais eficiente dos custos, reforçando a aposta em ferramentas digitais para não comprometer a capacidade de compra destes produtos.

Quanto aos produtos financeiros, 2023 foi um ano difícil no que se refere à capacidade de os seguradores captarem as poupanças das famílias. Face às taxas de juro baixas e prolongadas, o setor redefiniu a oferta de

Fórum

produtos financeiros, passando de soluções de taxa fixa e capital garantido para produtos ligados a soluções com risco de perda de capital, de forma a encontrar rendibilidades mais atrativas face à performance do mercado financeiro. Com a subida da taxa de juro, a capacidade de poupança dos portugueses reduziu consideravelmente e, sendo por natureza avessos ao risco, procuraram outras soluções para poupar com retornos que não comprometessem o capital investido.

Os seguradores terão de repensar a sua oferta e olhar para soluções de investimento que garantam o capital aplicado, aproveitando a resiliência que este setor tem demonstrado.



Nuno Catarino

Administrador comercial da UNA Seguros

No horizonte do setor segurador em 2024, avistam-se enormes desafios e excelentes oportunidades. O ramo da saúde apresenta-se como o segmento com maior potencial de crescimento. Nesse sentido, e segundo Nuno Catarino, Administrador Comercial da UNA Seguros, “as seguradoras deverão apresentar soluções mais económicas e acessíveis a todas as idades e perfis de risco”.

Quanto às ameaças, a questão das alterações climáticas domina a agenda. O fenómeno do aquecimento global coloca desafios físicos sistémicos e de transição, com implicações diretas para a indústria dos seguros. “Para prevenir estes riscos, as seguradoras terão de desenvolver uma compreensão mais profunda deste tema, reconstruir os seus modelos de risco e pressupostos de preços, criar produtos e serviços relacionados com a proteção ambiental e, por último, trabalhar com organizações para ajudá-las a mitigar riscos climáticos. Acreditamos que a crescente imprevisibilidade das situações meteorológicas impulsionará os clientes a buscar prevenção e garantia para os seus bens pessoais e de negócio”.

Por outro lado, outra ameaça se avizinha: o abandono de clientes. A dificuldade financeira dos consumidores pode levar ao não

pagamento de prémios ou à desistência de seguros não obrigatórios. Neste cenário, a chave para as seguradoras passa por cultivar relacionamentos sólidos, oferecendo flexibilidade e empatia para lidar com as necessidades dos seus clientes, a cada momento.

“Este ano enfrentamos um panorama complexo, onde existem oportunidades mas também riscos que exigem uma abordagem proativa e ajustada aos tempos. Consideramos que a capacidade de antecipar e responder a estes desafios definirá o sucesso das seguradoras no futuro próximo”, conclui Nuno Catarino.



Carla Sá Pereira

EY Portugal Insurance Leader

O sector segurador em Portugal, e nível global, continua a ser moldado por múltiplas forças disruptivas — desde o avanço da tecnologia e a nova concorrência, um maior escrutínio regulatório e a evolução dos comportamentos dos clientes, até à diversificação das exposições ao risco.

Em paralelo, antecipa-se que 2024 continue desafiante, em particular com uma possível estagnação económica. Nos ramos Não Vida destaca-se os custos elevados dos sinistros e o potencial impacto dos riscos climáticos. Embora o aumento dos prémios possa proporcionar algum alívio, pode resultar numa menor satisfação, lealdade e confiança dos clientes. No ramo Vida, em 2023 e com o incremento das taxas de juro, foi difícil ter uma oferta concorrente dos Certificados de Aforro e dos depósitos bancários com o volume de produção a descer 14%. Em 2024 para além da concorrência, fatores como menor disponibilidade financeira e alterações demográficas continuam a moldar este segmento.

Procurar fontes de rentabilidade neste cenário de mudanças, em contexto económico menos favorável e com perspetiva futura incerta, obriga a “pensar fora da caixa”.

O Insurance Outlook de 2024 da EY concentra-se em três questões que estão

a impulsionar a agenda estratégica nos mercados em todo o mundo e para todas as linhas de negócios, antecipando que o mesmo aconteça para Portugal:

- Preparação para o impacto transformador da inteligência artificial (IA);
- A criação de valor para a sociedade;
- Necessidades dos clientes em constante evolução e linhas do setor cada vez mais esbatidas.

A IA generativa (GenAI) promete revolucionar a avaliação de riscos, o processamento de sinistros, o marketing, as vendas e os serviços, bem como outros aspetos essenciais do negócio. Identificar toda a gama de riscos — desde violações de dados a problemas de reputação — e definir a abordagem adequada para os gerir são as primeiras prioridades. Os líderes de seguros com visão de futuro veem como a IA pode apoiar a criação de mais valor, a nível de melhorias operacionais de curto prazo e de inovação de modelos de negócios de longo prazo.

Os gaps de proteção e uma sensibilização para riscos mais graves, têm levado reguladores e outras autoridades públicas a procurar envolverem o setor privado, incluindo as empresas de seguros, na elaboração de estratégias que abordem ameaças graves à estabilidade e prosperidade sociais. A inovação de produtos, novos modelos de negócio e investimentos com objetivos podem ajudar as empresas de seguros a desbloquear o crescimento, enquanto reforçam as proteções contra os riscos climáticos, promovem o bem-estar financeiro e incentivam a saúde física e mental dos seus clientes. Todas essas etapas proporcionariam o que os clientes desejam e benefícios importantes para comunidades em todo o mundo.

Alcançar o foco no cliente requer mudanças, desde arquiteturas de tecnologia e portfólios de produtos até modelos organizacionais e normas culturais. Um melhor conhecimento do cliente é a base para um atendimento mais personalizado e experiências mais ricas entregues através dos canais preferenciais. Para evitar novas formas de concorrência para o negócio individuais, podem envolver as gerações mais jovens que estão a começar a exercer a sua influência no mercado, e as empresas podem procurar formas ótimas de integrar

a cobertura tradicional nas estratégias de mitigação de riscos.

O Estudo da EY destaca que em tempos de mudança e incerteza, indivíduos, famílias, empresas e comunidades procuram serviços que os façam sentir-se mais seguros e confiantes em relação ao futuro. Existe outro setor que esteja mais bem posicionado do que o setor segurador para fornecer tais produtos e serviços? Os desafios são grandes, mas as oportunidades também.



Nadine Accaoui

Presidente do Conselho de Administração e presidente da Comissão Executiva da COSEC

Atualmente, as empresas deparam-se com alguns fatores de risco, como a incerteza que ainda se verifica em termos de preços, com o aumento de custos das matérias-primas, bem como os problemas nas cadeias de abastecimento decorrentes do cenário marcado por conflitos na Europa e Médio Oriente.

Para além disto, as alterações na legislação e regulação, que se relacionam também com o cenário de alguma incerteza política até aqui, e que não afetam apenas Portugal, mas vários países, representam outro fator de receio empresarial.

E continuará, ao longo deste ano, a ser destacado o risco de incidentes informáticos ao nível da cibersegurança, que podem ter impactos financeiros muito consideráveis para a atividade das empresas.

Apesar de as perspetivas para a economia portuguesa mostrarem alguns sinais de aceleração, os especialistas alertam ainda

para a cautela necessária nas operações. O primeiro trimestre do ano registou um aumento de mais de 19% nas insolvências das empresas. A incerteza económica é ainda um desafio presente e, por isso, o papel da COSEC é ainda mais relevante.

Por outro lado, com a implementação do Plano de Recuperação e Resiliência (PRR) e do Portugal 2030, surgem oportunidades significativas de crescimento para as empresas em Portugal. Com o aumento do investimento público previsto nessas iniciativas, existe uma procura crescente por garantias. A COSEC está atenta ao cenário económico e oportunidades e está preparada, não só para continuar a dar garantias às empresas em Portugal e no estrangeiro na gestão e controlo de créditos, mas também para fornecer apoio às que procuram expandir as suas operações de forma segura e com confiança.



Nuno Arruda

Head da WTW em Portugal

Estão inevitavelmente relacionados com a capacidade de adaptação: a um contexto complexo e muito dinâmico; à evolução das necessidades e prioridades dos clientes.

Começando pelas últimas (que devem em boa verdade ser as primeiras!), os clientes, sejam eles individuais ou corporativos, procuram no mercado segurador não apenas uma maior resposta às suas necessidades, mas também uma melhor experiência que deverá passar por maior agilidade, customização, digitalização e transparência – dimensões com um denominador comum

com o qual normalmente não identificamos este sector, a inovação. Quanto às necessidades, também elas evoluem constituindo oportunidades: o surgimento de novos riscos (p.e. ligados à digitalização/ciberneticos) ou o aumento de severidade de outros (fenómenos climáticos extremos) ou ainda a procura de resposta para desafios como sejam a falta de capacidade do SNS ou o aumento da esperança média de vida. De referir também como risco, mas também oportunidade, a baixa literacia financeira que se traduz num ainda reduzido índice de proteção (veja-se p.e. o caso dos fenómenos sísmicos) assim como o pálido crescimento dos fundos de pensões corporativos e da poupança privada.

O que nos leva ao “contexto” e, já sendo talvez um lugar comum, a verdade é que dificilmente encontraremos um período com tantos fatores continuados de incerteza: desde logo em termos geopolíticos com dois conflitos relativamente próximos, que não se circunscrevem ao locais onde ocorrem e cuja evolução é imprevisível, num ano marcado por 83 processos eleitorais em 78 países (com todos os olhos colocados nos EUA); ambiente regulatório em evolução e o desafio da sustentabilidade; um mercado de talento muito competitivo e desafiante; o impacto de novas tecnologias e IA (não apenas na ótica dos novos riscos mas também na capacidade de as incorporar no sector); a evolução demográfica; o ambiente inflacionário em particular nos custos de saúde.

O sector segurador terá que se assumir cada vez mais como um pilar de desenvolvimento e sustentabilidade da economia e da sociedade, combinando a resiliência que sempre o caracterizou com enorme agilidade e capacidade de inovação.

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

Fórum



Margarida Corrêa de Aguiar

Presidente da Autoridade de Supervisão de Seguros e Fundos de Pensões (ASF)

Este texto releva os seguintes três riscos e oportunidades para o setor segurador em 2024: a longevidade e o envelhecimento da população, a transformação digital e as alterações climáticas.

A resposta à complexa realidade do envelhecimento da população constitui um dos grandes desafios nacionais. O aumento da longevidade releva a necessidade de gerar mais rendimento e/ou acumular mais poupança durante a vida ativa. Neste aspeto, Portugal está atrás da média da União Europeia, registando taxas de poupança estruturalmente baixas.

O setor segurador desempenha aqui um papel crucial, ao proporcionar produtos vocacionados para a captação de poupança de longo prazo. Complementarmente, a literacia financeira tem uma função insubstituível no apoio à tomada de decisões esclarecidas.

No contexto da transformação digital, destacam-se duas iniciativas da União Europeia: a regulamentação para os sistemas de inteligência artificial (AI Act), aprovada em março de 2024, e o Regulamento sobre resiliência operacional digital para o setor financeiro europeu (DORA), aplicável a partir de janeiro de 2025. Neste último tema destaca-se o aumento dos riscos cibernéticos, uma das principais fontes de riscos operacionais a que as empresas se encontram hoje expostas. A operacionalização deste diploma irá acarretar novas exigências para os operadores no setor dos seguros.

Salienta-se ainda o desafio do combate às alterações climáticas e à implementação da transição para uma economia sustentável e de baixo carbono. O setor segurador deve desempenhar um papel relevante nesta matéria, quer por via da canalização de recursos financeiros enquanto grande investidor institucional, quer pela disponibilização de produtos de cobertura dos riscos asso-

ciados a fenómenos climáticos de severidade grave ou extrema.

No âmbito dos riscos de catástrofes naturais, importa ainda referir a preparação de uma proposta de criação de um sistema de cobertura do risco de fenómenos sísmicos em curso na ASF.



Cláudia Vasconcelos

Country Manager da Coface

Cláudia Vasconcelos: o cenário em 2024 para o sector segurador é complexo e marcado por muitas incertezas, principalmente relacionadas com o aumento do risco político em várias geografias mundiais. Os desafios económicos que enfrentámos no ano passado continuam a ser relevantes em 2024 e a crise multidimensional que atravessamos irá prolongar-se ainda durante algum tempo: a fragmentação geopolítica, a crise energética, as consequências das alterações climáticas e a escalada de conflitos estão a criar cada vez mais constrangimentos nas empresas e nos negócios, agravando o aumento dos custos económicos. O papel da Coface, enquanto seguradora de crédito, agora mais do que nunca, é ajudar os nossos clientes a enfrentarem com segurança este contexto difícil, ajudando-os na monitorização e prevenção dos riscos, na indemnização e na cobrança de dívidas. Para o efeito, criámos uma infraestrutura única, que vai desde a análise económica de sectores e de países, até à obtenção de dados específicos de balanços e contas de exploração em grande escala. A nossa base de informação atualizada inclui 188 milhões de empresas localizadas em 200 países e territórios. Os nossos dados, os nossos especialistas e os nossos sistemas tecnológicos integram os mais recentes avanços em matéria de inteligência artificial, o que reforça a nossa competência em matéria de análise de risco, o que nos permite estar na vanguarda do setor. Isto também acontece graças ao trabalho minucioso e atento da nossa equipa de analistas de risco, no sentido de acom-

panhar a volatilidade dos mercados internacionais e a dinâmica da realidade económica envolvente. As empresas que melhor se conseguirem adaptar a estas dinâmicas, serão as mais bem posicionadas para o sucesso em 2024 e mais além.



Nuno Esteves

Partner de Advisory da KPMG Portugal

Acreditamos que em 2024 poderá haver, uma vez mais, crescimento do setor, principalmente resultado do reforço do investimento tanto a nível da automação e digitalização das jornadas de cliente e das operações, como no investimento na criação de novos produtos e modelos de negócio. Alguns exemplos são o desenvolvimento de modelos e sistemas para garantir uma maior automatização e controlo das operações, a criação de ecossistemas em áreas como a saúde, a casa ou o automóvel, o desenvolvimento de novas parcerias para a distribuição de seguros ou a criação de novos produtos relacionados com as alterações climáticas ou riscos tecnológicos.

Este potencial de crescimento, poderá, no entanto, ser afetado pelo crescimento de alguns riscos. Naturalmente o contexto económico e geopolítico, nomeadamente com o aumento de conflitos em várias zonas da globo, poderá impactar o setor. A nível tecnológico, a não adoção de tecnologias disruptivas pode levar à perda de competitividade face aos principais concorrentes. O risco de cibersegurança resultante, não apenas de um maior nível de digitalização e de abertura dos sistemas das companhias a clientes e parceiros, mas também de uma crescente utilização de soluções cloud constitui igualmente um risco relevante para o setor. Por último destaco os riscos no contexto operacional e regulatório. A utilização de novas fontes de informação, a maior digitalização de processos e operações, o aumento de parcerias ou a verticalização em torno de algumas linhas de negócio como a saúde, trazem novos desafios a nível opera-

cional e regulatório. Riscos como o da fraude ou continuidade de negócio, da proteção de informação sensível ou de cumprimento das regras de tratamento de clientes são exemplos que, não sendo novos para um setor, poderão ter um aumento significativo.

Em resumo, 2024 será certamente um ano de importante investimento e transformação no setor que poderá impactar positivamente o crescimento do setor, principalmente se os principais riscos inerentes a esta transformação forem adequadamente geridos e se o contexto macroeconómico não tiver uma degradação significativa.



Afonso Themudo Barata
Deputy CEO da Mudum

Em 2024, o setor segurador em Portugal enfrenta diversos desafios e oportunidades. Os principais riscos incluem a volatilidade económica que advém da guerra da Ucrânia ou da instabilidade política do país, impactando os clientes. Além disso, a crescente complexidade dos riscos, como cibersegurança e mudanças climáticas, exige inovação e adaptação das seguradoras. A regulação mais rígida, como as novas normas IFRS 17, também pode afetar a rentabilidade e exigir investimentos em conformidade. Por outro lado, as oportunidades residem na digitalização e utilização de Inteligência Artificial, permitindo oferecer serviços mais personalizados e eficientes, e no omnicanal, facilitando ao máximo a experiência do cliente, permitindo-lhes novas formas de adesão a soluções de proteção.

No ano passado o setor do Seguro de Saúde emergiu como o protagonista do ano, registando um crescimento de 17% graças a fatores como dificuldades do Sistema Nacional de Saúde, o efeito Covid e a democratização dos seguros de saúde, este ano espera-se que o mesmo suceda, seguindo-se o Seguro Automóvel e os Acidentes de Trabalho e Multiriscos Habitação, resultado de aumentos salariais, níveis mais baixos de desemprego e uma maior consciencialização sobre a importância da proteção.



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

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.

As prioridades de investimento de empresas seguradoras um pouco por todo o mundo destacam a modernização de aplicações, cibersegurança, Inteligência Artificial e obtenção de eficiência operacional de olhos postos na experiência do Cliente. No entanto, a área legal neste sector parece continuar afastada desta transformação. É exatamente a área legal que opera na fase em que ocorrem litígios que podem arrastar-se por largos períodos de tempo e que é decisiva nos momentos que mais demoras trazem aos segurados.

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. A área legal não pode ficar arredada da transformação digital e, arriscamos (perante o franzir de semblante de muitos juristas e advogados), da própria Inteligência Artificial. Só assim será possível acompanhar os crescentes volumes sem sentir a necessidade de escalar em paralelo as suas equipas. É hora de melhorar o caminho de automação de tarefas rotineiras e melhor alocação de recursos especializados.

Na Blue Screen temos observado e investigado experiências no domínio da Inteligência Artificial que contribuirão significativamente para o incremento destes aspetos. Embora as tarefas da área legal requeiram uma análise diferenciada com base na interpretação

da lei e experiência, a verdade é que é possível iniciar o caminho da Inteligência Artificial: isolar situações que requerem o mesmo tratamento; definir workflows de decisão e avançar gradualmente para garantir um apoio efetivo ao colaborador da área legal e que reserve o seu tempo para as tarefas a que a IA não pode chegar. Na Blue Screen IT Solutions e com o nosso LMS – Legal Management System, o nosso objetivo é poder trazer ao mercado recursos neste domínio que sejam efetivamente úteis.

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 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.



Frederico Gil
Responsável da WR Berkley em 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 e as apostas de investimento “mais adequadas” ou “menos desastrosas”.

Duas coisas são certas na minha opinião: 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 a diferenciação da concorrência, relevância no mercado e sustentabilidade a longo prazo. Mais que enumerar os já conhecidos desafios relacionados com inovações ou novas soluções de “pay-as-you-use”, mobilidade dos riscos, riscos Cyber/Pandémicos/Climáticos, plataformas Insurtechs, o único “lu-

Fórum

gar comum” a todos eles assenta na assertividade das respostas a esses desafios e, atrás das políticas de investimento e ações, estão as pessoas/o engenho humano.

A gestão do capital humano e as políticas de captação/formação/retenção de talento das organizações bem como a destreza ou, no caso das organizações multinacionais, a autonomia de decisão local e capacidade de rápida implementação das ações programadas são, para mim chave e em si, o maior desafio do setor.

Não só no setor segurador mas em todas as organizações uma das importantes competências é a habilidade de pensar “fora da caixa” e sair da nossa “zona de conforto” como resposta aos desafios e oportunidades.

Na WR Berkley Corporation somos muito conscientes que o sucesso das várias companhias do grupo a nível mundial passa pela constante questão do que poderíamos fazer melhor e pela constante aposta e valorização das pessoas e de todas as ideias que as mesmas aportam (não há más ideias).

A nossa fórmula de total descentralização é, na minha opinião, outro dos pontos fortes do grupo que nos permite responder aos desafios locais com ferramentas e soluções 100% personalizadas a cada região ou país.



Luis Ferraz
CEO da PRÉVOIR PORTUGAL

Atendendo à situação política e económica em que se encontra o nosso país, podemos apontar vários riscos e fatores.

A nível político - associado à nomeação do novo governo e toda a fragilidade que se reconhece, nomeadamente por ser um governo minoritário e pelo comportamento “errático” das oposições relativamente às posições sucessivamente adotadas (PS, IL e Chega). Irão recrudescer as greves e as manifestações, o contexto da dívida vai ser mantido, as promessas vão ser cumpridas? Tudo isto se desenha num quadro que não gera segurança nas pessoas, antes inquiete-

ção. A atividade seguradora é, seguramente, atingida por este estado de coisas.

A resiliência, a tenacidade demonstrada ao longo de décadas, acompanhada da consciência da importância social vai levar-nos, certamente, a superar as dificuldades.

Seguros de risco associados ao crédito habitação, Seguros de saúde e Seguros de acidentes pessoais serão os argumentos essenciais que utilizaremos. Claro que os seguros de poupança estarão, igualmente, na linha da frente, pese embora se encontrem algo desvirtuados do seu escopo fundamental, que é a poupança a médio longo prazo.

A solidez das seguradoras e a forma prudential que as caracteriza, permitirá que a oferta de soluções vá ao encontro das reais necessidades e aspirações das pessoas, mesmo no atual momento.



José Galamba de Oliveira
Presidente da Associação Portuguesa de Segurador

Iniciámos o ano de 2024 conscientes de que os tempos de incerteza vieram para ficar. Aos desafios geopolíticos, relacionados com os conflitos na Ucrânia e no Médio Oriente, bem como os desafios macroeconómicos que têm impactado o crescimento económico dos principais parceiros do nosso País, acrescentámos, no final de 2023, uma crise política em Portugal, que culminou, já em 2024, com novas eleições e um parlamento mais fragmentado.

Todas estas situações contribuem para alguma instabilidade que pode condicionar decisões de investimento das empresas, de consumo e de poupança das famílias, com impactos na atividade económica do País e, conseqüentemente, no desenrolar da atividade do setor segurador.

Ainda assim, cabe salientar que o setor tem demonstrado saber responder a estes desafios pela sua solidez e capacidade de resiliência. Esperamos, por isso, continuar a disponibilizar uma oferta de proteção inovadora e diversificada, para pessoas e empre-

sas, nas múltiplas vertentes e dimensões em que o sector intervém. Seja em áreas como a saúde, os acidentes, o património, a sustentabilidade, a assistência ou as pensões complementares de velhice, o objetivo é, de facto, dar resposta às necessidades de prevenção e mitigação de riscos, ajudando a superar situações de adversidade. Estamos também focados em trabalhar com o Governo e o Parlamento em novas soluções que respondam a desafios estruturais da nossa sociedade – no alargamento da oferta de pensões complementares de reforma que visem reduzir a previsível quebra de rendimentos dos futuros reformados; no desenvolvimento de soluções estruturais que respondam a riscos catastróficos decorrentes de fenómenos da natureza, de origem climática ou sísmica.

Enquanto associação sectorial, a Associação Portuguesa de Seguradores contribui, através de iniciativas próprias ou com parceiros, para uma maior inclusão financeira, com o objetivo de disseminar e promover uma cultura de literacia nos seguros junto da sociedade em geral. Pretendemos aprofundar o conhecimento do factor risco nas nossas vidas, da necessidade de adoção de boas práticas comportamentais e medidas de prevenção, e melhorar o conhecimento sobre os seguros que temos à nossa disposição para nos protegermos.



Ana Matos
Membro da Comissão de Gestão Executiva
Distribuição Sul

O setor segurador irá ser confrontado com um sem número de oportunidades e ameaças nos próximos anos, devendo procurar adaptar-se e responder às necessidades e exigências de todos os stakeholders.

Uma das grandes oportunidades será a incorporação de tecnologia para aumento de eficiência e da qualidade de serviço aos clientes, permitindo assim ter as ofertas e soluções mais adequadas que respondam verdadeiramente às necessidades dos con-

sumidores, sendo um fator crítico de sucesso no alinhamento estratégico e no conhecimento do cliente final.

Por outro lado, o investimento em políticas de ESG será outro desafio bastante relevante, estando a Verspieren Portugal consciente da necessidade de desenvolver ações concretas, visando um impacto positivo nos resultados, nas pessoas e no ambiente, que será anunciado brevemente.

Em 2024 vai continuar a ocorrer a concentração dos distribuidores, com a Verspieren a investir no desenvolvimento da sua rede de distribuição, quer seja através da aquisição de agentes e corretores, ou através do incremento da sua rede de parceiros e associados, com o objetivo de apoiá-los e potenciá-los com as soluções mais robustas a nível nacional e internacional. As empresas do setor segurador continuarão focadas no equilíbrio dos resultados, depois de anos de exploração com os rácios combinados superiores a 100%, procurando potenciar a distribuição das linhas de negócio mais rentáveis, criando um desafio aos distribuidores que necessitam de soluções integrais para os seus clientes, desafio potenciado com a concentração das seguradoras em Portugal.

Nestes últimos anos temos assistido ao incremento do profissionalismo dos canais de distribuição, seja por iniciativa dos próprios mediadores, das empresas de seguros, ou pelas entidades reguladoras e de supervisão, permitindo-lhes continuar a prestar o melhor serviço junto dos seus clientes.

Um dos maiores desafios da atualidade é o risco cibernético, decorrente da crescente adoção de soluções em nuvem e digitalização de processos, entre outros, existindo a necessidade de consciencialização das empresas de definirem e implementarem uma gestão do risco sólida e eficaz para minimizar o impacto desses ataques que são cada vez mais sofisticados, tendo o mercado segurador demonstrado a sua capacidade de oferecer produtos e serviços de proteção contra estes riscos. Por fim, o BCE prevê que em junho de 2024 as taxas de juro irão finalmente baixar, aconselhando vivamente o FMI que esta questão seja analisada com cautela, devido ao aumento dos conflitos geopolíticos e as pressões no setor imobiliário comercial, especificamente no mercado imobiliário da China. Esta tendência decrescente das taxas de juro, decorrentes do maior controle da taxa

de inflação, terá um impacto positivo para o sector no controle dos custos.

A VCS – VERSPIEREN, pertencendo ao maior corretor europeu de capital exclusivamente familiar, faturou em 2024 mais de 450 milhões de comissões, com uma carteira de seguros superior a 5 mil milhões de euros. Em 2025 continuará a apostar na aquisição de empresas de mediação, quer sejam agentes ou corretores, fortalecendo a sua presença em Portugal, reforçando os seus quadros com recursos com recursos de elevada competência que garantam superior qualidade de serviço aos clientes e parceiros e na relação com todos os agentes económicos.

O sector segurador continuará a garantir a sua firmeza e resiliência, criando mais e melhores condições para o ecossistema.



Pedro Carvalho
CEO da Generali Tranquilidade

Depois da incerteza económica e social causados pela pandemia, dos conflitos e inflação, em 2024 é expectável uma estabilização da inflação (e previsível redução de taxas de juro) – apesar de a falta de uma expectativa para o fim dos conflitos em curso (Israel/Palestina e Rússia/Ucrânia) poder comprometer este abrandamento; por outro lado, este será um ano de importantes decisões políticas (com metade da população mundial a ser chamada às urnas).

Especificamente no setor segurador, o impacto da inflação tem tido um duplo efeito, tendo levado a uma deterioração dos ativos financeiros, mas também a uma subida dos custos com sinistros. Assim, a subida de volumes em praticamente todos os segmentos reflete não só uma maior procura por produtos de seguros, mas também uma subida dos prémios, especialmente nos ramos mais afetados pela pressão inflacionista, de forma a garantir o equilíbrio técnico. Apesar de ser expectável que a inflação abrande, esperam-se desafios relevantes para a economia, designadamente as alterações climáticas e os fenómenos naturais

extremos, o envelhecimento da população, retenção de talento, ataques cibernéticos, falhas nas cadeias de abastecimento, escassez de mão de obra e instabilidade política/governativa.

Importa referir que (1) as contas de 2023 serão as primeiras a serem apresentadas segundo a norma IFRS 17, (2) existirá um previsível aumento da cadência e âmbito do reporte de temas relacionados com a sustentabilidade, e (3) aumentará a incerteza no acesso e prestação de cuidados de saúde.

Se, de um lado, os desafios são consideráveis, do outro lado este é também um tempo de oportunidades a que há que responder de forma responsável.

Neste contexto, continuam a ser extremamente relevantes os processos de transformação e de diferenciação da proposta de valor através de produtos inovadores e com serviços personalizados, a simplificação e otimização de processos que assegurem níveis de serviço de excelência, e a redução dos custos operacionais com base em ferramentas digitais. Por fim, o “foco no cliente” tem ganho crescente preponderância, em que a tendência se centra em melhorar a experiência do consumidor tornando-a tão completa e eficaz quanto possível.



Alexandre Scarlet
CFO Allianz Portugal

O ano de 2024 continuará a ser marcado por uma enorme incerteza, nomeadamente decorrente dos conflitos armados na Europa e no médio Oriente (que teimam em não se resolver pela via diplomática) ou da evolução macroeconómica, com as pressões inflacionistas que se mantêm, assim como a alteração de contexto dos mercados de capitais que temos vindo a assistir. Os desafios que experienciamos ao nível da digitalização e correspondentes avanços tecnológicos, o impacto sentido pelas alterações climáticas e a incerteza oferecida pelo atual ambiente geopolítico estão

Fórum

no topo das preocupações das empresas e particulares a nível global, dados os riscos que os acompanham.

Os contínuos desenvolvimentos sob o ponto de vista tecnológico, têm trazido riscos crescentes de ataques cibernéticos que tornam altamente vulneráveis as operações das empresas, sujeitas a violação/exposição de informação confidencial, danos reputacionais ou mesmo interrupção total do negócio.

Por outro lado, os eventos climáticos extremos e catástrofes naturais continuam a representar uma ameaça para o setor segurador, pelo impacto crescente que esta tipologia de eventos tem na sinistralidade das Companhias de Seguros, negativamente afectadas pelo aumento expressivo da frequência e graviosidade destes eventos (também aqui podendo originar interrupção total das operações das empresas e, nalguns casos, originando que alguns bens se tornem insecuráveis).

Os riscos ao nível do desenvolvimento macroeconómico, nomeadamente decorrentes de potenciais crescimentos económicos anémicos/negativos, continuada volatilidade dos mercados financeiros e inflação a níveis elevados (pelo impacto que acarretam na rentabilidade dos Operadores do Setor), assim como os relacionados com a longevidade e envelhecimento da população (que conjuntamente com o êxodo de jovens qualificados para o estrangeiro, que se tem vindo a observar, trazem desafios adicionais especialmente sentidos na procura de talento) estão também no topo das preocupações que têm sido endereçadas pela Indústria Seguradora Nacional e que também constam das conclusões do Allianz Risk Barometer 2024.

Porém, muitos dos riscos a que o Setor Segurador está sujeito, oferecem também oportunidades. Sob o ponto de vista tecnológico, é inegável o potencial de aceleração de produtividade, performance e qualidade de serviço oferecido aos nossos clientes, trazido pela Inteligência Artificial Generativa. A este nível outra oportunidade a explorar mantém-se a relacionada com o processo de digitalização da distribuição, que amplifica a acessibilidade e qualidade de serviço prestado aos nossos clientes.

Em matéria de sustentabilidade e emergência climática, a gestão dos riscos ESG continuará a ser um compromisso firme para nós, nomeadamente com iniciativas concretas ao

nível da sustentabilidade, responsabilidade social e modelos de governo rigorosos. A este respeito, a Allianz assume papel de destaque como membro fundador da Net-Zero Asset Owner Alliance das Nações Unidas, nomeadamente integrando a sustentabilidade nos nossos processos e decisões de negócio de forma consistente, de modo a suportar ativamente o desenvolvimento sustentável.

No topo da agenda, porém, estará sempre o Cliente, sendo a procura pela melhoria da sua satisfação uma prioridade e uma contínua oportunidade, nomeadamente por via do investimento na qualidade de serviço, ou procurando inovar através do desenvolvimento de novos produtos ao nível da proteção para riscos emergentes (como aqueles decorrentes das tecnologias de informação, ou relacionados com investimento em energias renováveis), ofertas de saúde e bem-estar (nomeadamente relacionadas com incentivo a comportamentos saudáveis, prevenção e bem estar dos nossos clientes), ou iniciativas de prevenção e mitigação de riscos extremos (trabalhando juntamente com os clientes em soluções que visem aumentar a sua resiliência operacional perante os riscos de natureza climática).



Ana Carvalho

Head of Markets & Solutions
do Grupo Future Healthcare

O setor dos seguros de saúde precisa acelerar o processo de digitalização e adopção de novas tecnologias para manter a sua competitividade. O envelhecimento da população é uma tendência global com um impacto significativo no sector dos seguros de saúde, podendo ameaçar a sustentabilidade do negócio. Os consumidores estão a adoptar uma visão cada vez mais holística da saúde, procurando um ecossistema integrado, digital e personalizado. Cuidados médicos, nutrição, fitness, estética e saúde mental tornaram-se prioridades no seu dia a dia. Factores económicos e demográficos exigem uma

revisão dos modelos de negócio.

As oportunidades e desafios decorrentes dessas tendências são múltiplos. O foco num modelo centrado no cliente para o desenvolvimento de novos produtos e processos, a gestão digital das interações no ecossistema de saúde, a digitalização e automação de processos para impulsionar a eficiência operativa, o uso da inteligência artificial para monitorizar padrões de uso e controlar sinistralidade, e o acompanhamento proativo e personalizado do paciente por meio da saúde digital são aspectos cruciais, especialmente na prevenção.

Além disso, há uma transição do modelo tradicional centrado no tratamento da doença para um modelo centrado na prevenção e promoção da saúde. A implementação de soluções de saúde digital centradas no cliente, como a vídeo-consulta e outras ferramentas digitais que estendem a capacidade clínica à distância, oferece um acompanhamento multi-disciplinar integrado que promove a autonomia do cliente, criando novas oportunidades para as seguradoras. Em resumo, com o foco na prevenção e promoção da saúde, espera-se que as seguradoras possam responder à crescente procura por seguros de saúde e cuidados de saúde. A integração de experiências digitais e presenciais, juntamente com serviços mais flexíveis e modulares, centrados no cliente, será fundamental para responder às necessidades em constante evolução dos consumidores.



Paula Casa Nova

Chief Executive Officer
Europ Assistance Portugal

2024 apresenta-se como um ano desafiante para o setor segurador. À medida que avançamos, deparamo-nos com um ambiente em profunda transformação, repleto de desafios e oportunidades para reflexão. Emergem preocupações como o aquecimento global, desencadeador de catástrofes naturais mais frequentes e intensas,

como incêndios e inundações. A pandemia recente da COVID-19 evidenciou a vulnerabilidade do setor a crises sanitárias, exigindo medidas para mitigar os impactos financeiros. Além disso, os crescentes ataques cibernéticos representam uma ameaça constante, exigindo soluções rápidas e inovadoras.

No contexto económico mundial, a inflação e a instabilidade política podem complicar ainda mais as perspectivas das seguradoras. A incerteza política em Portugal, em particular, pode influenciar as estratégias de investimento e regulamentação do setor.

Contudo, é crucial reconhecer que esses desafios também trazem oportunidades para inovação e crescimento. O aumento da consciencialização sobre questões ambientais, de saúde, cibersegurança e mobilidade alternativa está a impulsionar a procura por soluções mais sustentáveis e seguras. Empresas que antecipem e respondam proativamente a essas necessidades emergentes estarão melhor posicionadas para enfrentar estes desafios.

É nisso que estamos focados e empenhados para atingirmos os melhores resultados. Mais do que aproveitar as oportunidades, estamos decididos a criar as oportunidades e sermos proativos para a prestação de um serviço de qualidade

No entanto, é crucial reconhecer que a resolução desses desafios exigirá não apenas esforços individuais, mas também a colaboração entre governos, empresas e sociedade civil. O futuro do setor segurador dependerá da capacidade de todos os intervenientes de trabalharem em conjunto para encontrar soluções sustentáveis e duradouras

Pelo nosso lado, assentamos a estratégia numa aposta forte em reforçar parcerias, antecipar tendências recorrendo à inovação e novas tecnologias, nomeadamente à inteligência artificial, com todo o potencial para processos, maximizar eficiências e melhorar a experiência dos nossos clientes. Temos vindo a dotar a companhia dos recursos e das capacidades que darão a todos as ferramentas ideais para termos êxito.

Em última análise, 2024 promete ser um ano de desafios, mas também de oportunidades para o setor segurador. Aqueles que conseguirem adaptar-se e inovar serão os que melhor aproveitarão o potencial de crescimento num mundo em constante mudança.



Diretório

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



José Pedro Inácio
CEO AdvanceCare

A AdvanceCare gere cerca de 1,4 milhões de clientes na área da saúde

A AdvanceCare é uma plataforma de saúde especializada na gestão de seguros e planos de parceiros institucionais. 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 cerca de 1,4 milhões de clientes no negócio de saúde, pagando mais de 430 milhões de euros de despesas de saúde por ano.

Ecosistema completo de saúde

Ao longo dos 25 anos de existência, a AdvanceCare foi progredindo o seu envolvimento na gestão de saúde e expandiu para outras áreas de negócio na saúde. Com uma proximidade cada vez maior com o cliente final, a AdvanceCare destacou-se por ser pioneira no lançamento de uma plataforma myAdvanceCare para facilitar o contacto e criar serviços self-service.

A plataforma myAdvanceCare, disponível em aplicação e versão web, 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 para estar na linha da frente da inovação na saúde.

Download do
myAdvanceCare



JOSÉ PEDRO INÁCIO CEO
LUÍS PRAZERES CTO
SÉRGIO MELRO COO
SUSANA FARINHA CFO
ROSEBEL OLIVEIRA CHRO

SERVIÇOS ADVANCECARE GESTÃO DO SEGURO E SUBSISTEMAS DE SAÚDE

- » Gestão Operacional de Seguros de Saúde (Sinistros, Rede Médica, Pré- Autorizações, Guidelines Clínicas, controlo de Fraude e Abuso, entre outros), incluindo App com todos os serviços self-service para o cliente final
- » Tele-underwriting (Avaliação de risco em Saúde e Vida Risco)
- » Gestão Sinistros de Danos Corporais (Acidentes de Trabalho, Acidentes Pessoais, Automóvel e Vida Risco) incluindo triagem e peritagem de sinistros

REDES

- » Rede Médica (Portugal e Espanha)
- » Rede Dentária Dentinet
- » Rede Bem-estar

PARCERIAS E CONSULTORIA PARA PRODUTOS DE SAÚDE

- » Soluções base para seguros e planos de saúde
- » Soluções para Seniores
- » Soluções Oncologia
- » Soluções para complemento a subsistemas

PRODUTOS COMPLEMENTARES DE VALOR ACRESCENTADO PARA O CLIENTE FINAL

- » Avaliador de sintomas
- » Médico Online
- » Médico e enfermeiros em casa
- » Entrega de medicamentos em casa
- » 2ª Opinião Médica
- » Assistência em viagem

PREVENÇÃO E ACOMPANHAMENTO

- » Serviços e programas de saúde, prevenção e bem-estar
- » Gestão de doentes crónicos
- » Welcome Home

www.advancecare.pt

CA Seguros

A CA Seguros é a companhia de seguros não vida do Crédito Agrícola, dedicada a oferecer soluções de proteção e segurança para os seus Associados e Clientes. Mais do que uma seguradora, somos um parceiro de confiança que acompanha as necessidades dos clientes ao longo da vida.

Oferecemos uma vasta gama de produtos de seguros Não Vida, quer no âmbito da vida privada, quer no âmbito empresarial. Acreditamos que cada cliente tem necessidades únicas e, por isso, personalizamos as nossas soluções para garantir a cobertura ideal para cada um. Na CA Seguros, a satisfação dos clientes é uma prioridade. Excedemos as suas expectativas através da prestação de serviços de excelência.

A qualidade dos nossos produtos e serviços é reconhecida por diversos prémios e distinções, quer no âmbito da satisfação do cliente, como da gestão das nossas pessoas. Alguns dos nossos prémios mais recentes:

BECX - Best European Customer Experience - Melhor Seguradora não Vida nos últimos 6 anos;

IE - Índice da Excelência - Distinguida pelo sexto ano consecutivo, liderando o ranking em 2023 no segmento das Médias Empresas e o do setor de atividade

onde se insere - BSSF - Banca, Seguros e Serviços Financeiros.

MEPT - Melhores Empresas para Trabalhar - A CA Seguros foi pela sexta vez consecutiva distinguida ficando no top 10 do ranking geral.

Best Workplaces - A CA Seguros é certificada pela GPTW (Great Place to Work) e nos últimos dois anos teve lugar de destaque no ranking Best Workplaces, ocupando o 6º lugar na edição de 2024, no segmento das empresas entre 101 e 200 colaboradores.

A par com estas distinções, nos últimos dois anos fomos a seguradora com menos reclamações no seguro automóvel, de acordo com o Relatório de Regulação e Supervisão da Conduta de Mercado publicado pela Autoridade de Supervisão de Seguros e Fundos de Pensões (ASF), e, na última edição, fomos também a seguradora com menos reclamações no ramo de Incêndio e Outros Danos.

Na CA Seguros, acreditamos que a qualidade é a base da confiança. Por isso, investimos continuamente na melhoria dos nossos produtos e serviços, para garantir que oferecemos a melhor experiência possível aos nossos clientes, sendo certificados pelas normas ISO 9001(Gestão da Qualidade) e ISO 22301 (Gestão da Continuidade de Negócio).



MISSÃO

Oferecer Soluções (produtos e serviços de Seguros Não Vida) para proteção e segurança dos Associados e Clientes do Crédito Agrícola, excedendo as suas expectativas, num conceito de BancaSeguros e num espírito de parceria.

VISÃO

Ser a Seguradora (Não Vida) em que confiam todos os Associados e Clientes do Crédito Agrícola.

VALORES

Competência

» Aplicamos conhecimento para acrescentar Valor.

Cumprimento

» Executamos com observância das regras e obrigações.

Responsabilidade

» Assumimos os nossos compromissos.

Sustentabilidade

» No presente, harmonizamos aspetos económicos, sociais e ambientais, para os manter no futuro.

Transparência

» Comunicamos com clareza.

www.ca-seguros.pt

CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO EXECUTIVO



João Pedro Borges
Presidente



Teresa Barreira
Administradora



Margarida Couto
Administradora

EQUIPA/RESPONSÁVEIS POR ÁREA



João Nunes
Área de Apoio ao Negócio



António Marinho
Área de Logística e Serviços



Cristina Cardiga
Área de Sinistros



Paulo Escarigo
Área de Sistemas de Informação



Tiago Corrêa
Área de Subscrição



Nuno Matos
Área Financeira



Ana Ferreira
Gabinete de Atuariado



Paulo Soares
Gabinete de Auditoria Interna



Ângela Oliveira
Gabinete de Compliance



Miguel Pio Henriques
Gabinete de Gestão de Informação



Carlos Pereira
Gabinete de Organização, Risco e Inovação

Mútua dos Pescadores, um porto seguro em terra e no mar



A Mútua dos Pescadores nasceu como Mútua de Seguros para os armadores da pesca artesanal, e é a primeira cooperativa de utentes de seguros portuguesa, com soluções de proteção trabalhadas de acordo com as necessidades dos marítimos, sejam pescadores profissionais, ou operadores das atividades de marítimo-turística, ou de outras atividades marítimas, mas não só.

50 anos depois da revolução de Abril, a Mútua dos Pescadores, a mais pequena das quatro Mútuas de Seguros fundadas pela Ditadura do Estado Novo, para servir os grémios patronais da pesca da sardinha, do arrasto e bacalhoeiros, é hoje a única existente. Com a Liberdade aprofundaram-se as suas características mutualistas, aumentando as co-

berturas e as regalias aos beneficiários, continuando a crescer de forma sustentável nas atividades marítimas e nas comunidades ribeirinhas.

Alargou o seu âmbito de atuação e hoje apresenta respostas de proteção para todas as pessoas e seus bens, habitações e para todas as atividades económicas. Disponibiliza, igualmente, soluções para associações, das entidades do setor público e do setor cooperativo e social, procurando ser um porto de seguro para todos.

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.

De Norte a Sul, no Continente e Ilhas conta com uma rede sólida de balcões e colaboradores ao longo da costa, estando atenta às necessidades das pessoas e comunidades onde intervém.

A identidade solidária será o maior garante do futuro desta Cooperativa de Utentes de Seguros e a certeza de que continuará a cumprir a sua missão de proteger, e estar próxima dos setores de atividade e das pessoas que serve.

A Mútua dos Pescadores é exemplo de que o modelo cooperativo, na atividade seguradora, é sustentável e responde eficazmente às necessidades dos utentes.

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,
cooperativa de utentes de seguros portuguesa,
com os pés em terra e os olhos no mar.



Há mais de oito décadas a proteger pessoas e organizações,
no trabalho e no lazer.
www.mutuapescadores.pt
geral@mutuapescadores.pt



Especialista em seguros de pessoas



Luiz Ferraz
CEO EM PORTUGAL

A PRÉVOIR-VIE GROUPE PRÉVOIR, S.A., sucursal portuguesa do Groupe PRÉVOIR, fundado em França em 1910, completa este ano 28 anos em Portugal, reforçando cada vez mais a sua presença no mercado nacional enquanto especialista em seguros de pessoas.

Com soluções consolidadas nas áreas de previdência, vida crédito habitação, poupança/reforma e saúde, a PRÉVOIR estreou-se recentemente na área dos acidentes pessoais – uma aposta ganha que contribuiu para os resultados positivos

da empresa em 2023.

O core business da PRÉVOIR está no apoio às pessoas ao longo das suas vidas, com soluções personalizadas e em linha com as necessidades dos clientes. Mais do que uma estratégia de desenvolvimento, a PRÉVOIR assume a sua posição como um verdadeiro compromisso social.

As soluções adaptadas ao perfil e às expectativas em cada fase da vida, vão no sentido de permitir que todos, colaboradores, clientes, reformados, bem como empresários, se preparem melhor para o seu futuro e contribuam para a sua própria proteção.

O contacto próximo e personalizado com os nossos clientes é alcançado através da nossa rede comercial que conta com mais de 1.200 agentes e parceiros idóneos e reconhecidos, e que abraçam os valores da Companhia, sempre sob a promessa: “Um melhor amanhã, agora”.

PRÉVOIR
Assureur Solutions Vie

A PRÉVOIR PORTUGAL EM NÚMEROS

- » Prémios brutos emitidos em 2023: 26,4 milhões de euros.
- » Crescimento da carteira em 2023, relativamente às apólices novas de seguros de previdência: + 8,5% vs 2022
- » Produção de 2023 em seguros de previdência: + 15% vs 2022
- » Mediadores da rede PRÉVOIR: 1.200

DIRECÇÕES

- » **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!**

LINHA DE APOIO AO CLIENTE

N.º Verde 800 20 36 46

chamada grátis a partir da rede fixa nacional



PREVOIR.PT | PREVOIR@PREVOIR.PT

PRÉVOIR-VIE GROUPE PRÉVOIR S.A. (Sucursal em Portugal)
Sede: Rua Júlio Dinis, 826 2º e 3º 4050-322 Porto
Pessoa Coletiva nº 980 132 657 | CRC Porto - 2ª Secção nº 23
Registada na Autoridade de Supervisão de Seguros e Fundos de Pensões (ASF) sob o nº 1126



PREVIDÊNCIA



HABITAÇÃO



POUPANÇA



REFORMA



SAÚDE



ACIDENTES PESSOAIS



Allianz
Partners

Com o compromisso de simplificar a vida de milhões de clientes em todo o mundo, a Allianz Partners destaca-se como líder de seguros de assistência e viagens, e serviços relacionados. Presentes em mais de 75 países, conta com uma equipa de cerca de 19.800 colaboradores falando mais de 70 idiomas, que tratam de mais de 64 milhões de casos por ano.

Orientados para o cliente, os seus especialistas estão a redefinir os serviços e coberturas de seguros, fornecendo produtos e soluções que correspondem às exigências do futuro, inovadores, com forte componente digital e com um elevado nível de personalização, que vão para além dos seguros tradicionais. A sua expertise estende-se à saúde e vida, combinando tecnologia de ponta com excelência no atendimento ao cliente, disponível tanto por intermédio de parceiros (B2B2C) como para clientes finais (B2C) através de canais diretos e digitais. Os seus produtos estão perfeitamente integrados nos negócios dos parceiros, vendidos através de canais de distribuição ou diretamente aos clientes através da marca Allianz.

A sua sólida aposta no sector automóvel, segurador e bancário, marca uma forte presença no mercado, como O parceiro de referência. Nos mercados de turismo e de retalho, dispõe de todas as soluções para a proteção individual, assim como para os equipamentos móveis (smartphones, tablets, etc), e outros existentes no lar dos Portugueses.

Em **2024**, mantém-se a estratégia de crescimento no mercado português, concentrando-se na **consolidação e ampliação do leque de serviços** e seguros em áreas-chave do mercado, mantendo um compromisso contínuo com a **excelência no atendimento ao cliente**. Nesse sentido, a Allianz Partners continua a investir no sector automóvel, segurador e bancário, para além de consolidar a sua presença nos mercados de turismo e de retalho.

Equipa



Miguel Mello do Rego
CEO



Marco Ventura
Diretor Comercial



Dora Pacheco
Diretora de Operações



Helena Sequeira
Diretora de Recursos Humanos



Cristina Cruz
Responsável Financeira



Gonçalo Castro Pereira (Vice-Presidente); Matteo Castelvetro (Presidente)

GamaLife: Uma 'Vida Segura' que o acompanha dos 18 aos 85



Gonçalo Castro Pereira,
Vice-Presidente

Parece uma frase feita, mas a verdade é que não sabemos como vai ser o dia de amanhã. E como a vida é feita de imprevistos, estar protegido é a decisão mais sensata que podemos tomar.

Foi para o proteger que a GamaLife criou a oferta 'Vida Segura', uma linha de Seguros de Vida que se diferencia ao oferecer soluções que vão dos 18 aos 85 anos de idade. Em primeiro lugar, dispõe do Vida Segura 18-25, direcionado aos jovens adultos, seguido do Vida Segura, para casais com filhos e ajustado de acordo com as necessidades de cada família, assim como o Vida Segura Plus, que amplia a proteção oferecida. Finalmente o Vida Segura Sénior, dirigido a pessoas entre os 55 e os 85 anos (com idade máxima de adesão aos 79 anos), para uma proteção inovadora e eficaz no caso dos acidentes mais frequentes nestas idades.

Os bons resultados comerciais comprovam a necessidade que existia no mercado por este tipo de Seguros de Vida. Do

primeiro trimestre de 2021 para o primeiro de 2024, as subscrições duplicaram e o capital seguro médio subiu 15% (ultrapassando o valor de 15 mil euros). No mesmo período o Vida Segura Plus passou de 5% dos contratos vendidos a 24%, reflexo evidente de uma crescente procura de soluções de proteção com garantias mais abrangentes. O que também cresceu significativamente foram as subscrições efetuadas através dos canais digitais que durante o ano de 2023 passaram de 2,5% para 9,1% do total.

Estes números comprovam que cada vez mais os clientes procuram sentir-se devidamente protegidos ao longo das suas vidas e que a oferta Vida Segura é a resposta a esta necessidade. Protege os jovens nos acidentes, garante o bem-estar das famílias em caso de imprevisto, constitui uma ajuda financeira nas doenças graves e na invalidez, bem como uma ajuda importante para as contingências que surgem nas idades mais avançadas.

Para mais informações,
consulte www.gamalife.pt

<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



Mudum Seguros: a simplicidade e facilidade que geram segurança

A Mudum Seguros, pertencente ao grupo Crédit Agricole Assurances (CAA), é uma Companhia de seguros criada com a missão principal de prestar um contributo decisivo para a confiança e segurança das pessoas e para uma sociedade sustentável, procurando distinguir-se pela simplicidade e facilidade das escolhas apresentadas, pela confiança construída com base na clareza da linguagem utilizada, pela qualidade de serviço e pela rapidez no tratamento das necessidades dos clientes e parceiros.

Os valores da Mudum Seguros mantêm-se inalterados desde a sua criação em 1996 sendo eles a orientação para o cliente, a procura da excelência, iniciativa individual, honestidade/integridade e espírito de equipa. Com a criação da marca "Mudum" foram acrescentados os valores da confiança, proximidade, comunidade/globalidade e inovação que acrescem uma perspetiva mais integrada numa sociedade em movimento com exigências em constante mudança.

A Companhia conta com uma taxa de clientes satisfeitos ou muito satisfeitos após o pagamento de sinistros muito ele-

vada, com 87% para as ofertas Multiriscos Habitação e Automóvel e um índice de recomendação (Net Promoter Score) de 67 para a oferta de Saúde Individual. Durante o ano de 2023, mais de 253.000 sinistros foram tratados pela Mudum e pelos seus parceiros de gestão, representando 49 milhões de indemnizações pagas aos clientes.

Estes bons resultados dão-nos a confiança de acelerar o crescimento em linha com a estratégia do grupo CAA, crescendo com os nossos atuais parceiros de distribuição, bem como acelerando uma estratégia ativa de conquistar e crescer com novos parceiros, mantendo os nossos padrões de qualidade e solidez que nos caracterizam e potenciando todo o investimento numa estrutura operacional orientada para a agilidade e conexão digital com os parceiros.



www.mudum-seguros.pt



Atualize os seus dados para a próxima edição



Envie os seus dados para:

Telef: 217 655 300

E-mail: comercial@medianove.com

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.

Miguel Machado
Presidente do Conselho de Administração



Visão

Crescer em dimensão, inovação e profissionalismo, 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 negó-

cios 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



NÚMERO 1
EM PORTUGAL

O futuro é na SABSEG

Consigo em todos os momentos da sua vida.

SOMOS ESPECIALISTAS NO ACONSELHAMENTO E GESTÃO DE RISCOS DE PESSOAS E BENS.

ESCRITÓRIOS

35

CLIENTES PARTICULARES E EMPRESARIAIS

203.000

COLABORADORES E PARCEIROS DE NEGÓCIO

2.030



DISTINÇÃO DO CITE COM A ATRIBUIÇÃO DO SELO DA IGUALDADE SALARIAL 2023



www.sabseg.com



www.verspieren.pt



Rogério Dias
Presidente do Conselho
de Administração
CEO



Anabela Azevedo
Administração e Membro da
Comissão de Gestão Executiva
CFO



Orlando Cardoso
Membro da Comissão
de Gestão Executiva
COO



Ana Matos
Membro da Comissão
de Gestão Executiva
Distribuição Sul



Paulo Ferreira Almeida
Membro da Comissão
de Gestão Executiva
Distribuição Norte



Carlos Félix
Membro da Comissão
de Gestão Executiva
Grandes Empresas



Paulo Almeida
Membro da Comissão
de Gestão Executiva
Pequenas e Médias Empresas



VCS - VERSPIEREN

A VCS - VERSPIEREN CORRETORES SEGUROS tem como atividade a corretagem de seguros, consultadoria de seguros e gestão de riscos, fazendo parte do Grupo VERSPIEREN, com mais de 140 anos de experiência no sector segurador. O grupo é constituído por 25 empresas em França, contando com mais de 2200 colaboradores, tendo em 2023 alcançado o volume de negócios superior a 450M€. Através da sua Rede Internacional tem presença em todo o mundo, com filiais em Portugal, Espanha, Itália e Suíça. Em Portugal tem escritórios próprios em Lisboa, Vila do Conde, Moscavide, Vila Nova de Famalicão, Monção, Parede, Massamá, Mem Martins, Castelo Branco, Évora, Almancil, Beja e Viana do Castelo, e também presente em Angola, para além da rede de escritórios de mais de 50 associados e parceiros. Brevemente a VCS anunciará novas aquisições e parcerias, em linha com o plano estratégico de expansão da marca a nível nacional. A VCS está focada em aumentar a Rede de Parceiros e Associados, através de um serviço diferenciado a todos os níveis e em particular na colocação de risco e gestão de sinistros. Em 2024 está a apostar no crescimento nas áreas de retalho e PME's, com a aquisição de empresas de mediação de seguros, que acrescentam know-how e

colocam a VCS com um posicionamento diferenciador. Estas aquisições reforçam a capacidade de distribuição dos escritórios locais, que passam a dispor de soluções mais robustas e a ser verdadeiros concorrentes nos vários concelhos que marca presença.

A VCS fazendo parte da Verspieren Internacional, conta com filiais estrangeiras e com mais de uma centena de parceiros rigorosamente selecionados, sendo todos líderes nos seus mercados. Internacionalmente, a multiplicidade de culturas, métodos de trabalho e legislação local exigem competências especializadas para aconselhar e apoiar os clientes na gestão dos riscos, tendo a VCS os recursos necessários para dar este suporte através da Verspieren Internacional.

Graças à posição do Grupo VERSPIEREN, um dos líderes do mercado francês, com uma carteira de seguros superior a 5 mil milhões de euros, a VCS é capaz de negociar ativamente com as seguradoras locais e internacionais, assegurando aos seus Associados, Parceiros e Clientes que beneficiem das soluções adequadas para as suas exigências. Em caso de sinistro, a VCS dispõe de uma direção especializada que acompanha os seus clientes ao longo de todo o processo.

A ambição do Grupo Verspieren é de “trazer-lhe o melhor em seguros.”

Volume de Negócios 2023
+450M€

Mais de 2 200
Colaboradores

Presentes em
140 Países

Lisboa (Sede): Av. Duque D'Ávila, 116, 1050-084 Lisboa | (+351) 217 200 100 | geral@vcs.pt

WTW: Perspective that moves you!



A WTW é uma empresa líder mundial em consultoria e corretagem de seguros. O nosso objetivo é ajudar os nossos clientes a gerir o Risco, Pessoas, Ativos e Responsabilidades.

Desenhamos e oferecemos soluções analíticas que gerem o risco, otimizam os benefícios, promovem o talento e ampliam o poder do capital de forma a proteger e a reforçar as organizações e os indivíduos.

Fazemo-lo através de uma colaboração contínua com os clientes, desenvolvendo uma compreensão detalhada do seu risco e necessidades específicas para criar soluções efetivas e inovadoras. Em Portugal, onde contamos com mais de 350 colaboradores, dedicamos os nossos serviços a entidades Públicas e Privadas de Média e Grande dimensão. Com presença em mais de 140 países, a empresa recorre à sua visão global como

multinacional e à experiência local das suas equipas para auxiliar os clientes a moldar a sua estratégia, melhorar a sua resiliência organizacional, motivar as suas pessoas e maximizar o seu desempenho.

<https://www.wtwco.com>

+31M
Receitas

95%
Taxa de retenção

+110M
Prémios de Seguro

3
Escritórios

+350
Colaboradores

Contactos: wtwportugal@wtwco.com | (+351) 213 127 000
<https://www.wtwco.com>

PUB



WTW: Perspective that moves you!



[wtwco.com](https://www.wtwco.com)

Risco:

- Identificação e Quantificação
- Negociação e Transferência
- Equipas especializadas: Directors&Officers (D&O), Crédito e Caução, Responsabilidades e Património, Riscos Cibernéticos, Acidentes de Trabalho, Transportes, Risco Político, Propriedade Intelectual, Seguro para M&A.

Capital Humano:

- Talento e Recompensa, Benefícios Flexíveis, Estudos Engagement e Clima, Reforma, Saúde e Benefícios, Gender Pay Gap, Surveys Salariais, Executive Compensation.



RESPONSÁVEIS

Benedetta Cossarini
General Manager Iberia

Nelson Ferreira
Country Manager Portugal

Emérico Gonçalves
Distribution Manager

Vitor Rodrigues
Claims Manager

Nuno Raposo
Accident & Health Manager

Carlos Sosa
Property Manager

Nuno Duque
Casualty Manager

LINHAS DE NEGÓCIO

- » Acidentes Pessoais
- » Seguros de Viagem e Expatriados
- » Seguros de Patrimoniais
- » Seguros de RC Exploração e Produtos
- » Seguro de Riscos Cibernéticos
- » Seguros RC Administradores e Directores (D&O)
- » Seguros de Responsabilidades para Instituições Financeiras
- » Seguros de RC Profissional
- » Seguro de Transportes
- » Programas de Fidelização

AIG EUROPE, S.A. - SUC. PORTUGAL

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

AON

Aon is in the Business of Better Decisions



A Aon existe para moldar as melhores decisões, para proteger e enriquecer a vida das pessoas em todo o mundo. Os nossos profissionais fornecem aos nossos clientes, em mais de 120 países e soberanias, aconselhamento e soluções que lhes dão a clareza e a confiança para tomarem as melhores decisões para proteger e fazer crescer o seu negócio



Carlos Freire
CEO Aon Portugal



Anabela Araújo
CBO Aon Portugal



Alexandra Nunes
Head of Claims



Joana Tavares
HR Business Partner Portugal



Helena Minhava
CCO Aon Portugal



Nuno Abreu
HR Solutions Director



Rute Cruz
CFO Aon Portugal



Ana Bernardes
Head of Marketing and Communications Portugal

AON PORTUGAL SA

☎ (+351) 210 001 000 | E-mail: geral@aon.pt
 📍 Av. da Liberdade 249, 2º, Lisboa

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

AIG Europe, 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.º56, 3º
1700-073 Lisboa
Telef: (+351) 210 014 284
Email: 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 Páteo Bagatella, Edifício I, 3º andar
1250-038 Lisboa
Telef: (+351) 213 867 381
E-mail: geral@axeria.pt
Site: www.axeria-prevoyance.fr/pt

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

Bankinter Seguros de Vida, S.A. de Seguros Y Reaseguros
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

BBVASEGURADOS, S.A. de Seguros Y Reaseguros
Avenida da Liberdade, 222
1250-148 Lisboa
Telef: (+351) 213 117 200
Site: www.bbva.pt



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

Cláudia Vasconcelos | Country Manager

Luís Correia | Diretor Informático

Carolina Carretero | Diretora de Recursos Humanos e Comunicação Interna

Aída Sastre | Diretora de Marketing e Comunicação Externa

Maria García | Responsável do Serviço Técnico Comercial e Apoio ao Cliente

Encarnación Davó | Responsável de Processos e Transformação Empresarial para Espanha e Portugal

Marlene 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 2023, a Coface empregou 4.970 pessoas e registou um volume de negócios de €1.87 bilião de euros.

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



Da esq. para a direita

Paulo Xardoné - Chief Transformation Officer

Susana Alves - Chief Human Resources & Organization Officer

Frederico Oom - Chief Financial Officer

Paula Casa Nova - Chief Executive Officer

Ana Félix Ferreira - Chief Operating Officer

Maria João Matos - Chief Business Development Officer

João Horta e Costa - Chief Commercial 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

BNP Paribas Cardif Portugal

Rua Gailleu Gallei, 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 Crédito a la Exportación, 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 Extérieur

Avenida José Malhoa, 16 B 7º Piso,
Fração 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: info@lisboa@espanasa.com
Site: www.espanasa.com/pt

EURO INSURANCES DAC Leaseplan Insurance (LPS) Lagoas Park Edifício G

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,
10º andar, 1070-061 Lisboa
Telef: (+351) 21 386 0003
E-mail: dcomercial@europ-assistance.pt
Site: www.europ-assistance.pt

Europäische Reiseversicherung AG

Avenida da Liberdade, 200
1250-147 Lisboa
Telef: (+351) 211 206 287
E-mail: europeia.pt@ervt
Site: www.europedesseguros.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 3º C
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: www.generali.pt/generali/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 nº6
Campo Grande
1700-284 Lisboa
<https://future-health.care/pt/>

Innovarisk

UNDERWRITING

ESPECIALIZADOS. POR SI.

Com 11 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 subscreeve 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 - 7º e 8º
1050-093 Lisboa, Portugal
 geral@innovarisk.pt
<https://innovarisk.pt>
 <https://www.linkedin.com/company/innovarisk-lda>
 <https://www.facebook.com/innovarisk/>
 <https://www.youtube.com/c/Innovarisk>

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 nº6
Campo Grande 1700-284 Lisboa
Telef: (+351) 210 402 425
Site: www.saudeprime.pt

Innovarisk

Av. Duque de Loulé, 106 - 7º e 8º
1050-093 Lisboa
Email: geral@innovarisk.pt
Telephone: (+351) 215 918 370
Fax: (+351) 215 918 379

Inter Partner Assistance, S.A.

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

Liberty Seguros, S.A.

Av. Dom Joao II, 11 - 9º
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, 4º e 5º pisos
1249 - 202 Lisboa
Telef: (+351) 213 883 479
E-mail: ana.berron@lloyds.com
Site: www.lloyds.com

London General Insurance Company Limited

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

Lusitania, Companhia de Seguros, S.A.

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

MAPFRE Seguros

Rua Doutor António Loureiro Borges, 9,
Piso 8, Ed. Zenith-Miraflores,
1495-131 ALGÉS
Telef: 210 739 283
Site: www.mapfre.pt

Médís - Companhia Portuguesa de Seguros de Saúde, S.A.

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

MetLife

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

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 Segurs 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



Exploreemos a vida juntos

Oscar Herencia
VP South of Europe & General
Manager, MetLife in Iberia

Ricardo Sánchez Pato
Deputy GM and Corporate Business
Director in Iberia

Ana Araújo
Head of Agencies

Luiza Teodoro
Independent Distribution
Director in Iberia

Patricia Mendez
Corporate Business Center of
Excellence
(CoE) Director in Iberia

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

Juan Ortiz
AVP Chief Product
Officer in Iberia and Cyprus

Javier Martin
Head of Customer Service &
Operations in Iberia, Italy & Cyprus

Fernando Monteavaro
AVP Europe cluster CIO

Gema Fernández
HR Lead in Iberia,
Italy & Cyprus

Luis Valente
Strategy Director in Iberia

Angela Garcia
Head of Legal in Iberia

Inmaculada Casado Guil
Head of Compliance in Iberia

Ricardo Silva
Head of Risk in Iberia

MetLife Europe d.a.c - Sucursal em Portugal

☎ (+351) 21 347 50 31

📍 Av. Liberdade, 36 - 2º
1269-047 Lisboa

✉ apoiocliente@metlife.pt

🌐 www.metlife.pt



Nuno Catarino
Administrador Comercial

COMITÉ EXECUTIVO

- » Nuno David (CEO)
- » Kevin Qiao (COO)
- » Eduardo Dias (CTO)
- » Nuno Catarino (CCO)

☎ (+351) 217 923 100

📍 Av. De Berna 24-D
1069-170 Lisboa

✉ atendimentos.clientes@unaseguros.pt

Com mais de um século de história, a UNA Seguros nasceu em 2018 como parte do grupo CNTY - China Tianying. A UNA representa uma evolução na prestação de serviços seguradores e no relacionamento com os clientes, destacando-se por uma abordagem renovada, baseada na Proximidade, Clareza e Confiança.

A Companhia apresenta soluções abrangentes para particulares e empresas, desde saúde, acidentes, vida, automóveis, multirriscos, finanças e responsabilidade civil.

Sob a assinatura "preserving people", a seguradora reafirma o seu compromisso integral com a preservação do estilo de vida dos seus clientes.

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: info.clientes@realvidaseguros.pt
info.agentes@realvidaseguros.pt
Site: www.realvidaseguros.pt

RNA Seguros de Assistência, S.A.
Avenida Engº. Duarte Pacheco, Edif. das Amoreiras - Torre 1 - 12º Piso - Sala 1
1070-101 Lisboa
Telef: (+351) 210 443 660
E-mail: geral@rna.com.pt
Site: www.rna.com.pt

Santander Totta Seguros Companhia de Seguros de Vida, S.A.
R. Mesquita 6, 1070-238 Lisboa
Telef: (+351) 217 807 369
E-mail: santandertottaseguros@santander.pt
Site: www.santandertotta.pt

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

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

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

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@cegregrel.pt
Site: www.cegregrel.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, nº 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, nº 13
Loja 7 (Multicentro Entrecampos)
1600 - 007 Lisboa
Telef: (+351) 217 928 500
Site: www.diagonalseguros.pt

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

EMPREMEDIA - CORRETORES SEGUROS, LDA.
Rua de S. José, nº 35 - 2ºA
1150-321 Lisboa
Telef: (+351) 213 219 650
E-mail: geral@empremedia.pt
Site: www.empremedia.pt

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

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

G. A. - corretores de seguros, LDA
Rua Abade Martins de Faria,
nº202- 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 5º, salas 3- 4
4000-138 Porto
Telef: (+351) 223 393 440
E-mail: gcs@netcabo.pt
Site: www.gcs.pa-net.pt

Globo Corretores Seguros, LDA.
Rua do Bocage, 8A 2745-084 Queluz
Telef: (+351) 214 356 141
E-mail: info@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, 2-1º
1150-084 Lisboa
Telef: (+351) 213 187 000
E-mail: seguros@joamata.pt
Site: www.joamata.pt

LUIS FERRAZ - CORRETORES DE SEGUROS, LDA.

Praceta Eng.º Adelino Amaro da Costa
728 - 3º Sala 325 4050 Porto
Telef: (+351) 226 007 021
E-mail: geral@luisferraz-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 - 4º 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
3ª 4º andar, 1250-161
Telef: (+351) 210 108 100
Site: www.mdsinsure.com

Median Corretores de Seguros, S.A.

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

MEDIATOR - SOCIEDADE CORRETORA SEGUROS, S.A.

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

Medibroker - Corretor e Consultor de Seguros, S.A.

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

MENDES & SILVA, CORRETORES CONSULTORES SEGUROS, LDA.

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

Mercer Portugal

Rua António Pedro, 111, 1150-045 Lisboa,
Telef: (+351) 213 113 775 (+351) 226 058 600
Rua Gonçalo Sampaio, 271, 4º 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
nº 51, 7º 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 - 2º esq.
1350-179 Lisboa
Telef: (+351) 213 932 010
E-mail: plcseguros@plcseguros.pt
Site: www.plcseguros.pt

Privy - Corretores de Seguros, S.A.

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

Publisegur - Corretores de Seguros, LDA.

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

Ramalho's - Corretores de Seguros, Lda.

Avenida do Estadio, 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

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 Duque D'Ávila, nº 116 b,
1050-084 Lisboa
Telef: (+351) 217 220 100
E-mail: verspieren@vcs.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.

