

## QUEM É QUEM NOS SEGUROS

## Fórum

## Sabseg

**Luis Cervantes,**  
Administrador



**1.** Os momentos de crise provocam alterações comportamentais. Houve um conjunto alargado de famílias onde os problemas financeiros limitaram a sua capacidade aquisitiva, levando a uma restrição profunda de alguns gastos, sendo a área dos seguros uma das também afectadas.

Mas, por outro lado, as famílias que conseguiram manter um rendimento disponível com padrões semelhantes ao período anterior à crise, estão mais preocupadas com a segurança dos bens e da vida pessoal, tendo-se verificado um aumento da procura de protecção, nomeadamente ao nível de coberturas de saúde e de segurança do património.

**2.** Estamos com um mercado altamente concorrencial, essencialmente pelo número elevado de operadores existentes, que com estratégias generalistas ou de nicho de mercado, têm introduzido inovação permanente.

**Costa Duarte**  
Corretor de Seguros

**João Costa Duarte,**  
Administrador Executivo



**1.** O mercado Não Vida em Portugal tem vindo a registar, se a memória não me atraiça, um decréscimo pelo quinto ano consecutivo. Este fenómeno tem várias explicações, mas o que me parece claro é que o consumidor, tanto ao nível das empresas como das famílias, está cada vez mais atento e procura melhores níveis de protecção em especial nas áreas dos benefícios sociais, das responsabilidades e das linhas financeiras.

Naturalmente que ao partirem para novos mercados, a protecção aos expatriados ganhou uma relevância especial e, nesta matéria, existe hoje uma maior procura para os seguros de saúde, de acidentes pessoais, de vida, bem como o repatriamento sanitário em caso de acidente ou de doença.

Na área das responsabilidades, tanto os seguros para Administradores e Directores, como a responsabilidade ambiental, são temas cada vez mais deba-



Paula Nunes

tidos no sector empresarial.

Ao nível das linhas financeiras, existe uma preocupação crescente com o 'cyber-risk' e o seguro de crédito tem-se revelado uma ferramenta para fazer a gestão do crédito a clientes. Em todas estas áreas, tem-se assistido nos últimos anos ao lançamento de novos produtos bastante interessantes, na linha daquilo que melhor se faz no estrangeiro, sem nunca esquecer a importância do seguro obrigatório de Acidentes de Trabalho.

**2.** O mercado Não Vida continua a revelar-se altamente concorrencial, apesar dos dez principais Seguradores disporem de uma quota de mercado superior a oitenta por cento.

Por outro lado, fala-se em possíveis operações de fusão e aquisição que irão alterar o panorama e não me parece que, no curto prazo, se venha a verificar a entrada de novos 'players', pois num mercado pequeno e numa conjuntura económica não consolidada, o apetite é diminuto.

## Metlife

**Óscar Herencia,** Director  
Geral Iberia



**1.** A crise económica em Portugal teve um efeito negativo sobre as famílias e as empresas. Mas é também verdade que trouxe consigo uma maior consciencialização para a importância de subscrever um seguro. Seja assegura-

rar as despesas escolares dos seus filhos ou as despesas essenciais do quotidiano como a conta do telemóvel, do gás e da electricidade, ou da televisão por cabo, seja cobrir capitais em dívida provenientes de diferentes tipos de financiamento, como o automóvel, habitação ou pessoal, cada vez mais os portugueses procuram um apoio que os permita estar salvaguardados. Da nossa parte, queremos garantir que o estilo de vida que as famílias portuguesas habitualmente praticam não é afectado por qualquer eventualidade.

**2.** Sem dúvida. O sector segurador não só está mais aberto à concorrência, como não conseguiria subsistir sem ela. Essa é a razão pela qual as seguradoras têm procurado inovação constante nos seus processos e nas suas ofertas, desenhando produtos cada vez mais adaptados ao que o mercado pede. E são, sem dúvida, os clientes que mais ganham com a concorrência que se sente no nosso sector. Na MetLife, onde procuramos a cada dia perceber como podemos ser uma mais valia para os nossos clientes, vemos este paradigma com muito bons olhos e gostamos de ser parte deste cenário.

## AIG

**Emérico Gonçalves,**  
Director de Distribuição



**1.** As empresas portuguesas em função da sua, cada vez maior, exposição internacio-

nal, procuram segurar os riscos do seu negócio e dos seus colaboradores. É necessário segurar desde logo o risco da decisão de expandir, o próprio negócio internacional, os erros e omissões contratuais, as pessoas que se deslocam, as mercadorias que se exportam. Na prática, as empresas que trabalham connosco partem para a aventura internacional mais seguras e protegidas, como já se verificou em diversas ocasiões.

**2.** Sim, embora a AIG seja uma empresa de nichos de mercado, apostando inovação para as empresas e mais recentemente para o segmento particular, temos assistido a mais concorrência, o que é positivo porque demonstra que a nossa oferta tem mercado e, mais importante, garante uma maior competitividade para as empresas portuguesas.

## Aon

**Pedro Penalva,** CEO



**1.** No âmbito das empresas, sendo o tema risco uma das preocupações primordiais das empresas, é natural que as soluções de transferência de riscos, entre os quais os seguros, assumam uma preponderância muito forte. No âmbito da protecção individual, sem dúvida que a reforma e a saúde são dos assuntos que mais preocupam os portugueses, e por isso mesmo existe uma clara oportunidade para a actividade seguradora se posicione, nestas duas dimensões, como a grande geradora de soluções que possam dar respostas às necessidades que irremediavelmente irão aparecer.

**2.** O sector segurador tem vindo a ser marcado por uma enorme concorrência, basta analisar a evolução dos prémios médios em cada ramo, muitas vezes em detrimento da própria rentabilidade. Atendendo aos processos de entrada de novos accionistas em algumas das maiores seguradoras em Portugal, e à especificidade e experiência desses mesmos accionistas, será expectável uma alteração no posicionamento e enquadramento competitivo do mercado. ■