

2010, NOVA VIRAGEM NOS SEGUROS EM PORTUGAL?



MIGUEL COSTA DUARTE

miguelcostaduarte@costaduarte.pt

Anunciada privatização do Grupo Caixa Seguros, traz-nos à memória um tema que, nos últimos 40 anos, tem tido evoluções no mínimo curiosas e que mostram a falta de enquadramento estratégico da actividade seguradora nacional e a ausência de projecto consistente no tempo.

Em traços muito gerais e numa perspectiva das "competências", recordo as diferentes fases por mim testemunhadas:

- Na situação pré-1975, tínhamos inúmeras "Companhias de Seguros", algumas delas com um conjunto de equipas técnicas bem

preparadas. Destaco os casos que conhecia melhor, o da Império e o da Ourique, cada uma à sua escala.

- Durante o período das nacionalizações, a lógica predominante de gestão era contaminada por critérios políticos. A consolidação foi também uma tónica, com inúmeras fusões.

- Com as reprivatizações, o mercado ganhou novo fôlego, permitiu o ressurgimento de um conjunto de pessoas bem preparadas e viveu-se uma fase de grande dinamismo.

- Com início em finais da década de 90, fruto de diversas operações de fusões e aquisições na Banca que envolveram grupos económicos, constituiu-se um forte grupo segurador detido pelo Estado e líder do mercado em diversos ramos. Ocupado durante algum tempo em reorganizações internas, foi perdendo parte da criatividade e especialização técnica que herdou das "Seguradoras" que se fusionaram mas, mesmo assim, conseguiu ser uma referência no mercado em alguns aspectos,

nomeadamente, nas áreas dos seguros e sinistros automóvel, nos seguros de saúde e nos grandes riscos.

A anunciada nova fase de "reprivatização" é uma grande incógnita e receio que o único critério sobre a mesa seja o preço!

Apesar do mercado português estar bem servido de Seguradores, tanto nacionais como multinacionais, a possível reprivatização do Grupo Caixa Seguros deveria também ter como objectivo conseguir desenvolver Seguradores de referência, como acontece noutros países. As recentes fusões Açoreana / Global e Lusitânia / Real podem ser um dos caminhos!

Indirectamente ligado a este tema, as perspectivas mudanças no ISP podem igualmente contribuir para alterações profundas no mercado e, em minha opinião, enfraquecer o papel regulador e didáctico que tem sido seguido, asfixiando as especificidades da actividade seguradora pelo peso institucional da banca. É bom recordar as importantes reformas introduzidas nos últimos anos, relacionadas com as Regras de Governança, Solvência II (em curso), Directivas da Responsabilidade Civil e Regularização de Sinistros Auto-

móvel, Indemnização de Danos Corporais, Mediação de Seguros, Lei do Contrato de Seguro..., ainda não completamente absorvidas.

Neste contexto, só se podem agravar as incomprensíveis situações que já hoje vivemos de legislação que impõe obrigações em matéria de seguros ignorando a possibilidade de se traduzirem em matéria segurável. A recente "Responsabilidade Civil Ambiental" é um exemplo típico! E quando serão aprofundados com pragmatismo importantes desafios da nossa actividade, como sejam o "Fundo Sísmico", a dinamização dos Seguros para Complementos de Reforma, dos Seguros de Saúde sem idade limite de permanência e dos Seguros de Dependência?

O meu ponto é, estando na ordem do dia o posicionamento estratégico de Portugal no Mundo no que se refere à produção de bens e serviços, porque não apostar num centro de competência nos seguros que possa concorrer com Madrid, Irlanda ou outros destinos mais exóticos? Não estou a pensar posicionar-nos como centros internacionais de primeira linha como Londres, Zurique ou Munique mas simplesmente, não importarmos tudo feito!

Temos o necessário para o fazer,

gente bem preparada, universidades cada vez mais atentas às necessidades do mercado, boas infra-estruturas / comunicações e locais muito agradáveis para viver e trabalhar. Contudo, isto não basta, não se faz por decreto mas com uma visão estratégica, tempo e muito trabalho. Não é o que tem acontecido nos últimos 40 anos dos seguros em Portugal e é empobrecedor ver os nossos jovens partirem transformando-nos num país de idosos e sem talentos.

É neste contexto que entendo dever ser repensado o enquadramento da Caixa Seguros e do ISP, procurando atrair "gente dos seguros", nacionais e estrangeiros, para trabalhar em Portugal.

Poderá parecer irrealista e generoso mas há que optar entre termos alguma liberdade para escolhermos os nossos destinos ou limitarmos-nos a "servir bicas aos estrangeiros" ou a "vender o que os outros produzem".

No que se refere à corretagem de seguros, onde me insiro, e nas empresas que dirijo temos vindo a desenvolver uma equipa de raiz nacional que actua bem nos domínios da internacionalização. Daremos certamente o nosso contributo em todos os projectos que apontem neste sentido.

MDS contrata Ricardo Pinto dos Santos...

A MDS reforçou a sua área comercial com a contratação de Ricardo Pinto dos Santos. O novo quadro da consultora de seguros e risco exercia anteriormente as funções de administrador comercial da Patris Seguros (ex-Contacto Seguros) e entra agora na MDS para ampliar a presença da empresa no mercado da corretagem de seguros. "A disponibilidade do Ricardo Pinto dos Santos para aceitar fazer parte da equipa da MDS é um motivo de orgulho e constitui, sem dúvida, um momento chave na estratégia de crescimento e consolidação da empresa no mercado", anunciou José Manuel Dias da Fonseca, presidente da MDS, aquando da contratação.

Ricardo Pinto dos Santos frequentou o Curso de Gestão e Finanças da Empresa do IESF, no Porto, e iniciou a sua actividade no sector da corretagem de seguros em 1994, na Contacto Corretores de Seguros, Lda. Ao longo da sua carreira profissional, Ricardo Pinto dos Santos deu continuidade à tradição familiar e ao trabalho iniciado pelo seu pai, fundador da corretora e um dos históricos corretores da cidade do Porto. Chegou a acumular das funções de



gerente com o pelouro comercial com as de responsável pela área de Informática e mais tarde com a função de coordenador da Qualidade da Contacto.

... e unifica marca no Brasil

MDS Brasil é a designação da nova marca que integra as empresas da MDS Holding em território brasileiro – ADDmakler, Miral e LAZAM-MDS. Esta alteração permite à MDS assumir-se como forte operador do mercado, com uma base regional na Península Ibérica e na América Latina. Além disso, a MDS passa a dispor de soluções globais e integradas, que respondem a todas as solicitações dos clientes, independentemente da sua localização.

"Este é um momento histórico de

integração e consolidação, pois estaremos mais próximos e mais fortes junto dos nossos clientes e parceiros. Estas alterações estão em perfeita sintonia com o presente e o futuro da empresa", sublinha José Manuel Dias da Fonseca, Presidente da MDS Brasil.

Segundo a MDS, o principal objectivo desta transição é otimizar sinergias do grupo e capitalizar o valor das marcas já existentes. A MDS Brasil gere cerca de nove mil clientes empresariais e 700 mil particulares.

APROSE

Sabe que tem direito à intervenção de um mediador nos seus contratos de seguro sem que isso represente qualquer agravamento em termos de prémio/preço?

EXIJA-O

Procure os serviços de um **mediador de seguros credenciado pela APROSE**

Os mediadores de seguros Associados, **Corretores e Agentes**, distinguem-se pela **Independência, Qualidade e Responsabilidade** do serviço que prestam. Todos têm a sua **Responsabilidade Civil Profissional** garantida.

Ao escolher os seus serviços lidará com **autênticos profissionais especializados**. Ser membro da **APROSE** é um certificado de **Competência e Garantia**

Encontre o mediador de seguros mais perto de si em www.aprose.pt

Edifício Infante D. Dinis, Praça da República, 98-A/301, 4050-497 Porto
Tel.: 222 001 000 - Fax: 222 322 119 - E-mail: aprose@aprose.pt