

PREJUÍZOS ATINGIRAM OS 120 MILHÕES DE EUROS EM 2019

Ramo de Acidentes de Trabalho é deficitário para as seguradoras devido ao aumento do custo médio dos sinistros

Págs. II a IV



Pedro Joaquim, Product Manager – Commercial Lines da Liberty Seguros

“A nossa aposta é numa regularização de sinistros eficaz, humana e de elevada qualidade”

Teresa Figueira, Direção de Produtos Pessoais e Analytics, Direção de Acidentes Allianz

“O que realmente distingue a oferta é a qualidade dos serviços de acompanhamento e de resposta”

Paulo Duarte, responsável do segmento PME na Direção de Marketing da Ageas Seguros

“Temos a preocupação de responder à totalidade das necessidades de proteção dos nossos clientes”

José Coutinho, Chief Underwriting Officer da Zurich Portugal

“O nosso compromisso é garantir uma elevada qualidade na prestação de serviços aos sinistrados e empregadores”

Pedro Rego, CEO da F. Rego – Corretores de Seguros

“O papel do corretor é fundamental na procura de equilíbrios, neste ramo como em qualquer outro”

Opinião MDS Pág. V

Os custos dos acidentes de trabalho

Opinião ABREU Advogados Pág. V

A Lei da Distribuição de Seguros e de Resseguros – tempo de balanço

Opinião Pág. VI

Olívia patroa ou Olívia costureira

Notícia Pág. VI

Dados publicados pela ASF
Diminuição de 2236 mediadores de seguros num ano

Associado do mês Pág. VII

Noémia Dalila da Cruz Moreira, MSL - Mediadora de Seguros do Lima

“O mediador continua a ser importante após a efetivação do seguro na resolução de problemas que ocorrem dos sinistros”

Consultório Jurídico Pág. VIII

Transmissão de carteira de seguros ao abrigo da LDS

PREJUÍZOS ATINGIRAM OS 120 MILHÕES DE EUROS EM 2019

Ramo de Acidentes de Trabalho é deficitário para as seguradoras devido ao aumento do custo médio dos sinistros

ELISABETE SOARES
elisabetesoaes@vidaeconomica.pt

Os dados provisórios do ano de 2019, divulgados recentemente pela APS – Associação Portuguesa de Seguradores, voltam a ser muito negativos para os seguros obrigatórios de Acidentes de Trabalho e Automóvel. São os seguros Não Vida que têm maior expressão nos resultados da atividade seguradora que, em 2019, significou 5,2 mil milhões de euros de prémios faturados. Contudo, os dois seguros obrigatórios apresentam um resultado deficitário. O resultado mais negativo registou-se nos Acidentes de Trabalho. Os prejuízos, neste caso, atingiram os 120 milhões de euros para receitas de cerca de 900 milhões de euros.

Confirmando a realidade dos prejuízos, resultantes essencialmente de danos corporais, e a preocupação quanto à não rentabilidade dos ramos acidentes de trabalho e automóvel, José Galamba de Oliveira, presidente da APS, afirma que tem de se “olhar para a legislação vigente e verificar se ela está adequada à realidade ou se revela incoerências”, o que – quer no caso dos acidentes de trabalho, quer no caso do automóvel –, indica que “há muitos aspetos que precisam de ser melhorados, não para pagar indemnizações globalmente mais baixas, mas para pagar indemnizações mais justas e adequadas à gravidade dos danos sofridos”. Conclui, garantindo que tem “alertado o Governo para essa situação e para as situações de incoerência”.

Para além do desequilíbrio da legislação, outro problema de fundo preocupa Galamba de Oliveira: “A fraude é uma realidade no setor segurador, e existem mesmo alguns estudos nesta indústria que



apontam para valores importantes de fraude nos vários ramos”.

Seguradoras e corretores preocupados

A situação deficitária que regista o ramo dos Seguros de Acidentes de Trabalho é preocupante e tanto os corretores como as seguradoras mostram-se preocupadas.

Na opinião de Paulo Duarte, responsável do segmento PME na Direção de Marketing da Ageas Seguros, “conforme é do domínio público, ao longo dos últimos anos e de uma forma transversal, o ramo de Acidentes de Trabalho, tem registado uma performance manifestamente deficitária”. Destaca que, nos últimos seis anos, as companhias têm realizado um assinalável esforço de ajustamento dos prémios e o regulador também tem pressionado para a correção dos resultados, no entanto, os

indicadores provisórios de 2019 “revelam que ainda estamos longe de encontrar o equilíbrio neste ramo obrigatório, uma vez que, segundo dados da APS, 2019 fechará com um rácio combinado de 113% (previsão)”.

Paulo Duarte acrescenta que “é incontornável que existe um crescente aumento do custo médio dos sinistros. Este facto prende-se essencialmente com o aumento do custo dos próprios atos médicos, do desenvolvimento de técnicas e métodos inovadores no campo da medicina, do aumento da esperança média de vida e consequente aumento das responsabilidades futuras das companhias”. Assim, destaca, “para compensar o aumento do custo com sinistros, todas as companhias, de uma forma geral, têm corrigido as taxas, seja na renovação das apólices, seja na subscrição de novo negócio”.

Para José Coutinho, Chief Underwri-

ting Officer da Zurich Portugal, os últimos anos foram marcados por um crescimento significativo do volume de prémios brutos emitidos no ramo de acidentes de trabalho, explicado essencialmente por três fatores. “Por um lado, verificou-se um aumento expressivo da exposição segura. Com efeito, o crescimento da economia e a consequente redução do desemprego em Portugal para níveis historicamente baixos contribuiu para a existência de mais apólices e mais pessoas seguras por apólice”.

Outro fator importante, diz, “prende-se com a evolução positiva dos salários médios dos trabalhadores, na maioria das atividades económicas, impulsionados em particular por uma sucessiva revisão em alta da remuneração mínima mensal garantida desde 2016”.

Por fim, e possivelmente o fator mais importante, segundo José Coutinho, “assistiu-se ao longo dos últimos 4 a 5 anos a um ajustamento significativo das condições tarifárias que suportam a modalidade, com vista ao restabelecimento do equilíbrio técnico. Desde 2010 que as contas do mercado têm sido invariavelmente negativas, demonstrando que as taxas praticadas estavam desajustadas para fazer face aos riscos cobertos. Apesar da significativa melhoria, de acordo com os recentes indicadores divulgados pela APS, ainda não foi em 2019 que os resultados se apresentaram positivos, já que o rácio combinado do ramo ainda se mantém acima dos 100%”.

Crescimento robusto dos prémios emitidos

Na opinião de Pedro Joaquim, Product Manager – Commercial Lines da Liberty Seguros, “nos últimos anos, verificou-se um crescimento robusto dos prémios

SEGUROS

brutos emitidos ao nível do mercado e da generalidade dos seus operadores. Este crescimento, para além de refletir o crescimento do emprego e dos salários, também reflete a forte correção que o mercado teve de efetuar face à sinistralidade registada, a qual teve como causa principal a elevada competitividade que o mercado de seguros apresenta e que se acentuou no ramo de acidentes de trabalho em particular”.

A este propósito, destaca o responsável da Liberty, “registre-se ainda a intervenção do regulador que promoveu e influenciou decisivamente a conduta dos operadores. A boa evolução da taxa de sinistralidade do mercado, que apresentou uma redução de cerca de 25 pontos percentuais nos últimos 4 anos, redução esta que ainda é superior se alargarmos o horizonte de análise aos últimos 8 anos, deveu-se à boa evolução dos prémios brutos emitidos, assim como

a um trabalho eficaz ao nível do controlo de custos com sinistros e dos custos de funcionamento dos operadores”.

Para Pedro Joaquim, “esta evolução, que esperamos que se mantenha, irá permitir que o mercado se aproxime do seu equilíbrio nos próximos anos, apesar dos baixos resultados financeiros muito influenciados pelas baixas taxas de juro. O mercado tem tido assim uma evolução positiva, registando um crescimento significativo dos prémios brutos emitidos, conjugado com uma redução sustentada da taxa de sinistralidade”.

Exploração técnica deficitária

Segundo Teresa Figueira, da Direção de Produtos Pessoais e Analytics, Direção de Acidentes da Allianz, o ramo de acidentes de trabalho tem vindo a registar, ao longo

dos últimos anos, em termos globais, resultados técnicos muito negativos.

“Apesar de, em 2018, se ter verificado uma melhoria da componente técnica do resultado deste ramo (comparando com o observado nos exercícios entre 2012 e 2017), em 2019 voltou a registar uma quebra substancial. O contexto económico, aliado à intensa pressão concorrencial, levou a práticas de subscrição e/ou tarifação menos adequadas face aos riscos assumidos”.

Destaca que, “apesar de se evidenciar melhorias significativas, continuam a verificar-se situações de exploração técnica deficitária”.

Na opinião de Pedro Rego, CEO da F. Rego – Corretores de Seguros, o mercado, em termos globais, registou aumentos consistentes até 2018, verificando-se uma quebra em 2019 induzida pela redução

do ramo vida, em particular dos produtos financeiros, dos quais se destaca os PPR (Plano Poupança Reforma). O mercado tradicional de seguros, que engloba o Vida Risco e os Seguros Não Vida, continua a registar níveis de crescimento interessantes, cifrando-se em aumentos de 7,40% em 2018 e 8,00% em 2019 (estimado), reflexo da recuperação da atividade económica, bem como das taxas de prémios em algumas áreas chave como os acidentes de trabalho. “No que concerne à sinistralidade, e embora não existam ainda dados finais de 2019 disponíveis, pela sensibilidade que temos e informação recebida das várias seguradoras, depois do ‘pico’ ocorrido em 2016, com melhorias em 2017 e 2018, julgamos que o ano 2019 terá sido globalmente positivo, embora com a deterioração das rentabilidades em alguns ramos chave como o automóvel ou saúde”.

TERESA FIGUEIRA, DIREÇÃO DE PRODUTOS PESSOAIS E ANALYTICS, DIREÇÃO DE ACIDENTES ALLIANZ

“O que realmente distingue a oferta é a qualidade dos serviços de acompanhamento e de resposta”

“A qualidade e abrangência dos serviços médicos prestados em caso de acidente são, cada vez mais, fatores que pesam na decisão dos clientes que nos procuram”, destaca, em entrevista, Teresa Figueira.

As alterações na legislação de acidentes de trabalho ao longo dos últimos anos vieram contribuir para o reforço significativo das responsabilidades do seguro?

O ramo de Acidentes de Trabalho tem legislação muito específica, que envolve a assunção de um elevado nível de responsabilidades de longo prazo, sendo que muitas das prestações ao abrigo da mesma são vitalícias. Com a publicação da Lei nº 98/2009 passa a estar regulado

um novo patamar de segurança para o trabalhador no domínio da reabilitação e reintegração profissional em caso de acidente, com responsabilidades acrescidas para as seguradoras.

Destacamos ainda outras alterações introduzidas por esta Lei, como seja a inclusão na extensão do conceito de Acidente de Trabalho dos acidentes ocorridos entre “locais de trabalho”, no caso de o trabalhador ter mais de um emprego, o alargamento do apoio psicoterapêutico à família do sinistrado ou ainda o facto de a revisão das prestações deixar de ter o limite temporal de 10 anos contados desde a data da fixação da pensão.

Tendo em conta que se trata de um seguro obrigatório, qual tem sido a aposta da Allianz na sua comercialização?

Tratando-se de um seguro obrigatório com coberturas não diferenciadas no mercado, o que realmente distingue



a oferta é a qualidade dos serviços de acompanhamento e de resposta em caso de necessidade; esta é uma prioridade da Allianz: (1) a qualidade e abrangência dos serviços médicos prestados em caso de acidente são, cada vez mais, fatores que pesam na decisão dos clientes que nos procuram; a Allianz aposta fortemente a este nível, com desenvolvimentos conti-

nuos no sentido de assegurar uma rede ampla e especializada de prestadores clínicos que conta com os melhores especialistas a nível nacional; aposta também na formalização de acordos que visem a simplicidade de procedimentos, nomeadamente o recente acordo com a Associação Nacional de Farmácias para o fornecimento de medicamentos a sinistrados. (2) serviços diferenciadores no âmbito da prevenção e segurança – desenvolvemos um serviço de assessoria a clientes empresa, com acompanhamento personalizado. A Allianz continua a reforçar este posicionamento, com o objetivo de avaliar e melhorar as condições de trabalho. (3) no caso dos trabalhadores independentes, é possível a subscrição da cobertura facultativa de Acidentes Pessoais e Assistência em Viagem que irá proteger o cliente em caso de acidentes ocorridos durante as atividades extraprofissionais, garantindo proteção em todos os momentos do seu dia.

PAULO DUARTE, RESPONSÁVEL DO SEGMENTO PME NA DIREÇÃO DE MARKETING DA AGEAS SEGUROS

“Temos a preocupação de responder à totalidade das necessidades de proteção dos nossos clientes”

O ramo de Acidentes Trabalho, tratando-se de um seguro obrigatório, encontra-se naturalmente no nosso portfólio de soluções, alerta, em entrevista, Paulo Duarte.

As alterações na legislação de acidentes de trabalho ao longo dos últimos anos vieram contribuir para o reforço significativo das responsabilidades do seguro?

Efetivamente, o impacto das alterações legais no ramo de Acidentes de Trabalho, na última década, quer por via do alargamento do âmbito das responsabilidades transferidas para o contrato de seguro, quer por via da necessidade de cumprimento do Regime de Solvência II ou até mesmo por via das exigências do regulador para a sustentabilidade do ramo, tem requerido maior prudência e alteração de estratégias na gestão do ramo



por parte das seguradoras. Contudo, o desafio das seguradoras não se extingue no reforço das responsabilidades, pois existe uma mudança galopante de paradigma no mercado de laboral que exige a sua readaptação. Destas mudanças emergem novos riscos, que devem ser objeto

de uma reflexão séria e inerente reformulação das tarifas aplicadas ao ramo de Acidentes de Trabalho. Exemplo destas novas tendências, destaco naturalmente o teletrabalho, o flexwork, o aumento das deslocações ao estrangeiro, bem como o próprio aumento dos expatriados. Temos igualmente de considerar as novas formas de mobilidade mais ecológicas, como trotinetes e bicicletas.

Tendo em conta que se trata de um seguro obrigatório, qual tem sido a aposta da Ageas na sua comercialização?

Na Ageas Seguros temos constantemente a preocupação de responder à totalidade das necessidades de proteção dos nossos clientes, como tal, acreditamos que temos uma oferta que garante a proteção global desses riscos a que estão expostos. O ramo de Acidentes de trabalho, tratando-se de um seguro obrigatório, encontra-se naturalmente no nosso

portfólio de soluções. No que à aposta da Ageas Seguros diz respeito, destaco o Programa de Certificação PME, que com a colaboração da Universidade Nova SBE visa dotar um conjunto de agentes de competências únicas para a prestação de um serviço de aconselhamento personalizado de excelência para as empresas.

Por último, de referir que temos soluções de seguro, que respondem a todas as necessidades do ramo, bem como a uma oferta diferenciadora através dos nossos diversos protocolos com as ordens e associações profissionais, onde destaco a integração de coberturas de Acidentes Pessoais na apólice de Acidentes de Trabalho Conta Própria, o que permite ao cliente ter uma proteção mais abrangente, onde podemos destacar o pagamento integral do salário nas incapacidades temporárias, o pagamento de despesas médicas e hospitalares para deslocações ao estrangeiro superiores a 15 dias ou ainda um serviço de apoio jurídico.

PEDRO JOAQUIM, PRODUCT MANAGER – COMMERCIAL LINES DA LIBERTY SEGUROS

“A nossa aposta é numa regularização de sinistros eficaz, humana e de elevada qualidade”

Pedro Joaquim, em entrevista, destaca que “para obtermos estes resultados, para além dos investimentos efetuados em tecnologia e na nossa rede de prestadores, mantivemos os nossos custos controlados”.



As alterações na legislação de acidentes de trabalho ao longo dos últimos anos vieram contribuir para o reforço significativo das responsabilidades do seguro?

Apesar de ter entrado em vigor há mais de 10 anos, a atual Lei de Acidentes de Trabalho implicou um alargamento das responsabilidades inerentes à reparação dos acidentes que se continua a fazer sentir em crescendo. Para tal, contribuiu decisivamente a interpretação cada vez

mais ampla do sentido da Lei, a qual tem encontrado um forte acolhimento nos nossos tribunais, e que se reflete na abundante jurisprudência existente. A conjugação destes dois fatores traduziu-se

no alargamento do âmbito e das prestações do seguro, tendo como consequência a elevação dos custos com cada sinistro. Independentemente de questões legislativas, que são naturalmente muito importantes, na Liberty Seguros estamos bem conscientes das nossas responsabilidades e colocamos os sinistrados no centro das nossas preocupações, prestando-lhes todo o apoio necessário.

Tendo em conta que se trata de um seguro obrigatório, qual tem sido a aposta da Liberty na sua comercialização?

Ao longo dos últimos anos, a nossa aposta tem sido na melhoria contínua do nosso serviço, particularmente ao nível de uma regularização de sinistros eficaz, humana e de elevada qualidade. Para obtermos estes resultados, para além dos investimentos efetuados em tecnologia e na

nossa rede de prestadores, mantivemos os nossos custos controlados, melhorámos os nossos processos de venda e subscrição e adotámos uma postura prudente ao nível das condições oferecidas aos nossos clientes. Sem o correto posicionamento no mercado, não teria sido possível oferecer um serviço de qualidade, de acordo com os elevados padrões do grupo Liberty Mutual. Estamos vocacionados para assumir riscos na generalidade dos setores da nossa economia, aproveitando todas as oportunidades oferecidas pelo mercado, não abdicando, contudo, de crescer de forma sustentada e prestando simultaneamente um serviço de excelência a um preço justo. O nosso canal de distribuição privilegiado é a mediação de seguros e é com o contributo empenhado dos nossos parceiros que procuramos chegar aos nossos clientes e atingir os objetivos que nos propomos e que atrás referimos.

JOSÉ COUTINHO, CHIEF UNDERWRITING OFFICER DA ZURICH PORTUGAL

“O nosso compromisso é garantir uma elevada qualidade na prestação de serviços aos sinistrados e empregadores”

Enquanto segurador generalista e com presença no mercado português há mais de cem anos, o ramo de acidentes de trabalho enquanto seguro obrigatório revela-se importante para a Zurich, destaca, em entrevista, José Coutinho.

As alterações na legislação de acidentes de trabalho ao longo dos últimos anos vieram contribuir para o reforço significativo das responsabilidades do seguro?

Sim, as responsabilidades do seguro têm vindo a aumentar ao longo do tempo para proporcionar uma maior proteção aos sinistrados de acidentes de trabalho. Por exemplo, assistimos ao aumento dos valores de indemnizações relacionadas com incapacidades temporárias de maior duração, assegurando maior proteção financeira ao sinistrado. Também relevante é o papel do segurador em suportar as despesas com serviços de reabilitação do sinistrado, reintegração profissional e social, incluindo a adaptação do posto de trabalho e formação profissional para viabilizar a sua eventual reintegração no mercado de trabalho.



Ainda, o aumento do prazo para revisão de incapacidades permanentes, que pode ser requerido ao longo da vida do sinistrado e que permite, sempre que o sinistrado atinja 50 anos, majorar o coeficiente de incapacidade com a aplicação de um fator de 1,5. O reforço substancial de proteção do seguro, em conjugação com a maior longevidade das pessoas em Portu-

gal, tem naturalmente aumentado as responsabilidades dos seguradores que disponibilizam o ramo de acidentes de trabalho.

Tendo em conta que se trata de um seguro obrigatório, qual tem sido a aposta da Zurich na sua comercialização?

Enquanto segurador generalista e com presença no mercado português há mais de cem anos, o ramo de acidentes de trabalho enquanto seguro obrigatório revela-se importante para a Zurich.

Em termos de serviços, o nosso compromisso passa por garantir uma elevada qualidade na prestação de serviços de saúde aos sinistrados e empregadores. Para tal, trabalhamos com uma rede de clínicas e hospitais em todo o território continental e ilhas, com profissionais competentes que permitem uma célebre e adequada reabilitação para que as pessoas retornem à sua vida ativa confiantes no seu bem-estar e saúde. Por exemplo, ao deslocarem-se à rede clínica da Zurich, os sinistrados não terão de adiantar o pagamento das consultas e exames. Do ponto de vista da subscri-

ção do negócio, as palavras de ordem são crescimento rentável. O negócio apenas é viável se for rentável, portanto, pretende-se assegurar taxas adequadas aos riscos a subscrever. Só assim se consegue cumprir com as responsabilidades futuras crescentes e que, em casos mais gravosos, podem facilmente prolongar-se por 40 ou 50 anos. Adicionalmente, deseja-se um acompanhamento cada vez mais próximo do cliente, para entender as suas particularidades de negócio – é aqui que a Zurich assume um papel mais focado na prevenção e consultadoria junto dos empregadores, para além da reparação em caso de sinistro. O conhecimento que a Zurich tem vindo a adquirir ao longo dos anos em Portugal na dinamização do ramo de acidentes de trabalho e na regularização destes sinistros específicos, é igualmente reforçado pela nossa presença global. Esta experiência e conhecimento são ativos valiosos que as nossas pessoas disponibilizam diariamente aos nossos clientes, apoiando-os na implementação de medidas que possam mitigar o risco de sinistralidade e proteger o seu negócio.

PUB

APROSE.
UM SÍMBOLO
DE CONFIANÇA.



Os associados da APROSE, mediadores profissionais de seguros independentes, beneficiam de vantagens únicas que fazem a diferença no exercício da sua profissão.

A APROSE assegura, num mercado cada vez mais complexo e difícil, a defesa dos interesses da mediação junto das autoridades nacionais e internacionais.

A APROSE transmite aos seus associados informação útil e atempada, contratualiza programas de formação especializada, fornece apoio jurídico e disponibiliza, em condições únicas, o Seguro de Responsabilidade Civil Profissional.



Os Corretores e Agentes de Seguros associados da APROSE são mediadores independentes que se distinguem pela competência e qualidade do serviço que prestam.

Ed. Infante D.Dinis · Praça da República, 93 · Sala 301 · 4050-497 Porto · Portugal
Tel. +351 222 003 000 · Fax +351 223 322 519 · email: aprose@aprose.pt

PEDRO REGO, CEO DA F. REGO – CORRETORES DE SEGUROS

“O papel do corretor é fundamental na procura de equilíbrios, neste ramo como em qualquer outro”

“Procurando induzir análises de médio e longo prazo e salvaguardar os interesses de todas as partes envolvidas como agente independente do processo”, destaca, em entrevista, Pedro Rego.

As alterações na legislação de acidentes de trabalho ao longo dos últimos anos vieram contribuir para o reforço significativo das responsabilidades do seguro?

Infelizmente, sempre que o legislador altera a legislação de acidentes de trabalho, não tem atentado que tal tem um reflexo retroativo, porquanto muitas das alterações impactam no momento do recebimento dos benefícios por sinistro, sem que tal pudesse ser devidamente acautelado pelo mercado. Os casos mais significativos são os que concernem os cálculos das incapacidades, bem como as responsabilidades assessorias das seguradoras que concedem ao sinistrado uma maior proteção com impacto óbvio nos custos suportados por estas. pelas seguradoras.

Tendo em conta que se trata de um seguro obrigatório qual tem sido o papel dos mediadores/corretores na sua comercialização?



O papel do corretor é fundamental na procura de equilíbrios, neste ramo como em qualquer outro, procurando induzir análises de médio longo prazo e salvaguardar os interesses de todas as partes envolvidas como agente independente do processo. O corretor é ainda fundamental na ajuda da gestão e acompanhamento do risco perante os seus clientes, não só facultando, em conjunto com a seguradora, informação periódica e detalhada sobre a sinistralidade, mas também bem como avaliando, com cada cliente, as medidas mais adequadas para a melhoria continuada da sinistralidade.

OPINIÃO

Os custos dos acidentes de trabalho

PEDRO PINHAL
Claims Department
| National
Coordinator MDS



No passado mês de fevereiro a Associação Portuguesa de Seguradores divulgou dados provisórios relativos ao seguro obrigatório de Acidentes de Trabalho que apontam para prejuízos no setor na ordem dos 120 milhões de euros (que comparam com receitas anuais de cerca de 900 milhões de euros).

Lamentavelmente, este não é um fenómeno novo, mas sim uma realidade trágica que está instalada, desde há muito, em Portugal. Este flagelo exige a reflexão de todos e, acima de tudo, a implementação de medidas de combate urgentes e concretas.

Desde logo porque, na sinistralidade laboral, estão sempre em causa a vida e a integridade física dos trabalhadores e, por consequência direta e inevitável, o próprio sucesso das empresas.

Com efeito, e a respeito das empresas, importa referir que, mesmo com a contratação dos seguros obrigatórios de acidentes de trabalho, todo e qualquer acidente desta natureza provocará, sempre, custos diretos e indiretos que impactam severamente na

competitividade, na produtividade e na performance económica das empresas.

Na verdade, os custos da sinistralidade repercutem-se, imediatamente, no aumento dos prémios de seguros.

Mas não só...

As suas “ondas de choque” atacam outras dimensões das organizações, como por exemplo: o aumento do absentismo; as perdas de produção; o não cumprimento de prazos de encomendas (com as penalidades contratuais associadas); o incremento dos custos de formação; a adaptação de substitutos; o risco de pagamento de indemnizações, etc. Em suma, influencia negativamente a eficiência, eficácia, estrutura de custos, competitividade e o resultado económico das empresas.

Nunca é demasiado salientar que a grande maioria dos acidentes de trabalho não acontecem simplesmente, ou seja, não resultam de qualquer acontecimento incontrolável e inevitável. Geralmente, na sua origem estão atos imprudentes e distrações ou são resultado de condições de trabalho inseguras que prejudicam a segurança dos trabalhadores.

Ora, se são causados, podem e devem ser evitados.

Assim, torna-se imperioso que as empresas assumam um papel de protagonistas, de agentes da mudança, promovendo uma gestão proativa, adequada e rigorosa dos riscos laborais, com vista à redução (com ambição de eliminação) de todas e quaisquer

ocorrências de eventos indesejados.

Para tal, é crítico que as organizações:

i) implementem sistemas e processos de avaliação contínua e desenvolvam estratégias de mapeamento e gestão dos riscos; ii) definam procedimentos, controlos e regras de segurança; iii) desenhem mecanismos de resposta em caso de incidente ou sinistro efetivo; e iv) reforcem a atividade formativa no âmbito da segurança, saúde e higiene no trabalho.

Estes programas de gestão de risco – que devem incidir sobre as infraestruturas e equipamentos, bem como sobre

sejam a responsabilidade civil (patronal) perante o sinistrado ou herdeiros, a contraordenacional e mesmo a criminal.

Adicionalmente, num cenário destes, a seguradora de Acidentes de Trabalho, depois de indemnizar o trabalhador sinistrado, terá direito a reclamar à entidade patronal incumpridora todos os custos que suportou com a regularização do sinistro, como por exemplo médicos, transportes, perdas salariais ou indemnizações por incapacidades permanentes, entre outras.

Face a esta situação, é altamente

A Associação Portuguesa de Seguradores divulgou dados provisórios relativos ao seguro obrigatório de Acidentes de Trabalho que apontam para prejuízos no setor na ordem dos 120 milhões de euros (que comparam com receitas anuais de cerca de 900 milhões de euros)

os comportamentos – respondem às obrigações que a lei impõe às organizações, mitigando, igualmente, o risco de responsabilidades que possam ser imputadas à empresa e aos seus responsáveis.

Na verdade, perante um acidente de trabalho que tenha tido na sua origem eventuais violações de regras de segurança atribuíveis às entidades patronais, estas e os seus responsáveis podem incorrer em diversos tipos de responsabilidades, como

recomendável que a promoção de uma cultura de prevenção, de segurança e de qualidade no trabalho seja elevada a um patamar de objetivo estratégico, de negócio, e assumida pelas lideranças de topo das empresas. Pois, além de ser essencial para garantir o cumprimento de obrigações legais, constitui um fator crítico de sucesso da própria organização, cujos benefícios se estendem aos trabalhadores, às suas famílias e à sociedade em geral.

OPINIÃO

Abreu:
advogados

A Lei da Distribuição de Seguros e de Resseguros – tempo de balanço

JORGE MORAIS
Consultor



Após soprarmos as velas do 1.º aniversário da Lei de Distribuição de Seguros, constatamos que os agentes do setor continuam a colocar diversas questões sobre as novidades e alterações mais relevantes que este diploma trouxe ao mercado. Neste sentido, numa série de três artigos, pretendemos dialogar com todos aqueles que querem contribuir para um setor mais maduro e coeso.

A atual Lei da Distribuição de Seguros foi publicada no Diário da República de 16 de janeiro de 2019, ganhando forma através da Lei n.º 7/2019. Entre as alterações mais relevantes, merecem especial destaque as novas definições de “distribuição de seguros” e de “distribuidores de seguros”, pelo que é sobre estas que falaremos hoje.

Neste contexto, importa dizer que existe um novo conceito de distribuição de seguros e resseguros, substituindo a antiga definição de mediação de seguros e de resseguros. Ao fixar-se a distribuição

JOÃO CARLOS DE GUSMÃO
Advogado estagiário



como “qualquer atividade que consista em prestar aconselhamento, propor ou praticar outros atos preparatórios da celebração de contratos de seguros, em celebrar esses contratos ou em apoiar a gestão e a execução desses contratos em especial em caso de sinistro, incluindo a prestação de informações sobre um ou mais contratos de seguro, de acordo com os critérios selecionados pelos clientes através de qualquer meio (...)”, o legislador assegurou uma noção suficientemente ampla.

Sendo assim, caem neste âmbito: (i) os atos preparatórios de aconselhamento; (ii) a prática ou sugestão de prática de outros atos preparatórios, tais como a apresentação do contrato de seguro e respetivo auxílio no seu preenchimento; (iii) a coadjuvação na execução do contrato, sobretudo em caso de sinistro; (iv) a prestação de informações sobre contratos de seguro nos termos dos critérios de apreciação e seleção escolhidos pelo tomador.

Desta forma, mediante um regime amplo e sem referências a tipos de distribuidores, esta lei assegura maior igualdade de tratamento entre os operadores do mercado. Desde o tradicional mediador de seguros até ao fenómeno disruptivo da insuretech, todos ficam sujeitos.

Neste sentido, chegamos ao segundo ponto de análise. A alteração da noção de distribuição foi acompanhada da também alteração do conceito de distribuidor. São distribuidores o “mediador de seguros, o mediador de seguros a título

uma clínica médica que disponibilizam seguros relacionados com a sua atividade principal. A grande novidade, quanto a este ponto, relaciona-se com a inclusão das empresas de seguros neste elenco. Podemos encontrar a noção jurídica desta entidade no regime jurídico de acesso e exercício da atividade seguradora e resseguradora, a Lei n.º 147/2015. Estamos a falar de empresas que tenham recebido uma autorização administrativa para o exercício da atividade seguradora, mormente, as próprias seguradoras.

Com a inclusão das seguradoras no

Entre as alterações mais relevantes, merecem especial destaque as novas definições de “distribuição de seguros” e de “distribuidores de seguros”, pelo que é sobre estas que falaremos hoje

acessório ou uma empresa de seguros”. O mediador continua a ser definido como aquele que distribui seguros em contrapartida de uma remuneração e, em princípio, enquanto atividade exclusiva. O mediador a título acessório, por sua vez, continua a identificar-se com os casos típicos de uma agência de viagens ou de

elenco dos distribuidores incrementa-se a proteção do consumidor, visto que é usual estas participarem nos procedimentos pré-contratuais. Desta forma, a distinção entre distribuição direta (pelas seguradoras) e distribuição indireta (pelos intermediários) é cada vez mais anacrónica.

MARÇO/2020 CONSULTE ONLINE EM WWW.APROSE.PT

Calendário de eventos da atividade seguradora

		Local		Contactos e informações				
Data	Evento/Curso	Cidade	Endereço	Organiz.	Telefone	Fax	E-mail	Web page
Qq. data	Cursos de conformação RJDS	Online	elearning.aprose.pt/	APROSE	222003000	223322519	academia@aprose.pt	www.aprose.pt
13/03	INSURTECH - A Transformação do Negócio Segurador	Lisboa	R. Rodrigo Fonseca, 41	APS	213848142	213841430	form@apseguradores.pt	www.apseguradores.pt
16/03	Construção de tarifas (pricing actuary) com recurso ao software “R”	Lisboa	R. Rodrigo Fonseca, 41	APS	213848142	213841430	form@apseguradores.pt	www.apseguradores.pt
17/03	Seguro de acidentes de trabalho	Lisboa	R. Rodrigo Fonseca, 41	APS	213848142	213841430	form@apseguradores.pt	www.apseguradores.pt
20/03	Regime Jurídico da Distribuição de Seguros e de Resseguros	Lisboa	R. Rodrigo Fonseca, 41	APS	213848142	213841430	form@apseguradores.pt	www.apseguradores.pt
24/03	Bancassurance	Lisboa	R. Rodrigo Fonseca, 41	APS	213848142	213841430	form@apseguradores.pt	www.apseguradores.pt
24/03	Seguro de multirriscos	Lisboa	R. Rodrigo Fonseca, 41	APS	213848142	213841430	form@apseguradores.pt	www.apseguradores.pt
27/03	Assembleia-Geral	Figueira da Foz, Hotel Eurostars Oasis Plaza	Avenida do Brasil	APROSE	222003000	223322519	aprose@aprose.pt	www.aprose.pt
14/04	Seguros de transporte - Módulo I (Mercadorias transportadas)	Lisboa	R. Rodrigo Fonseca, 41	APS	213848142	213841430	form@apseguradores.pt	www.apseguradores.pt
14/04	Seguro Automóvel e a Regularização de Sinistros	Porto	Espaço Atmosfera M, Rua Júlio Dinis, 160	APS	213848142	213841430	form@apseguradores.pt	www.apseguradores.pt
29/04	Assembleia-Geral	Figueira da Foz, Hotel Eurostars Oasis Plaza	Avenida do Brasil	APROSE	222003000	223322519	aprose@aprose.pt	www.aprose.pt

OPINIÃO

Olívia patroa ou Olívia costureira

LUIZ FILIPE

Administrador da Actaseguros – Corretores de Seguros, S.A.



Como ponto de ordem inicial, transmitir que não vamos falar da rábula dos anos oitenta interpretada por uma senhora do teatro, nem tão-pouco fazermos confusão entre sketch e soquete. Dito isto, vamos ao que interessa. O mercador segurador nacional é composto neste momento por cerca de 18.000 mediadores de seguros, sendo que uma ínfima parte são empresários em nome individual, i.e., empresários da mediação. Há contudo outros que possuem os seus trabalhos ou empregos principais e que nas horas vagas se dedicam a fazerem seguros de forma a aumentar o seu sustento ou a angariar mais dinheiro para as férias, podendo também dedicarem-se à agricultura, pecuária ou até venda de cautelas (não as de penhor), entre outros. Os verdadeiros mediadores ou empresários da mediação vivem do dia a dia do seu trabalho com esforço e abnegação, na defesa intransigente dos seus clientes. Contudo, temos do outro lado da “barricada” alguns sujeitos que, por estarem nas seguradoras, gostam de arregimentar reuniões com os mediadores, com um único intuito de debitar leitura dos apontamentos que levam para ler, não sei se para constatarmos os seus fracos dotes oratórios ou as poucas ideias ali transmitidas. Creio mais por desejarem ver do púlpito pessoas à sua volta a bater-lhes palmas. Primeiro, acho que cada uma dessas pessoas deveria enviar para os destinatários de forma escrita e/ou outra os elementos que desejava ver transmitidos. Segundo, caso desejassem

ter pessoas na sala a bater-lhes palmas, sempre poderiam contratar uma das agências de figurantes que aparecem no ecrã televisivo e esses sim possuem pachorra para estarem ali sentados (a ouvi-los não, porque parte atendendo à idade são meio surdos). Isto vem a propósito de que os mediadores profissionais de seguros ao serem empresários da mediação, são-no também patrões alguns de si próprios e outros com um leque de colaboradores apreciáveis para fazer face à exigência da sua extensa carteira de clientes. E eis que alguns funcionários com funções diretivas ou de administração na indústria seguradora (mas não passando de funcionários e sujeitos ao que os acionistas ditam) fazem por vezes notas como aquela que na passada semana foi emitida por um desses senhores, a dizer que a partir de tal data as comissões devidas aos mediadores seriam reduzidas, conforme tabela que juntava. Gostava de o ver a receber uma nota dos RH da seguradora a informá-lo de que passaria a receber menos remuneração. Era merecido. Faz-me lembrar aquele sujeito que era diretor numa grande seguradora e que foi convocado a uma reunião do conselho de administração, onde foi promovido a administrador. Nos 60 segundos seguintes foi destituído e posto literalmente no meio da rua. É que nunca lhe tinham dito que ao passar a administrador deixava de estar nos quadros da empresa e poderia ser exonerado a qualquer momento pelos acionistas. Afinal não só a este, mas a alguns mais, a sua não consideração pelo trabalho de quem está no terreno leva-os mais cedo ou mais tarde a passarem de “Olívias patroas” para “Olívias costureiras”, os sketches que fizeram na sua vida profissional os transformam mais cedo ou mais tarde em soquetes da indústria seguradora. Haja respeito pelo trabalho dos outros, porque pachorra, parte substancial dos mediadores começa a não a ter.

DADOS PUBLICADOS PELA ASF

Diminuição de 2236 mediadores de seguros num ano

De acordo com um estudo anual da APROSE, a que a Vida Económica teve acesso, com base em informação recentemente divulgada pela Autoridade de Supervisão de Seguros e Fundos de Pensões (ASF), no período entre 2018 e 2019, assistiu-se a uma redução de cerca de 2236 mediadores – tendência que se mantém de anos anteriores –, que passaram de 18 999 para 16.763, representando um decréscimo de 11,77% do número total de mediadores de seguros, sendo esta diminuição de operadores explicada na sua essência, contrariamente ao ocorrido em anos anteriores, pela publicação e entrada em vigor da Lei n.º 7/2019, de 16 de janeiro, vulgo “Lei da Distribuição de Seguros (LDS)”, respetivos efeitos e processo de conversão legal automática dos “mediadores de seguros ligados (MSL) Tipo 1” em agentes de seguros, por um lado, e, por outro, dos “mediadores de seguros ligados (MSL) Tipo 2” em “mediadores de seguros a título acessório (MSTA)”. Conforme resulta do documento elaborado pela APROSE, por força da conversão legal de categorias de mediadores de seguros, em especial com o desaparecimento dos 7083 “MSL Tipo 1”, a categoria dos agentes de seguros foi, sem surpresa, a mais beneficiada, atendendo a que, inversamente à redução do número destes operadores verificada nos últimos anos, de 2018 para 2019 viram o seu número aumentar de 11.820 para 16.674 (+4.854), mormente no que às pessoas singulares diz respeito que representaram cerca de 93,53% (4.540) do crescimento registado no número daqueles operadores. Deste modo, constata-se que, no período em análise, enquanto o número de mediadores de seguros pessoas coletivas tem vindo a aumentar – confirmando a tendência de anos anteriores –, tendo passado de 3492 em 2018 para 3548 em 2019 (crescimento de 1,60%, i.e., mais 56 do que no ano anterior), os que assumem a natureza de pessoa singular têm visto o seu número a reduzir, de 15.507 para 13.215, ou seja,

um crescimento negativo de 14,78% (menos 2.292). De igual modo, não obstante a conversão dos “MSL Tipo 2” em “MSTA” ter determinado uma diminuição de 7 destes últimos operadores, de 13 para 6 – saíram desta categoria as instituições de crédito (bancos) e empresas de investimento, passando a agentes de seguros –, quer os mediadores de resseguros quer os corretores, categorias em que persiste a inexistência de operadores com a forma jurídica de pessoa singular, estes mantiveram o seu número inalterado, sendo, em 2019, 14 os mediadores de resseguros e 69 os corretores de seguros, situação igual à do ano anterior. Diminuição acentuada em dois períodos No período entre 1997 e 2019, no tocante ao número total de mediadores de seguros, verifica-se que dos 41.084 inscritos em 1997 se passou, como se viu, para 16.763 no ano transato, tendo a diminuição do número de operadores sido mais acentuada, por um lado, nos anos de 2006 e 2007, e, por outro, nos anos de 2018 e 2019, por efeito da publicação, respetivamente, do regime jurídico aplicável à atividade de mediação de seguros (Decreto-Lei n.º 144/2006) e do regime jurídico da distribuição de seguros (LDS) –, em que dos 43.501 mediadores existentes em 2005 se reduziu para 25.947 em 2007 e de 18.999 em 2018 para 16.763 em 2019. Atendendo a que o número de “angariadores de seguros” se manteve praticamente estável ao longo do período considerado, mas que já vinha apresentando tendência para diminuir no passado mais recente, constata-se que a diminuição do número total de mediadores se prende diretamente com a diminuição do número de agentes (-13.745), em particular, dos que assumem a natureza de pessoa singular, uma vez que as pessoas coletivas, ao invés, aumentaram de 467, em 1997, para 3461, em 2019.

ASSOCIADO DO MÊS: Noémia Dalila da Cruz Moreira, sócia-gerente da MSL – Mediadora de Seguros do Lima, Lda.

“O mediador continua a ser importante após a efetivação do seguro na resolução de problemas que ocorrem dos sinistros”

Os seguros são uma matéria muito complexa e cada seguro requer um estudo minucioso de forma a ser bem direcionado ao cliente, considera em entrevista Noémia Moreira, da MSL, Mediadora de Seguros do Lima.

Vida Económica (VE) - Num mundo em que o desenvolvimento tecnológico aproxima cada vez mais, como nunca, os clientes dos fornecedores, como devem os mediadores de seguros manter a sua importância?

Noémia Dalila da Cruz Moreira (NDCM) - O desenvolvimento tecnológico está cada vez mais evidente e é verdade que este aproxima os clientes dos fornecedores. No entanto, será mais importante para o cliente após a fase da efetivação do seguro. O seguro é um produto muito complexo e muito importante para ser encarado de ânimo leve e sem responsabilidade. Sendo assim, é, e continuará a ser, muito importante o trabalho do mediador de seguros. Este profissional deve saber entender a verdadeira necessidade do cliente e saber aconselhá-lo na escolha dos seguros mais adequados às suas necessidades. O mediador continua a ser importante após a efetivação do seguro, nomeadamente na resolução de problemas que podem surgir quando ocorre um sinistro. Os seguros são uma matéria muito complexa e cada seguro requer um estudo minucioso, de forma a ser bem direcionado ao cliente. Na compra de um seguro não é só importante o custo que esse terá, mas também as coberturas e capitais que são necessários contratar. Uma das desvantagens, para o cliente em recorrer a plataformas de seguradoras online, é o mesmo iludir-se com o preço e descuidar a importância das garantias. Cada apólice de seguro é composta por umas condições particulares e por condições gerais que podem conter termos um pouco complexos. Aqui o mediador deve ter a formação necessária para explicar todas as dúvidas do contrato. O mediador é o consultor, o interlocutor e, até, o amigo do cliente. Sem o mediador o mercado de seguros seria, decididamente, muito mais pobre.

VE - Sendo o setor da mediação de seguros constituído por cerca de 70% dos mediadores com o género masculino, enquanto mulher que exerce a mesma atividade, como se sente e observa este fenómeno?

NDCM - Como mulher, nunca senti qualquer problema a trabalhar nesta atividade, nem com os representantes das seguradoras, nem com os clientes, nem com outros mediadores. O facto de haver uma percentagem menor de mulheres no setor da mediação será, talvez, o espelho do que acontece em muitos outros setores. No entanto, verificamos que nos últimos tempos tem havido um crescimento da adesão das mulheres na área dos seguros. Em todas as áreas é importante haver gosto no trabalho e também saber transmitir esse gosto não só aos clientes como também aos co-

laboradores. Posso dizer, com orgulho, que todas as mulheres que iniciaram a sua carreira profissional na MSL continuam, até hoje, na área dos seguros.

VE - Começam a registar-se em Portugal os primeiros casos positivos da infeção provocada pelo coronavírus COVID-19. Já se sentem os efeitos desta doença nos seguros?

NDCM - Em Portugal, felizmente, ainda não foram registados muitos casos positivos da infeção provocada pelo coronavírus COVID-19. Ainda não podemos antever os efeitos desta doença nos seguros. Este problema pode afetar não só o mercado financeiro como muitas indústrias, que estão muito dependentes dos problemas no abastecimento de peças que vêm da China. Um abalo na indústria originará também um abalo no comércio. Consequentemente, o mercado segurador pode-

rá também sofrer com todo este problema. Em relação ao importante papel dos seguros na prevenção e nos cuidados médicos, convém realçar que, no caso desta infeção, é de extrema importância ter um seguro de saúde e também não devemos esquecer os seguros de viagem que, através da assistência em viagem, serão uma grande ajuda no caso de surgir este ou outros problemas de saúde. Esperemos que prevaleça a precaução e o sentido de respeito e responsabilidade, de forma a evitar a propagação e consequências mais graves.

VE - Que leitura faz da obrigatoriedade de frequência do curso de conformação da qualificação com o novo regime legal?

NDCM - Todas as atividades devem ter qualificação adequada e formação contínua e a nossa área não será exceção, podendo ser até mais pertinente do que noutras áreas. Esta formação é essencial, mas que tenha de ser obrigatória e até ser regulamentada, não tenho tanta certeza. A qualificação adequada e a formação são imprescindíveis para toda a pessoa que inicia uma atividade. No entanto, para quem já exerce essa atividade há mais tempo e já tem experiência nesse setor, continua a ser importante a formação, mas como um incentivo e não como uma obrigação. Todos temos de ter consciência do nosso profissionalismo e aderir a uma formação contínua por vontade própria.

VE - Como classificaria a importância da formação para o exercício da atividade?

NDCM - Sendo o mediador o consultor do cliente e sendo um seguro um bem tão complexo, é extremamente importante que o mediador esteja bem informado para cumprir o seu trabalho com todo o profissionalismo que o cliente nos merece. Desta forma, é realmente essencial a formação contínua para o exercício da atividade seguradora.

VE - A formação disponibilizada pelas seguradoras obedece ao desejável? Porquê?

NDCM - A formação dispo-

nibilizada pelas seguradoras é importante e muito útil. Mas nota-se que existe uma preocupação maior por parte dessas seguradoras em demonstrar a mais-valia do seu produto em relação ao produto das suas concorrentes do que propriamente dar formação sobre a mais valia do seguro para o cliente de forma a sabermos esclarecer e incentivar a compra do mesmo. As seguradoras poderiam apostar mais nos seus formadores, que devem não só entender de seguros, mas também de motivação.

VE - Que opinião lhe suscita a contratação coletiva de trabalho neste setor?

NDCM - A contratação coletiva de trabalho no setor de seguros no nosso país é aplicável à totalidade de todas as empresas. Embora Portugal seja um país de pequena dimensão, não podemos esquecer que existe uma realidade económica e laboral muito diferente entre o norte do país e o sul e a capital. Também não podemos esquecer que existe uma disparidade muito grande entre as possibilidades económicas de um mediador com uma carteira de seguros no valor de, por exemplo, 300.000€ e outro mediador que tem uma carteira de um 1.000.000€. Não será muito justo que um pequeno mediador tenha de respeitar e obedecer a uma tabela salarial e pagar aos seus funcionários quando os mesmos não podem ou não têm margem para dar o mesmo rendimento que um funcionário de outro mediador que poderá estar inserido numa área económica mais favorecida. Seria justo que um funcionário fosse compensado conforme o seu profissionalismo e conforme a sua dedicação e não só pelos anos de trabalho. Seria importante haver um maior cuidado em analisar as possibilidades e as dificuldades de algumas pessoas que podem estar neste setor há muitos anos, mas que podem estar a passar por momentos menos benéficos e que, na hora de serem inspecionados por algumas entidades legais, estas não tenham a sensibilidade e compreensão em entenderem estes problemas. Mais importante do que a aplicação de sanções seria o aconselhamento e orientação, de forma a ajudarem a desenvolver as pequenas empresas. Estamos num mundo cada vez mais evoluído e penso que os inspetores para a Autoridade para as Condições do Trabalho e a Autoridade de Supervisão de Seguros e Fundos de Pensões devem ter um papel importante em ajudarem os mediadores e as suas empresas, que poderão estar com dificuldades, de maneira a poderem ajudá-los a desenvolver a sua atividade de forma saudável, pois só assim estas poderão proporcionar melhores condições de trabalho aos seus colaboradores. Atualmente, o funcionário é visto como um colaborador e não como um empregado. Existe todo o interesse em que o colaborador esteja satisfeito com o seu local de trabalho, pois só assim ele poderá contribuir para um bom funcionamento da empresa. Também seria importante lutar mais pelos direitos dos mediadores e não só pelas suas obrigações. Atualmente, o mediador tem o seu trabalho redobrado assim como as suas responsabilidades, mas as suas compensações têm diminuído consideravelmente.



MSL tem 3 escritórios e 5 colaboradores e sede em Viana do Castelo

A MSL Mediadora de Seguros do Lima, Lda., com sede em Viana do Castelo, foi criada no ano 988 pelo pai de Noémia, José M. Moreira. “Já trabalhava em seguros há mais de 30 anos, tendo sido gerente de uma seguradora nesta cidade. Nesta altura já tinha um grande leque de clientes e sempre foi incansável na sua atenção para com eles”, destaca.

Para Noémia, José Moreira “foi um grande exemplo para mim e para a minha irmã, que começámos a trabalhar com ele logo após o ano 1991”. A MSL tem 3 escritórios e 5 colaboradores que são muito importantes e contribuíram para criar a imagem e os bons serviços da empresa. “Somos mediadores de diversas seguradoras e damos preferência àquelas que prezam a proximidade com o mediador e o com cliente. Felizmente, sentimos que o nosso trabalho é reconhecido pelos clientes e pelas seguradoras com quem trabalhamos. Sinal disso são os clientes que já estão connosco há mais de 30 anos e que trazem os seus familiares e amigos, e as seguradoras com quem trabalhamos desde o início da nossa atividade”, finaliza.

CONSULTÓRIO JURÍDICO

Transmissão de carteira de seguros ao abrigo da LDS



CORVACEIRA GOMES
Departamento
jurídico / Diretor
Executivo
APROSE

Tomámos a decisão estratégica de crescer por aquisição e para este efeito gostaríamos que nos informassem sobre os aspetos legais a considerar nas transmissões de carteiras de seguros a levar a cabo.

Devemos chamar a atenção que, em virtude da publicação, em 16 de janeiro de 2019, da Lei n.º 7/2019, vulgo “Lei da Distribuição de Seguros (LDS)”, significativas alterações foram introduzidas no processo e tramitação legal das transmissões de carteiras entre mediadores de seguros, pelo que especial cuidado e atenção lhes deverá ser dedicado, sob pena de prática de contraordenação grave, punível com coima de € 1000 a € 500 000 ou de € 3000 a € 2.500.000, consoante seja aplicada a pessoa singular ou a pessoa coletiva, nos termos do estatuído na alínea ggg) do artigo 113.º do Regime Jurídico da Distribuição de Seguros (RJDS) aprovado em anexo à LDS.

Em síntese, enquanto que, à luz da legislação que foi revogada (Decreto-Lei n.º 144/2006), o processo de transmissão de carteiras se iniciava com as comunicações do mediador transmissante às seguradoras e tomadores dos contratos que integravam a carteira a transmitir e que, na prática, eram simultâneas e deviam ser efetuadas com uma antecedência de 60 dias em relação à data pretendida de transmissão, agora, ao abrigo do RJDS, ter-se-á que primeiramente comunicar a intenção de transmitir às seguradoras onde se encontra colocada a carteira que constitui objeto de transmissão e somente após esta, e no caso de as mesmas não exercerem o direito que a legislação sempre lhes reconheceu de recusar a intervenção do mediador transmissário, é que o transmitente poderá dar conhecimento da operação em projeto aos tomadores dos seguros, assistindo igualmente a estes o direito de não aceitar a intervenção do candidato a novo mediador dos contratos.

Como é fácil de ver, o processo de transmissão de carteira e comunicações inerentes deixou de ser efetuado tendencialmente em simultâneo, para passar a ser sequencial e com observância de determinados prazos, contanto que, em caso de não aceitação da intervenção do mediador transmissário por parte da ou das seguradoras, o procedimento em apreço termina em relação à carteira que se encontra colocada nas seguradoras que se opuseram à operação, sem que haja lugar, em relação a estas últimas, obviamente, à transmissão pretendida, e somente continuará no respeitante à ou às seguradoras que a aceitaram, expressa ou tacitamente, seguindo-se a fase de comunicação aos tomadores que titulam

contratos que se pretendem transmitir para o novo mediador, que também poderão recusar a intervenção deste.

Isto posto, importa esclarecer que, sem embargo de o valor de uma carteira de seguros depender essencialmente – mas não só – das regras do mercado, do livre encontro entre oferta e procura, a problemática inerente à transmissão da carteira entre mediadores de seguros é regulada no artigo 53.º do RJDS, mais se informando que, continuando a constituir um reflexo do princípio da desburocratização de procedimentos e simplificação de processos que enformou o Decreto-Lei n.º 144/2006, entretanto revogado, à luz da nova legislação, mantém-se, de igual modo, a não obrigatoriedade que existia à luz do Decreto-Lei n.º 388/91, de requerer previamente à ASF a transmissão da carteira de um mediador de seguros, não sendo necessária, por um lado, a autorização do órgão de supervisão, ou sequer de lhe dar conhecimento, por outro.

Deste modo, prescreve-se no n.º 1 do artigo 53.º do RJDS que as carteiras de seguros são total ou parcialmente transmissíveis, por contrato escrito, devendo o transmissário – aquele para quem se pretende transmitir a carteira – estar autorizado para o exercício da atividade de distribuição quanto aos referidos contratos de seguro.

Exige-se assim, por um lado, que o transmissário seja ele próprio um mediador de seguros ou mediador de seguros a título acessório (MSTA) – o que, no caso vertente, não cuidaremos, uma seguradora, uma vez que as carteiras de seguros são também total ou parcialmente transmissíveis, por contrato escrito, a favor de empresas de seguros, desde que estas sejam parte em todos os contratos objeto de transmissão – e esteja em condições de poder exercer a atividade quanto aos referidos contratos de seguro, ou seja, que o transmissário esteja inscrito, no caso “sub judice”, como agente ou corretor de seguros ou, ainda, MSTA, no registo da Autoridade de Supervisão de Seguros e Fundos de Pensões (ASF), cumpra todos os requisitos comuns e específicos de acesso à atividade, designadamente estando habilitado a exercer nos ramos onde os contratos de seguros se integram e tenha contrato de mediação em vigor ou venha a celebrá-lo (no caso dos agentes e dos MSTA, não se

exigindo em relação aos corretores) com as seguradoras onde se encontra colocada a carteira objeto de transmissão, nos termos dos quais atuará em nome e por conta das mesmas.

Adicionalmente, o legislador estabelece que, independentemente da natureza jurídica do contrato de transmissão da carteira – compra e venda, cessão, doação, etc. –, o contrato através do qual se procede à transferência deverá ser reduzido a escrito, não se impondo nem se proibindo quaisquer intervenções notariais quanto àquele ato.

Normalmente, atendendo a que a intervenção do mediador transmissário pode vir a ser recusada – ainda que a hipótese possa ser meramente teórica –, quer pelas seguradoras onde está colocada a carteira que se pretende transmitir, quer pelos tomadores que tinham o mediador transmissante como o mediador dos seus contratos de seguros e não conhecem, eventualmente, o novo mediador, aconselha a prudência a que se celebre um contrato-promessa previamente ao contrato de transmissão definitivo,

uma vez que o que o transmitente e transmissário pretendem transferir pode não vir a ser aquilo que efetivamente vai ser transmitido – face ao exercício do direito de recusa –, embora o seja as mais das vezes.

Mais se prescreve no n.º 2 do artigo 53.º do RJDS, quanto à tramitação legal a seguir no respeitante à transmissão de carteira, que a intenção – e não o suposto facto consumado, que seria inexequível – de transmitir carteira de seguros a favor de mediador de seguros ou de MSTA deve ser comunicada por escrito pelo transmitente às seguradoras, identificando o transmissário, a data de produção de efeitos pretendida para a transmissão e os contratos a transmitir.

Tendo o legislador deixado de exigir a carta registada para a comunicação a efetuar pelo transmitente, e passando a forma escrita (carta simples, e-mail, por mão própria, etc., excluindo-se a forma verbal) a ser a regra legal para o efeito, mais se estabelece nos n.ºs 3 e 4 da mesma disposição legal que as seguradoras têm o direito de recusar a intervenção do transmissário nos respetivos contratos de seguro, desde que o comuniquem ao transmitente no prazo de 20 dias após a receção da comunicação em que este lhes dá a conhecer a intenção de realizar a operação,

contanto que aquelas que, sem adequada fundamentação, recusem a intervenção do transmissário transmissante a aquisição da carteira de seguros em causa.

No caso em que as seguradoras não recusem e, por conseguinte, aceitem a intenção de transmissão de carteira, o transmitente deverá, a seguir, comunicar por escrito aos tomadores de seguros a mesma pretensão, informando-os dos elementos de identificação quanto ao transmissário e do direito que lhes assiste de recusar a intervenção deste mediador, bem como que mantém o direito de escolher e nomear, nos termos legais, qualquer outro mediador de seguros ou MSTA para os seus contratos.

Na comunicação dirigida aos tomadores dos seguros que constituem o objeto da carteira a transferir, o transmitente deverá, por força do n.º 5 do citado artigo 53.º, em conjugação com o disposto no n.º 1 do artigo 31.º do mesmo diploma, indicar os elementos relativos ao mediador transmissário, ou seja, os elementos que este sempre teria de transmitir, no caso em que se tratasse da sua nomeação direta inicial pelo cliente (e não através da substituição do mediador dos contratos), no âmbito do cumprimento do denominado dever de informação especial que o RJDS faz incindir sobre os distribuidores de seguros.

No caso em que os tomadores de seguros não aceitem e pretendam recusar a intervenção do mediador transmissário – independentemente da razão subjacente –, estes deverão exercer o direito que o n.º 6 do artigo 53.º lhes confere através de comunicação dirigida ao mediador transmissante no prazo de 30 dias após a receção da comunicação em que este lhes deu conhecimento da intenção de transmitir a carteira onde se integram os contratos de seguro por si titulados, devendo o transmitente, de igual modo, dar conhecimento às seguradoras, por um lado, não somente da comunicação por si enviada aos tomadores, como também, e no prazo máximo de 10 dias após o termo do período de 30 dias em que os tomadores podem exercer o direito de recusar a transmissão, informando-as das situações de recusa, por parte daqueles, da intervenção do transmissário.

Acresce que, por força do n.º 8 do artigo 53.º referido, na falta de fixação pelas partes, no contrato que titula a transmissão da carteira, de outra data para a respetiva produção de efeitos, estes produzem-se, relativamente a cada contrato que integre a carteira, na sua data aniversária ou, nos contratos renováveis, na data da sua renovação, devendo, em qualquer dos casos, essa data ser incluída nas comunicações que o mediador transmissante é obrigado a fazer, pelo que se sugere, vivamente, a que assim se proceda, indicando uma data para a correspondente produção de efeitos (a qual tem de ser, no mínimo, recomenda-se, atentos os prazos supra referidos para as comunicações a efetuar, de 65 dias após a data de emissão da primeira comunicação às seguradoras).

“Devemos chamar a atenção que, em virtude da publicação, em 16 de janeiro de 2019, da Lei nº 7/2019, vulgo “Lei da Distribuição de Seguros (LDS)”, significativas alterações foram introduzidas no processo e tramitação legal das transmissões de carteiras entre mediadores de seguros”