



ENTREVISTA JOSÉ GALAMBA DE OLIVEIRA, presidente da APS

“Poupança é um incentivo que as empresas podem dar aos colaboradores”

Os PPR e os seguros de vida estão a crescer e o principal canal das seguradoras é... a banca. Mas se o tema da poupança está na agenda dos políticos, o grosso da população continua a não ter preocupações de poupança de longo prazo.

José Galamba de Oliveira, presidente da Associação Portuguesa de Seguradores (APS) fala na necessidade de literacia para particulares e empresas e no papel destas junto dos colaboradores para a criação de poupança de longo prazo.

Deve a poupança estar na primeira linha da agenda dos políticos?

Sim, e considero que é mesmo fundamental que esteja na primeira linha e também sinto que nos últimos tempos há mais pessoas a falar do tema. Começa a estar na agenda política de alguns dos nossos intervenientes políticos. Aliás, julgo que é designio nacional e mais: deveria haver alguma concordância de opiniões, nomeadamente de quadros políticos. É fundamental que Portugal incremente a sua taxa de poupança interna porque isso também significa uma melhoria na balança de pagamentos. Não é de mais recordar que poupança interna significa menos necessidade de financiamento externo.

Os consumidores estão a dar suficiente importância ao tema ou esta melhoria em termos de rendimento disponível faz com que a poupança deixe de ser uma prioridade?

Os consumidores estão mais alerta para a necessidade de poupar. É óbvio que durante este período de emergência nacional que todos vivemos, os níveis de poupança baixaram. É normal que isso tenha acontecido porque obviamente o rendimento disponível foi menor. Mas, friso, nota-se uma inversão e isso vê-se nos números relativamente à produção dos seguros de

vida dos últimos meses, onde se registou uma recuperação.

E o consumidor consegue pensar a longo prazo, a 30 anos ou 40 anos?

Há franjas da população que têm essa consciência mas no grosso da população ainda não existe a preocupação de que o poupar para a reforma a longo prazo é imprescindível para complementar as reformas.

Há défice de literacia?

Sim e as seguradoras têm um papel a desempenhar mas também os reguladores e as Autoridades têm, também, um papel específico. Temos que fazer mais para comunicar junto das pessoas sobre a necessidade de terem consciência do que hoje em dia estão a descontar para a segurança social mas, de facto, quais serão os direitos que potencialmente poderão ter na idade de reforma. Essa comunicação ou informação mais transparente é fundamental para que as pessoas tenham consciência da necessidade de poupar. Há um outro aspeto relevante e fundamental: o papel das empresas e o chamado segundo pilar do sistema da segurança social. Esta vertente tem a ver com a poupança que é canalizada via empresas, muitas vezes através de fundos de pensões. Todos sabem que há uma oferta bastante grande em termos de fundos de pensões abertos e esses são benefícios que as empresas podem dar aos trabalhadores para complementar os salários fixos em forma de contribuição para um fundo de pensões.

Também aqui está a ser relevante do lado dos seguros este ganho de credibilidade

NÃO VIDA CRESCE

Como está a correr o 1º trimestre a nível dos seguros não vida? Houve possibilidade de aumento do preço do seguro automóvel e acidentes de trabalho?

Confirma-se as tendências. O ano de 2016 já foi de crescimento e essas tendências estão a ser confirmadas em 2017. Acidentes de trabalho é o ramo que mais cresce e que sendo um seguro obrigatório aproveita a queda do desemprego. O seguro de saúde também está com um crescimento interessante e o seguro automóvel está com um crescimento modesto, mas ainda assim a crescer. Em termos das taxas de sinistralidade não há nenhum agravamento e, portanto, diria que o 1º trimestre está a confirmar algum otimismo.

Em termos de rentabilidade está a melhorar?

Não temos ainda os números apurados. Temos as taxas de sinistralidade que são uma grande componente que afeta a rentabilidade e essas taxas estão praticamente idênticas às do ano anterior.

versus a banca perante os clientes?

Não é um ganho de credibilidade. Esta já lá estava mas provavelmente não era muito perceptível. Quando vemos a história dos seguros no último ano não houve nenhuma situação em que as seguradoras não conseguissem honrar os seus compromissos. Esse facto gerou credibilidade e houve ética por parte das companhias em assumirem as responsabilidades sobre o que se comprometeram. (Essa ética) é porventura mais visível no setor segurador. Tradicionalmente o setor já captava muita poupança de longo prazo, e sendo verdade que essa captação de longo prazo na parte dos seguros de vida se reduziu nos anos da crise, está agora em recuperação. Claro que isso tem a ver com a credibilidade do setor e tem a ver com o aumento do rendimento disponível. Também tem a ver com o facto de hoje a banca não ter sequer no curto prazo, uma oferta que seja competitiva. E, para as pessoas a opção entre colocar o dinheiro num depósito a prazo com uma taxa de zero, ou colocar num seguro que é uma aposta a longo prazo, mas com alguma rentabilidade, a opção é óbvia.

Porque é que as seguradoras não estão a vender rendas ou quando o fazem é com preços proibitivos?

O problema está acima de tudo nos mercados financeiros. Vivemos num ambiente de baixas taxas de juro e isso penaliza a expectativa de rendimento quando estamos num horizonte de longo prazo. Além disso há também um aspeto de solvabilidade e que também penaliza. As companhias têm de trabalhar

com cenários de baixas taxas de juro por longos anos e essa perspectiva vai implicar requisitos de capital muito altos. Obviamente, as seguradoras fazem contas e tentam incorporar os preços destes tipos de produtos e destas imobilizações de capital que são necessárias. Logo, enquanto estivermos com a situação dos mercados financeiros tal como a que temos, penso que não haverá grandes modificações relativamente à situação atual.

Mas como é que podemos resolver a necessidade de renda vitalícia dos seguros?

São ciclos económicos. Temos que esperar por um novo ciclo económico com ambiente de taxas de





juro mais favorável para este tipo de produtos.

Os seguros unit linked são uma solução a longo prazo? Ou também há a questão de capitais que inviabiliza essa opção?

Essa acaba por ser uma solução a longo prazo. Os unit linked estão também associados ao risco da flutuação dos mercados e que em grande medida está do lado do tomador. A ideia (destes contratos) é que depois se possa, com produtos, definir limites, os chamados caps. De qualquer forma a seguradora está – para todos os efeitos – a assumir uma parte do risco normalmente associado a capital. Relativamente à per-

“

As companhias têm de trabalhar com cenários de baixas taxas de juro por longos anos e essa perspectiva vai implicar requisitos de capital muito altos”

formance do investimento, essa está associada ao mercado. Se este correr o tomador de seguro tem rentabilidade, se corre mal poderá ter uma rentabilidade de zero.

Os seguros de capitalização que associam o investimento ao risco são uma solução que está a crescer?

Sim, aquilo a que chamamos de seguros de vida com componente de risco é uma solução que tem adeptos. O crescimento do mercado em Portugal tem tipicamente a ver com o crédito à habitação, porque normalmente é vendido associado a um crédito hipotecário. Não é um seguro obrigatório, mas é a grande fonte de produção desse tipo de

produto. Temos assistido desde 2016 à recuperação do crédito à habitação e logo aquele tipo de seguro é um segmento que volta a estar em crescimento. Pensamos que há um potencial de crescimento para esse tipo de produtos que vamos seguramente ver explorados pelas seguradoras no futuro mais próximo, indexando este tipo de seguros a um conjunto de serviços que acabam por torná-lo mais interessante e atrativo para determinado perfil de consumidores. E dou o exemplo de um seguro de vida de risco com componentes de coberturas de assistência de long term care para a terceira idade, de apoio hospitalar, combinando até com componentes de seguro de saúde.

Como esta a evoluir neste 1º trimestre a colocação de PPR e de seguros de vida em geral?

Favoravelmente. Está confirmada a tendência demonstrada no último trimestre do ano passado com uma nítida inversão. Tivemos um setor a crescer não só no vida risco como falava há pouco, e que já vinha do ano passado, mas agora também no vida financeiro associado aos PPR e às poupanças que estão em crescimento. E, julgo que isso tem muito a ver com o facto de hoje em dia a banca já não ter uma oferta interessante para a poupança, o que leva a que dois terços da produção de seguros de vida sejam de fato, colocados e vendidos pelo canal bancário. ●



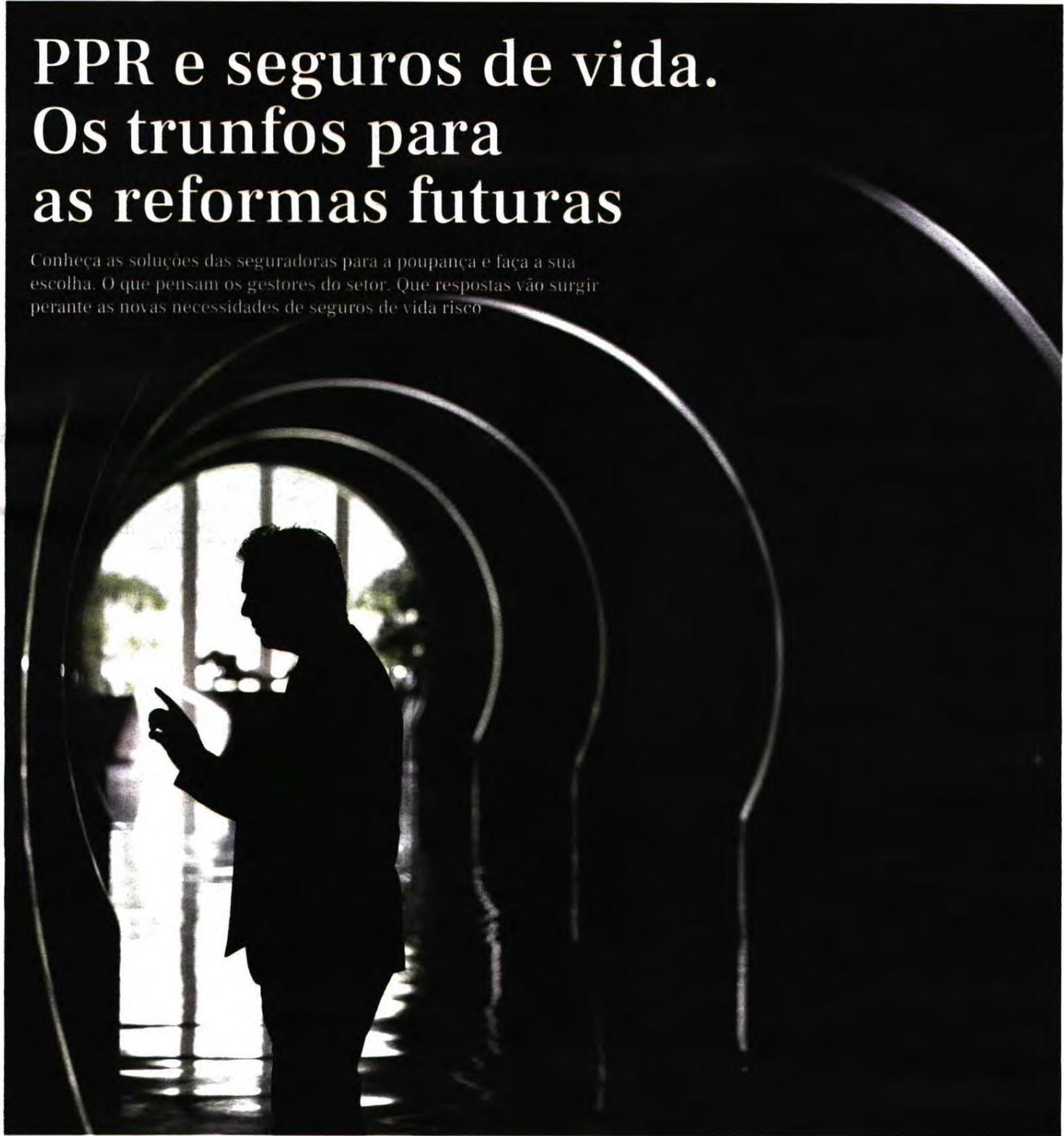
MAIS **JE** SEGURO

Análise: PPR
ou *Unit Linked*,
qual o melhor
para poupar
para a reforma?
P | II/III

Entrevista: José
Galamba de
Oliveira analisa
o “estado” da
poupança
P | IV

PPR e seguros de vida. Os trunfos para as reformas futuras

Conheça as soluções das seguradoras para a poupança e faça a sua escolha. O que pensam os gestores do setor. Que respostas vão surgir perante as novas necessidades de seguros de vida risco



Jason Lee/Reuters