

CUSTOS COM SINISTROS ULTRAPASSAM 1000 MILHÕES DE EUROS

Ramo automóvel é deficitário para as seguradoras

Págs. II a III

DECLARAÇÃO AMIGÁVEL DE ACIDENTE AUTOMÓVEL:

Mercado segurador nacional é pioneiro na resolução dos sinistros automóvel

Pág. IV



Editorial APROSE	Pág. V
Desafios de um mundo em mudança	
Opinião CIMPAS	Pág. V
A arbitragem necessária nos Seguros	
Opinião	Pág. VI
Os papagaios do reino...	

Notícia	Pág. VI
ASF cancela e suspende inscrição de 3178 mediadores de seguros	
Associado do mês	Pág. VII
Carlos Rato, sócio-gerente da Cosefi	
“Nas companhias ‘low-cost’ o marketing é desenvolvido com a mensagem preço, quando deveriam ser as coberturas”	

Consultório Jurídico	Pág. VIII
Mediadores de seguros angolanos acusam Portugal de violar lei da reciprocidade	
Notícias	Pág. VIII
SINAPSA adere ao contrato coletivo de trabalho da APROSE	

CUSTOS COM SINISTROS ULTRAPASSAM 1000 MILHÕES DE EUROS

Ramo automóvel é deficitário para as seguradoras

Os condutores de automóveis estão completamente desprotegidos em relação aos danos físicos que possam sofrer em caso de acidente. Os seguros automóveis garantem a responsabilidade civil perante terceiros, incluindo os ocupantes, mas excluem o condutor do automóvel. Esta é uma das conclusões do debate sobre o Seguro Automóvel organizado pela “Vida Económica”.

Apesar do risco elevado em caso de acidente, os seguros automóveis não disponibilizam a cobertura dos danos físicos para os condutores, à semelhança do que acontece na generalidade dos países.

ELISABETE SOARES
elisabetsouares@vidaeconomica.pt

Para se protegeram dos riscos em caso de acidente, os condutores devem subscrever um seguro de vida ou de acidentes pessoais. Tendo em conta a taxa de sinistralidade que continua a ser bastante elevada, os profissionais que intervieram no debate, admitem que a cobertura dos danos físicos dos condutores possa passar a ser obrigatória, tal como acontece com a responsabilidade civil.

A novidade foi dada por Teresa Carvalho, advogada e consultora, representante da APS no Pequeno-Almoço “Desafios do Seguro Automóvel”, realizado na última semana pela Vida Económica, no Porto, e que reuniu representantes das seguradoras, dos mediadores e corretores.

“Este é um tema que a associação (APS) gostaria de trazer à ordem do dia e pelo que se vai batendo por ele há muito tempo. É que o condutor devia beneficiar de um seguro obrigatório, como o seguro de responsabilidade civil”, destaca Teresa Carvalho.

Na sua opinião, “devia-se pensar nas maiores vítimas, que por vezes estão esquecidas, que são os condutores. E a verdade é que todos os anos morrem muitas pessoas, muitos condutores, apesar dos airbags e das medidas de proteção”.

Verónica Neves, responsável do ramo automóvel da Zurich Portugal, presente no evento, revelou também que este é um tema que está a ser discutido no âmbito da Comissão Técnica Automóvel da APS, porque as companhias já estão cientes desta situação. “Estamos, neste momento, em discussão, vamos trocar ideias e definir planos de ação para propor uma alteração à responsabilidade civil e incluir essa proteção do condutor. Ou seja, para alargar a proteção dos ocupantes também ao condutor”.

Acrescenta que “isso é efetivamente uma preocupação, está identificada e posso dizer que esperamos ter novidades este ano”.

Para a responsável da Zurich, “há uma preocupação das companhias de seguros e vê-se uma luz ao fundo do túnel para solucionar esta situação”.



Os custos com os sinistros atingem 702 milhões de euros e representam 83% das receitas obtidas com os prémios dos seguros.

Coberturas de danos próprios estão a aumentar

As seguradoras estão a perder dinheiro com o ramo automóvel. De acordo com os dados da ASF, a entidade reguladora do setor, o seguro de responsabilidade civil automóvel gerou um resultado técnico negativo de 38,49 milhões de euros para o conjunto das seguradoras que operam no mercado português em 2018. No ano anterior

as perdas tinham atingido 66,8 milhões de euros.

Na base dos resultados técnicos negativos estão os custos com os sinistros que atingem 702 milhões de euros e representam 83% das receitas obtidas com os prémios dos seguros.

Na vertente que não envolve a responsabilidade civil, ou seja, nos danos

próprios, as seguradoras tiveram receitas de 439 milhões de euros e suportaram custos com sinistros de 322 milhões de euros.

Apesar de se tratar do maior ramo dos seguros reais, o mercado do seguro automóvel está a diminuir, tendo as receitas totais das seguradoras reduzido 4,3% no último exercício reportado pela ASF.

do não há outro? Quando o condutor está sozinho e alguma coisa lhe acontece, como num despiste, que é uma situação muito frequente”.

O mercado segurador encontrou uma solução, que são as coberturas de ocupantes, que, contudo, apresentam muitas limitações.

Para Teresa Carvalho, “este é um tema muito importante para Portugal num momento em que se fala de dificuldades, do défice, para não falar mesmo de falência de duas instituições que são traves mestras da sociedade portuguesa. Que são o caso do Serviço Nacional de Saúde e da Segurança

Sinistralidade: “Portugal não fica bem na fotografia”

Na opinião de Teresa Carvalho, “a falta de proteção do condutor é comum a outros mercados, mas talvez a sintamos mais em Portugal por causa da sinistralidade. São muitos os casos em que isto sucede”.

Considera que esta é uma estatística que infelizmente “Portugal não costuma ficar bem na fotografia”. E, por isso, é que “nunca serão de mais os esforços que se podem fazer, seja a nível dos operadores, da sua associação, da associação da mediação, que agora estão todos no paradigma da distribuição de seguros, que o novo regime jurídico nos colocou”.

Sabendo-se que a atividade seguradora é lucrativa, a questão é: ganha-se dinheiro com o seguro automóvel, com este rácio de sinistralidade? Eu acho que mesmo um economista que não perceba nada de seguros dá conta que há aqui qualquer coisa que não bate certo.

Contudo, frisa, este é um aspeto que é responsabilidade de cada operadora, que leva em linha de conta a sua própria estratégia, a sua carteira, a sua capacidade,

as suas lógicas de aprovisionamento.

Na opinião de Verónica Neves, “verifica-se uma redução da frequência dos sinistros graves, normalmente corporais e com mortos, mas o que se verifica também é que os danos materiais são cada vez mais caros”.

Acrescenta que “há, portanto, um equilíbrio, já que um aspeto acaba por equilibrar o outro. A frequência está a reduzir e a própria tecnologia ajuda a que reduza, mas nos danos materiais temos um aumento nos custos médios”.

Há ainda um outro aspeto importante a considerar: “o grande interesse do setor segurador é recuperar pessoas. Aquilo que o setor devolve à sociedade, todos os anos, é absolutamente notável”, destaca Pedro Pinhal.

O grande interesse do setor segurador é recuperar as pessoas, assumindo um risco e minimizando todas as consequências, e, sempre que possível, por a pessoa boa, nas condições em que estava, o mais rapidamente possível.

Social”. É que estas são duas áreas que são “extremamente oneradas com estes acidentes que vitimam os condutores”, frisa.

Destaca ainda que “temos a certeza que os operadores de mercado vão encontrar soluções, provavelmente muito boas, que permitam também ao setor e às companhias ganharem dinheiro”.

Mercado deve criar soluções

Pedro Pinhal, responsável de sinistros da corretora de seguros MDS, destacou a importância deste tópico, lançando um desafio a todos os presentes no evento.

Em primeiro lugar, diz, “canalizarmos as energias que se gastam nas coberturas facultativas, que nem são quase utilizadas, para coberturas robustas de proteção dos condu-

tores”. Depois, era importante que “a APS pensasse com as seguradoras, em que todos os seguros beneficiassem de uma cobertura do condutor.

Na sua opinião, “é um desafio do mercado criar aqui soluções para ir de encontro a essa situação. A todos nós que conduzimos”.

Também David Pereira, presidente da APROSE (Associação Portuguesa da Mediação Profissional de Seguros), que representa os mediadores de seguros, destacou a importância “da cobertura do condutor, que não devia ser uma coisa facultativa, mas obrigatória”.

Na opinião de António Vasconcelos, sócio-gerente da Porto Seguro, mediadora ligada ao Futebol Clube do Porto, “o seguro de responsabilidade civil, como está, tem os dias contados. Por isso, “os danos próprios, nesta nova realidade, fazem sentido”.

“Não há seguros contra todos os riscos, independentemente das coberturas que tiverem. E a iliteracia do consumidor vai muito da terminologia que nós usamos”

Contudo, alerta que a “tendência é que as pessoas procurem sempre o seguro mais barato”.

Miguel Russo, gestor e produto na Ocidental, grupo Ageas, destaca a importância de incluir o condutor no seguro de responsabilidade civil. “Há muitos casos em que não há e a haver uma proteção tem de ser obrigatória, porque as pessoas, os clientes, protegem-se quando a lei obriga, mas, de outra forma, acham que não vai acontecer-lhes nada”.

Erradicar o termo seguro contra todos os riscos

Luís Teixeira, diretor comercial da corretora F. Rego, destaca o facto de que devíamos erradicar da distribuição o termo seguro con-

tra todos os riscos.

“Não há seguros contra todos os riscos, independentemente das coberturas que tiverem. E a iliteracia do consumidor vai muito da terminologia que nós usamos”.

Acrescenta que “quem contrata capitais mais baixos não tem consciência das limitações (nas indemnizações) que tem para (danos) corporais e materiais”.

Luís Teixeira considera que há uma iliteracia muito grande, mas também há uma responsabilidade muitíssimo grande dos distribuidores, que continuamos a utilizar esta terminologia. Ou a erradicamos – e aí o consumidor vai-se questionar. Como aconteceu com a banca e aconteceu com outros setores”.

Na sua opinião, “erradicar a expressão é um grande pontapé de saída para começarmos depois a resolver o entendimento das apólices”.

“As pessoas deviam dominar o seguro como dominam o tema spread”

Há todo um esforço que tem de se fazer para que as pessoas percebam a necessidade de estarem protegidas, no seu seguro. É uma tarefa de todos, da sociedade civil, dos operadores de mercado, pois está em causa a proteção das pessoas.

Na opinião do painel de convidados, a verdade é que o cidadão comum não está consciente desta realidade, existindo lacunas grandes na literacia financeira ou sobre os seguros.

Contudo, Teresa Carvalho confessa que tem um sonho: “que é o dia em que as pessoas dominem o seu seguro como dominam agora o tema do spread bancário. Por isso temos que trabalhar em conjunto”.

Contudo, destaca, as seguradoras

têm um papel muito importante na simplificação dos seus conceitos, de um idioma complicado – que parece ser o ‘segurês’ –, que até chama prémio a um preço, um aspeto que ainda coloca nas pessoas mais dúvida.

António Vasconcelos destaca que o “seguro é um contrato, que tem de ter cláusulas e condições. No caso do banco, tenho também um contrato e quando tenho um problema vou ao advogado. No caso do seguro, o cliente vem perguntar-nos a nós”.

Por isso, não há nenhum cliente que saia do meu escritório que não assine um papel – como está na lei da distribuição – de que foi informado. Amanhã, se houver algum problema, é confrontado com o documento que assinou”.

INTERVENIENTES



DAVID PEREIRA
Presidente da APROSE

“Logo que acontece um sinistro, o cliente liga ao mediador, e não poderei deixar de dizer que o mediador está até à meia-noite a trabalhar”.



ANTÓNIO VASCONCELOS
Sócio-gerente Porto Seguros

“Estamos no mercado como outro player qualquer, mas 60% da carteira é ligado ao FCP. Temos 30% do negócio ligado a empresa e 5% de individuais e é por aí que passa o seguro automóvel”.



VERÓNICA NEVES
Responsável do ramo automóvel da Zurich Portugal

“Há uma preocupação das companhias de seguros e já se vê uma luz ao fundo do túnel para solucionar esta situação”.



PEDRO PINHAL
Responsável do departamento de sinistros da MDS

“Nós no sinistro automóvel somos do melhor que há no mundo. Basta só regularizar um sinistro em França e países vizinhos para termos essa noção”.



TERESA CARVALHO
Advogada, consultora, APS

“Num mundo que procura a sustentabilidade, como os automóveis são feitos para perdas totais, é uma coisa que nos deve por a todos a pensar no assunto”.



MIGUEL RUSSO
Gestor de produto na Ocidental/Ageas

“As pessoas consideram que os carros elétricos vão diminuir a sinistralidade, por isso querem a diminuição dos prémios. E aqui a questão é que vão diminuir os sinistros, mas os custos vão aumentar”.



LUÍS TEIXEIRA
Diretor comercial da F. Rego

“Erradicar a expressão seguros contra todos os riscos é o pontapé de saída para começarmos depois a resolver o entendimento das apólices”.

DECLARAÇÃO AMIGÁVEL DE ACIDENTE AUTOMÓVEL:

Mercado segurador nacional é pioneiro na resolução dos sinistros automóvel

Sendo um setor onde a concorrência é viva, expressiva e real — aspetos importantes no funcionamento do mercado —, a verdade é que o setor segurador tem conseguido encontrar soluções para resolver as situações mais difíceis.

É um desses casos é o convénio na Declaração Amigável de Acidente Automóvel (DAAA), que permite resolver de uma forma muito mais económica e rápida os acidentes rodoviários. E neste aspeto todos concordam que Portugal é pioneiro.

“Nós, no sinistro automóvel, somos do melhor que há no mundo. Basta só regularizar um sinistro em França e países vizinhos para termos essa noção. Para marcar uma peritagem demoramos três semanas, o perito para ir a uma oficina demora um mês”, explica Pedro Pinhal.

Acrescenta que “em Portugal temos prazos muito apertados (de resolução do sinistro) e a situação melhorou muito. Temos uma das legislações mais avançadas no que diz respeito a tramitação de seguro automóvel desde 2006 e 2007, do melhor que há”.

Contudo, reconhece, “nós comunicamos mal o que as seguradoras devolvem à

sociedade. Acrescenta que “acho que tudo aquilo que fazemos deve ser comunicado à sociedade, mas melhor comunicado. Devemos comunicar mais e mais eficazmente também. E ser também mais exigentes com as seguradoras”.

Pinhal acrescenta também que a MDS tem um departamento que só trabalha em sinistros. Aachamos que é um ponto essencial no serviços, não só na consultadoria, mas depois na sua execução, sendo um aspeto importante na comunicação com o consumidor.

David Pereira, da APROSE, acrescenta que “se pensarmos num sinistro e na qualidade de regularização de sinistro — e nas leis que preveem prazos muito duros na regularização —, e, é aqui que a mediação tem um papel muito importante. É que, logo que acontece um sinistro, o cliente liga ao mediador, e ‘aqui de el-rei’ e não poderei deixar de dizer que o mediador está até à meia-noite a trabalhar. É aqui que entra a custo 0 a mediação de seguros”.

Acrescenta que “folclore é pensar que o banco faz isso. Esses, sim, distribuem seguros”.

Para Teresa Carvalho, o sistema de re-

“Nós, no sinistro automóvel, somos do melhor que há no mundo. Basta só regularizar um sinistro em França e países vizinhos para termos essa noção. Para marcar uma peritagem demoramos três semanas, o perito para ir a uma oficina demora um mês”

gularização é um campo excelente para a aplicação da inteligência artificial, porque está tudo parametrizado: o tempo que se tem até acusar a receção da participação e contactar a oficina. A especificação dos prazos desta lei pode permitir a entrada num sistema de informação com um objetivo: retirar o trabalho administrativo e moroso.

Aproximar os clientes das seguradoras

“É importante que o setor segurador torne claro o que é que está seguro, especialmente para as novas gerações, que, como sabem, não têm paciência para ler as cláusulas. Hoje faz-se um acordo quase sem se ler. E depois é precisa a proximidade com os clientes, principalmente nesta

fase de regularização dos sinistros”, destaca Miguel Russo.

Na sua opinião, este é um desafio grande: “os clientes estarem a par daquilo que estão protegidos e terem alguém com quem contactar de forma a sentirem-se apoiados”.

Hoje em dia, “o sinistro é um custo que, quando tem de ser pago, é pago e quando não tem de ser pago, não é pago”. Mas, acrescenta, “devia ser visto de outra forma porque em todos os mercado se vê a tentativa dos clientes de se aproximarem das empresas, de se identificarem com as empresas. E no caso do mercado segurador os clientes ainda estão muito afastados. Daí o facto de termos uma grande expressão nos seguros obrigatórios e não termos nos outros”, refere o responsável da Ocidental.

Aplicação digital e-SEGURNET é uma ferramenta importante na participação de sinistros

Foi lançada em novembro de 2016 e é uma aplicação digital (app) que permite fazer as participações e a comunicação do sinistro automóvel à sua seguradora. Chama-se e-SEGURNET e foi criada pelas seguradoras, estando a ser desenvolvida pela APS.

Este sistema é uma alternativa à tradicional declaração amigável (DAAA). De acordo com Teresa Carvalho, da APS, os

dados da participação e os seus veículos facilmente acessíveis.

A sua mais-valia está no facto de este sistema permitir a geolocalização, a utilização de fotos e ajuda no seu preenchimento, o que torna a participação mais simples quando o acidente acontece. Informa automaticamente as seguradoras envolvidas evitando assim as deslocações e entregas em papel. Até final do mês de janeiro, a

Foi lançada em novembro de 2016 uma aplicação digital (app) que permite fazer as participações e a comunicação do sinistro automóvel à sua seguradora

números refletem a aceitação que esta ferramenta tem no mercado segurador.

Assim, num ponto situação, a 31 janeiro 2020, o número de instalações do sistema e-SEGURNET era de 92.400, sendo que os utilizadores que já criaram conta somavam 24.046.

De acordo com os números apresentados por Teresa Carvalho, até este momento, as participações enviadas para as seguradoras foram de 11.352, as informações adicionais foram de 1960 e os acidentes comunicados atingem os 6466.

A aplicação permite ainda manter os

Fidelidade, com 2107 participações, a Tranquilidade, com 1409, seguindo-se a Allianz, com 808, e a Ageas, com 737 participações, foram as seguradoras que mais utilizaram esta aplicação digital para comunicarem acidentes de automóvel, no âmbito do acordo amigável.

Esta é a app mais completa da Europa, neste segmento, sendo uma ferramenta indispensável para os automobilistas portugueses, já que, em caso de acidente, poderão fazer a participação de sinistro, mesmo na vertente declaração amigável, com menos burocracias, de forma mais rápida e prática.

PUB

APROSE.
UM SÍMBOLO
DE CONFIANÇA.

APROSE
ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE
AGENTES E CORRETORES DE SEGUROS

AutenticSegur
Soc. Mediação Seguros, Lda.

Portador: **António Silva**
Associado nº: **0057** Inscrição: **10/1985** Mediador nº: **407989875/3**
Categoria: **Agente de Seguros Colectivo** Inscrição (S.P.): **27/01/2007**
Ramo: **Vida e Não Vida** N.º Lic.: **555 879 954**

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.

APROSE
ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE
AGENTES E CORRETORES DE SEGUROS

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

EDITORIAL

Desafios de um mundo em mudança



DAVID PEREIRA
Presidente
da APROSE

É importante que todos os mediadores saibam que a atual APROSE é o resultado da fusão das duas associações de mediadores existentes em Portugal até 2015. A APROSE é o resultado da vontade maior dos corretores e agentes de seguros portugueses de, unidos, serem mais fortes e de, unidos, falarem a uma só voz na defesa dos superiores interesses da mediação de seguros e, implicitamente, na defesa dos interesses de todos os seus clientes.

Mercê desta unificação, a APROSE, que congrega os verdadeiros profissionais da mediação de seguros, tem vindo a registar um aumento assinalável dos seus associados, que, assim, demonstram uma cada vez maior consciência profissional e associativa.

A mediação profissional presta um serviço indispensável e insubstituível na celebração dos contratos de seguro, quer na escolha dos produtos mais adequados às necessidades dos seus clientes, quer no esclarecimento total das coberturas que estão a ser contratadas, quer ainda no apoio e agilização da regularização dos seus sinistros!

Todo este profissionalismo se deve a um processo de modernização de procedimentos da mediação profissional de seguros, resultante da aposta contínua na formação das suas equipas de trabalho.

Para que a excelência deste serviço possa ser sempre prestada ao cliente, hoje e no futuro, é fundamental que os mediadores sejam profissionais, atualizem permanentemente os seus conhecimentos nas mais diversas áreas: na área da gestão, na área informática e digital, na formação técnica sobre a evolução da legislação, na formação técnica sobre os novos seguros e novos riscos que a modernidade arrasta, inevitavelmente, atrás de si e que as seguradoras vão colocando ciclicamente no mercado. Dito de outra maneira: a mediação profissional está permanentemente em formação e adaptação aos novos tempos, poderei até dizer que está na linha da frente do conhecimento técnico, sempre com o superior objetivo de servir melhor o seu cliente. É exatamente isto que a mediação profissional tem feito e continuará a fazer no futuro.

No espetro oposto da mediação profissional está a mediação exercida pelo balcões bancários, onde assistimos diariamente a situações caricatas em que os empregados bancários revelam um desconhecimento quase total sobre os seguros que são obrigados a vender.

No pós-venda da mediação bancária, do sinistro, que é exatamente aqui, quando a necessidade do apoio e ajuda do mediador é mais premente e necessária para o cliente, é exatamente aqui, dizia, que o alheamento total da mediação bancária se manifesta.

O trabalhador bancário poderá até cumprir os requisitos mínimos de formação para ser PDEADS, mas nunca teve, nem terá, a formação profunda sobre os produtos existentes no mercado segurador

em Portugal, nem a preparação técnica para esclarecer devidamente sobre as coberturas de cada seguro, e muito menos terá experiência para apoiar o cliente e agilizar a regularização de sinistros.

Duvido que algum empregado bancário tenha alguma vez acompanhado um cliente num processo de sinistro no CIMPAS. Duvido que alguma vez um empregado bancário tenha, através da sua análise sobre o enquadramento de um determinado sinistro, ou através da relação comercial com a seguradora, alterado a posição da seguradora num determinado sinistro.

Vazio total!
Não é o empregado bancário que nos assusta, é o poder económico dos bancos e dos banqueiros, e o que eles representam, para o cliente bancário e o subjuga (até subjuga governos) obrigando-o a aceitar todas as condições que lhes impõem.

Isto não é nem a defesa do cliente/ consumidor, nem a sua proteção, que se encontra bem espelhada na diretiva comunitária e que se verteu para a nova Lei 7/2019, dita Lei da Distribuição de Seguros.

Para terminar abordarei, brevemente, o tema da modernidade com que por vezes alguns “players” pretendem assustar a Mediação Profissional. Expressões como: Evolução digital; Big Data; Algoritmos; Inteligência artificial e outras expressões do género.

Pela posição que ocupo, estou em contacto com centenas de mediadores profissionais ao longo do ano, e posso assegurar-vos que a mediação está a modernizar-se e está a apostar no seu futuro.

A história da atividade de mediação de seguros nos últimos anos, e ao longo dos séculos XX e XXI, está recheada de revoluções e de profetas da desgraça que já, por diversas vezes, profetizaram a morte da mediação de seguros.

A todas estas revoluções os corretores e agentes de seguros sobreviveram e sempre que sobrevivem, adaptaram-se melhor e tornaram-se mais fortes, demonstrando uma capacidade de resiliência pouco comum a outras atividades.

E o que é que a mediação profissional está a fazer? Está já a preparar-se para os desafios do futuro, através de fusões entre si ou a criar grupos de mediadores; Está a modernizar-se informaticamente; Está a construir as suas próprias plataformas digitais; Está a divulgar-se e a promover os seus serviços nas redes sociais; Está a forjar uma nova economia de escala e a proceder uma redução de custos; Está a modernizar os seus procedimentos internos; Está a promover a formação contínua dos seus quadros e equipas.

Em suma: Está a adaptar-se aos novos tempos tecnológicos para melhor sobreviver e melhor servir o seu cliente!

Todos estes novos desafios são, e serão, aquilo que faz com a Mediação Profissional de Seguros continue a ser indispensável e que o seu trabalho e o seu desempenho continuem a acrescentar valor respondendo às necessidades do cliente.

Somos indispensáveis porque acrescentamos valor ao contrato de seguro que mediamos! É exatamente isto que o mediador bancário nunca conseguirá fazer.

OPINIÃO



CIMPAS
Centro de Informação, Mediação,
Provedoria e Arbitragem de Seguros

A arbitragem necessária nos Seguros

RUTE SANTOS

Diretora-geral do CIMPAS
- Centro de Informação,
Mediação, Provedoria
e Arbitragem de Seguros



No dia 16 de agosto do ano transato foi publicada na 1ª série do Diário da República a Lei nº 63/2019, concretizando esta uma significativa alteração à Lei nº 24/96, de 31 de julho (que estabelece o regime legal aplicável à Defesa dos Consumidores), consubstanciada numa abordagem absolutamente arrojada e inovadora na resolução de litígios de consumo.

A alteração consagrada na nova lei, ao determinar a sujeição dos conflitos de consumo de reduzido valor económico, à mediação ou à arbitragem necessária (obrigatória), representa uma clara aposta legislativa na atividade dos centros de arbitragem e nos procedimentos de Resolução Alternativa de Litígios nas

O CIMPAS, enquanto Centro de Arbitragem especializado na resolução de litígios na área seguradora acolheu, desde a primeira hora, esta importante alteração de paradigma nas relações de consumo, com repercussões para a sua atividade e em benefício de todos aqueles que a este recorrem tendo em vista a resolução dos seus litígios.

A partir da data de entrada em vigor da nova lei, mais concretamente do dia 17 de setembro de 2019, todos os conflitos de consumo de reduzido valor económico no setor dos Seguros e, desde que preenchidos os requisitos indicados, serão obrigatoriamente resolvidos no CIMPAS, com recurso aos procedimentos de Mediação e Arbitragem, o que, na prática significa que, caso um consumidor apresente no CIMPAS uma reclamação contra um mediador/corretor de seguros ou uma seguradora relativamente a um conflito de consumo de reduzido valor económico, a mesma será, por força da lei nº63/2019, resolvida neste Centro, independentemente da vontade da contraparte.

Os consumidores têm agora à sua disposição a possibilidade de recurso a um instrumento de resolução dos litígios de consumo nos quais estejam envolvidos, esperando-se destes não apenas o impulso processual como ainda a proximidade e o desejável acompanhamento de todo o processo

relações de consumo.

No entanto, para que esta realidade se verifique nos conflitos de consumo a submeter aos Centros de Arbitragem, terão de estar preenchidos, cumulativamente, alguns requisitos. Desde logo, torna-se necessário que o consumidor opte, expressamente, pela sujeição do conflito à mediação ou arbitragem, o que equivale a dizer que o consumidor interveniente num litígio deverá, expressamente, optar por submeter o mesmo à resolução preconizada pelos Centros de Arbitragem (o que, face às reconhecidas vantagens que estão associadas a estas entidades, nomeadamente de celeridade, informalidade, proximidade, baixos custos, etc., não se afigura difícil de acontecer).

Acresce ainda a este impulso do Reclamante a necessidade de qualificação do conflito como adveniente de uma relação de consumo (entendendo-se que o mesmo ocorre quando um consumidor reclama relativamente a um produto comprado ou serviço prestado por um fornecedor de bens ou prestador de serviços) e ainda que o mesmo apresente reduzido valor económico (definido na nova lei como aquele, cujo valor não excede a alçada dos tribunais de 1ª instância, atualmente de 5.000 euros). Preenchidos os requisitos enunciados, serão os conflitos de consumo, necessária ou obrigatoriamente, resolvidos pelos Centros de Arbitragem, através dos respetivos procedimentos.

A alteração consagrada implica, necessariamente, o adequado posicionamento e o esperado envolvimento de diversos intervenientes e entidades, públicas e privadas, das quais, e no caso concreto do CIMPAS, se destacam:

O Ministério da Justiça e a Direção Geral do Consumidor, com um papel decisivo na divulgação da existência e atividade dos Centros de Arbitragem e dos procedimentos de Resolução Alternativa de Litígios porquanto os mesmos permitem um igual e generalizado acesso ao direito e a uma justiça mais célere, económica, desburocratizada e próxima.

Os consumidores, que têm agora à sua disposição a possibilidade de recurso a um instrumento de resolução dos litígios de consumo nos quais estejam envolvidos, esperando-se destes não apenas o impulso processual como ainda a proximidade e o desejável acompanhamento de todo o processo.

Os seguradores e mediadores/corretores de seguros, que verão os litígios nos quais intervêm resolvidos de uma forma mais célere, mais económica, menos burocrática, com reconhecidas vantagens de pacificação e evolução social e económica.

O CIMPAS, a quem cabe assumir o compromisso de, enquanto Centro especializado na resolução de litígios na área seguradora, corresponder às expetativas das partes que ao mesmo recorrem e ao qual confiam a resolução dos seus litígios.

FEVEREIRO/2020 CONSULTE ONLINE EM WWW.APROSE.PT

Calendário de eventos da atividade seguradora

Data	Evento/Curso	Local		Contactos e informações				
		Cidade	Endereço	Organiz.	Telefone	Fax	E-mail	Web page
Qualquer data	Cursos de conformação RJDS	Online	elearning.aprose.pt/	APROSE	222003000	223322519	academia@aprose.pt	www.aprose.pt
18/02/20	Acidentes Pessoais - Subscrição e Regularização de Sinistros	Porto	Espaço Atmosfera M, Rua Júlio Dinis, 160	APS	213848142	213841430	form@apseguradores.pt	www.apseguradores.pt
29/02/20	A Valorização das Funções do Perito Avaliador e do Perito Avergüador	Braga, Meliá Braga Hotel	Av. General Carrilho da Silva Pinto, nº 8	CNPR	226068871	226067822	cnpr@cnpr.pt	www.cnpr.pt
3/03/20	Avançado de Seguro Automóvel	Lisboa	Faculdade de Direito da Universidade Nova de Lisboa	AIDA -PORTUGAL	210966750		info@aida-portugal.org	www.aida-portugal.org
5/03/20	Reunião Anual do CNSF com Comissões de Acompanhamento PNFF	Lisboa, Banco de Portugal	Rua do Comércio, 148	CNSF - PNFF	213213257		pnff@todoscontam.pt	www.todoscontam.pt
27/03/20	Assembleia-Geral	Figueira da Foz	A designar	APROSE	222003000	223322519	aprose@aprose.pt	www.aprose.pt
29/04/20	Assembleia-Geral	Figueira da Foz	A designar	APROSE	222003000	223322519	aprose@aprose.pt	www.aprose.pt

OPINIÃO

Os papagaios do reino...



Portugal é uma república e não uma monarquia. De igual modo, e para não haver falsos testemunhos, não me estou a referir ao comentador político da televisão, mas antes, sim, aos ‘elegantérrimos’ papagaios e o seu modo visceral de estar sempre vociferando aquilo que ouvem masnão sabem o que dizem e, se lhes cortarmos o pio, repetem tudo de novo, pois, qual velha cassete, não possuem meio para continuar no sítio onde ficaram parados.

Pois é aqui que se concentra todo o meu pensamento quando vou a uma instituição bancária e vejo alguns sujeitos que olham para os clientes como a ave e pensar: “hoje vou dar-te mais uma bicada na carteira” e, nesse sentido, começam a “congeminá-lo” para, endrominando-o,

Para mim, é como papagaio bancário em que começam a debitar bytes, não o interrompendo. Perguntas? Só sobre o local em que o cliente ‘deve’ assinar

levá-lo a subscrever mais um PSR (Plano para a Sua Reforma) e não PPR, que, enquanto Plano Poupança Reforma, tem taxa garantida anual nas seguradoras. Começam então a debitar matéria sobre tudo e mais alguma coisa, no sentido de vender sejam cartões de crédito, abertura de contas, seguros, moedas e até cartão do clube desportivo da terra, sabendo-se que em tudo e em mais alguma coisa são especialistas em generalidades vagas. Como dizia um familiar meu, ao tempo responsável bancário: a sorte é que quem vai aos bancos tratar de seguros percebem menos ou nada do que eles, senão

estavam tramados e nem conseguiam vender um fósforo quando o Porto estivesse às escuras. Para mim, é como papagaio bancário em que começam a debitar bytes, não o interrompendo. Caso pare a meio, lá começa ele do princípio. Perguntas? Só sobre o local em que o cliente ‘deve’ assinar a proposta. Mas não sendo exclusivo dessa classe profissional, torna-se transversal ao trabalho desenvolvido pelas seguradoras telefónicas que continuam a fazer ‘barulho’ à custa de torrarem dinheiro dos grupos a que pertencem, como foi o caso daquela seguradora que esteve em risco de incumprimento do nível de solvência no final do exercício de 2019, não fora o grupo a que pertence, que em tempos teve saúde, ainda lhe ter dado a mão. Outra das situações que, amiudadas vezes constatamos são os bancos, aquando da concessão do crédito habitacional, obrigarem os clientes a subscrever seguros de MR ou ser-lhes presente declaração de direitos ressalvados em função da avaliação da fração ou moradia. Neste capítulo, nunca será de mais salientar que o valor a ser seguro deverá ser sempre o valor de reconstrução, tendo em linha de conta os fatores de construção, tipo e no caso de edifícios para demolição ou expropriação será o valor matricial. Em 2020, o valor por m2 é: Zona I: 826,73 € m2; (todos os concelhos sede de distrito); Zona II: 722,68 € m2 (concelhos de importância, verificável em DL 329-A-2000); Zona III: 654,74 € m2 (outros concelhos).

De igual modo, e se o seu imóvel já tiver subscrito seguro para o condomínio, bastará solicitar ata adicional com declaração de direitos ressalvados à entidade bancária, evitando assim pagamento de riscos em duplicado. Para estes e outros assuntos de seguros, bem pode reservar um pouco de tempo para falar com o seu mediador ou corretor de seguros. Ele cuidará dos seus riscos e da sua carteira. Para ver papagaios, vá antes ao jardim zoológico – os animais esperam por nós.

ASF cancela e suspende inscrição de 3178 mediadores de seguros

Autoridade de Supervisão de Seguros e Fundos de Pensões (ASF), no quadro da divulgação dos atos emitidos pelo respetivo Departamento de Autorizações e Registos, ao qual compete instruir os processos de autorização e registo, entre outras entidades, dos mediadores de seguros, deu a conhecer que no período compreendido entre 19/03/2019 e 14/01/2020, ou seja, com início das decisões tomadas pelo órgão de supervisão praticamente após a publicação da Lei n.º 7/2019, de 16 de janeiro, vulgo “Lei da Distribuição de Seguros (LDS)”, 943 mediadores de seguros suspenderam a inscrição no registo oficial e outros 2235 cancelaram a mesma inscrição no registo de mediadores de seguros. Nos cerca de 10 meses a que as deci-

de sócio profissional em que a média etária é elevada e, como tal, menos propensa à adaptação à mudança ao nível do reforço e adensamento das condições de acesso, de conformação com os novos requisitos em matéria de qualificação e de exercício da atividade, também é um facto que a LDS e o novo Regime da Distribuição de Seguros (RJDS) que aquele diploma aprovou em anexo, agravou, em comparação aos que tinham de suportar na categoria anterior, os “custos de contexto profissional” que são inerentes à nova categoria de distribuidor de seguros, designadamente, entre outros, ao nível do seguro de responsabilidade civil profissional e taxa de supervisão devida à ASF. Estes fatores, aliados ao baixo comissionamento médio anual auferido pelos

Nos cerca de dez meses a que as decisões tomadas pela ASF se reportam estará certamente a própria vontade e decisão tomada no mesmo sentido pelos operadores ali visados

sões tomadas pela ASF se reportam, sem embargo de o órgão de supervisão não ter divulgado as razões que conduziram às suspensões e cancelamento das inscrições dos 3178 mediadores de seguros, de acordo com informações que o diretor executivo da APROSE, Corvaceira Gomes, transmitiu à “Vida Económica”, na base das decisões tomadas pelo regulador estará certamente a própria vontade e decisão tomada no mesmo sentido pelos operadores ali visados, designadamente no âmbito da categoria daqueles que eram à luz da legislação revogada “mediadores de seguros ligados (MSL), tipo 1” e que, por força da conversão legal automática operada pela LDS, passaram a “agentes de seguros”. Para além deste universo de operadores se poder caracterizar como uma comunida-

anteriores “mediadores de seguros ligados (MSL), tipo 1”, inferior a cerca de € 5000 de acordo com as estatísticas existentes, contanto que a esmagadora maioria dos mesmos tem como atividade profissional principal o trabalho por conta de outrem ao serviço de seguradoras, uma vez que integravam a anteriormente denominada categoria, à luz do outrora também revogado Decreto-Lei n.º 388/91, de “angariadores de seguros”, justificarão a mais que provável decisão de requerer à ASF o cancelamento ou suspensão das respetivas inscrições como distribuidores de seguros, devendo o número total de mediadores rondar os 16.000 em finais de 2019, entre novas inscrições e cancelamentos, o que representará uma diminuição em cerca de 13% no número de operadores.

ASSOCIADO DO MÊS: Carlos Rato, sócio-gerente da Cosefi – Sociedade Mediação de Seguros, lda.

“Nas companhias ‘low-cost’ o marketing é desenvolvido com a mensagem preço, quando deveriam ser as coberturas”

Em entrevista, Carlos Rato destaca que “para o agente profissional torna-se bastante complicado combater com a argumentação utilizada por estas organizações, sempre voltada para o preço, e pouco para a apresentação de soluções adequadas para o cliente. Com este desenvolvimento, sofremos todos, clientes e profissionais”.

Vida Económica (VE) - De que modo é que vai parar à “gestão de patrimónios”, após tantos anos na atividade seguradora e posteriormente o regresso à mediação?

Carlos Rato (CR) - Após todos esses anos, sempre em velocidade ‘cruzeiro’, começa a sentir-se um certo cansaço. Para mais, as pessoas que faziam parte do núcleo duro da ALICO estavam a sair. Digamos que o ‘namoro’ esgotou. Sem stresses, mas resolvi nessa altura aceitar um convite de um grande amigo, sócio maioritário de uma empresa de gestão de patrimónios e corretagem, que já vinha de alguns anos. Entrei então para uma empresa de Gestão de Patrimónios, Sociedade Financeira de Corretagem, passando para a coordenação comercial e responsável junto da CMVM da Prospeção de Investidores. É um mundo ‘à parte’ onde se conhece muita gente e se fazem negócios de outra dimensão. Foi uma experiência muito enriquecedora e que me deu bastante prazer. Após essa ‘aventura’, estive ainda numa outra empresa, esta somente de gestão de patrimónios, durante 3 meses, e então, sim, resolvi voltar aos seguros e iniciar a mediação a nível pessoal e empresarial, como disse anteriormente.

VE - Volvidos estes anos todos, como caracteriza a própria atividade de mediação de seguros? Aspetos positivos e negativos?

CR - Passados 28 anos desde o meu início, penso que teve muitos altos e baixos, mas no geral está mais preparada para os desafios do futuro, que já começou. Disponho de mais informação para o cliente, produtos mais avançados e com melhores e mais completas coberturas. Por outro lado, com este ‘avanço’ resolveu-se passar ‘tudo’ para cima do agente. A maior parte das ‘responsabilidades’ inerentes às novas diretivas de seguros visam, quase que por completo, mais trabalho administrativo para o agente e menos tempo para aquilo que de mais importante nos compete desempenhar, a busca de soluções e a gestão das oportunidades, proporcionando assim aos seus clientes uma real adaptabilidade das escolhas às suas necessidades.

VE - Poderia, de forma sintética, descrever o que está ‘mal’ e o preocupa na atividade?

CR - Porventura, por já ter lidado com muita gente profissional nestes anos, noto algum ‘desconhecimento profissional’



nas linhas de apoio à mediação por parte das companhias – não englobo nesta análise os técnicos comerciais – e a falta de rapidez em resolver assuntos que são simples, mas, por se estar cada vez mais dependente das novas tecnologias, dão imenso trabalho e desgaste. Hoje o tempo é sempre curto para a formação, tirando alguns excelentes exemplos com os quais tenho o prazer de trabalhar como parceiro, retirando assim a competência necessária para o desenvolvimento do setor. Por outro lado, o surgir de uma série de ‘companhias telefónicas’ ou ‘low-cost’, veio dinamizar o mercado, na minha opinião, negativamente. Haverá mais ‘oferta’, mas muito longe do conceito correto da atividade. Na maioria dos casos o ma-

rketing é desenvolvido com a mensagem preço, quando deveria ser coberturas e profissionalismo. A preparação a nível de conhecimento da atividade e dos próprios produtos, de quem tem a missão de lidar através de atendimento telefónico com os clientes e com os mediadores em caso de termos de os contactar para a resolução de sinistros, maioritariamente auto, é simplesmente muito rudimentar, infelizmente. Para o agente profissional torna-se bastante complicado combater com a argumentação utilizada por estas organizações, sempre voltada para o preço, repito, e pouco para a apresentação de soluções adequadas para o cliente. Com este desenvolvimento, sofremos todos, clientes e profissionais.

VE - E o inverso, o que considera que evoluiu positivamente ao longo do tempo?

CR - Não sendo uma contradição com a análise anterior, a evolução tecnológica e os meios que são colocados à disposição do agente – sites das companhias – são uma mais-valia para a atividade, pois podemos de uma forma mais rápida e sintética resolver os problemas do dia a dia, além, claro, está, de não estarmos tão dependentes dos departamentos com os quais temos de lidar diariamente. Neste ponto, penso que se investiu muito e bem.

VE - A falta de conhecimento técnico na base das organizações, quer das seguradoras, quer da mediação, preocupa-o?

CR - É uma preocupação crescente, pois tanto os mediadores como as organizações terão de se adaptar, muito rapidamente a novas realidades. No entanto, e sendo uma opinião meramente pessoal, não antevejo nada de bom para o desenvolvimento de novos profissionais, pois o grau de exigência que hoje vem sendo habitual para o desempenho da atividade tem vindo a crescer, tanto em conhecimento como em tempo aplicado à aprendizagem de uma coisa muito simples. Seguros! Os clientes cada vez mais informados, mas também ‘distraídos’ com tanta publicidade – que deixa muito a desejar –, serão os grandes prejudicados, pois está a voltar-se novamente ao ‘preço’ e menos à qualidade do serviço e do produto que se deve adaptar a cada necessidade.

VE - Considera que parte dos problemas que identifica se podia resolver através de mais legislação ou parece-lhe que deveria ser o mercado a solucioná-lo?

CR - Penso que a legislação poderá ajudar, mas acima de tudo as organizações terão de investir muito mais nos seus parceiros – mediadores – e nos seus profissionais, no que se refere à formação. Tenho conhecimento de perto de algumas organizações que investem bastante nesta área, mas serão a exceção e não a regra, infelizmente. Num mundo em constante evolução de regras e legislação – alguma contraditória na minha opinião –, como temos assistido nos últimos anos, deverão ser as seguradoras – caso assim o entendam... – que pretendem ter parceiros, profissionais e competentes, a investir tempo na formação. Também nos toca a nós, mediadores, a autoformação como é evidente, mas poderá não chegar exatamente pela falta de tempo que a atividade e as suas especificidades nos obrigam. A busca da informação leva tempo..., que não vai havendo. As seguradoras, neste particular, estão muito melhor preparadas – assim espero – para a compilação de matérias e recursos que possamos aceder. Continuo a achar que uma ação de formação “à antiga”, com a discussão dos temas “in loco”, é muito mais proveitosa do que a quantidade enorme de formações e-learning que vão aparecendo. Mas esta é somente a minha opinião.

Um percurso de aprendizagem com tão grandes nomes do mercado segurador

A COSEFI começa em 16.01.2008, no seguimento de um projeto pessoal de mediação de seguros, com o nome C.RATO Mediação de Seguros, que durou 3 meses, conta Carlos Rato.

“Durante este período e através do desenvolvimento do próprio negócio, conheci os primeiros sócios da COSEFI que me convidaram para fazermos a empresa. Após uma série de entradas e saídas de sócios, com algumas atribuições pelo meio, a partir de 2012, passamos a ser somente eu e a minha mulher – que neste caso desenvolve a sua atividade profissional numa área completamente diferente – os sócios da empresa. Ao fim e ao cabo a COSEFI surge como uma evolução normal da minha vida profissional ligada aos seguros, que começa em 1992 na Generali Vida – 1992/1994 –, onde entrei como “consultor” e onde efetuei a 1.ª formação de mediador Ramo Vida pela mão de um senhor do Ramo Vida, de seu nome, Dr. Fernando Martins, saindo como técnico comercial. Em 1994 fui convidado pela AEGON VIDA – AEGON LEVENSVZERZEKERING NV – para coordenador de zona, neste caso Portugal. Projeto que abracei com as duas mãos e onde tive oportunidade conhecer outras mentalidades e de aprender outras formas de trabalhar, gerir e acima de tudo organização. Em 1996 surge o convite da ALICO – posteriormente ALICO AIG LIFE e AIG LIFE –, onde estive 10 anos. Aqui foi, digamos, o explodir de oportunidades de desenvolver conhecimentos e negócio. Nessa altura a ALICO/AIG – que me desculpem os meus amigos das outras seguradoras (e são muitos...) – estava a anos-luz dos tradicionais planos Vida, Pensões, PPR, Acidentes Pessoais, etc., que se comercializavam em Portugal. Trabalhei em vários departamentos, nomeadamente área de Brokers & PPGA’s, Instituições Financeiras, WSM & Affinities e Acidentes Pessoais, saindo em 2006. Foi um prazer poder trabalhar e aprender todos os dias com tão grandes nomes do mercado segurador, nomeadamente o Sr. António Nuno Casal Ribeiro, Sr. Jorge Neves, Dr. Paula Balsa e Dr. Fernando Palma, entre outros excelentes profissionais”.

CONSULTÓRIO JURÍDICO

Mediadores de seguros angolanos acusam Portugal de violar lei da reciprocidade



CORVACEIRA GOMES
Departamento
jurídico / Diretor
Executivo
APROSE

Estamos a contactar a vossa instituição com vista a apurar a veracidade de algumas informações que têm surgido em Angola na redacção do nosso Jornal Valor Económico (www.valoreconomico.co.ao), em relação ao setor de mediação de seguros português.

Como é do conhecimento geral, os diplomas legais que regem o mercado segurador, quer o de Angola, quer o de Portugal, permitem que operadores estrangeiros atuem no mercado local, desde que em seus países os angolanos ou portugueses também possam operar.

No entanto, a Associação dos Mediadores e Corretores de Angola (AMSA) acusa Portugal de rejeitar os mediadores angolanos, ao passo que mediadores portugueses continuam a operar em Angola, sem sobressaltos. Os responsáveis da AMSA esclarecem que o impedimento de que falam não passa pela exigência de documentação difícil de se conseguir, mas por meras voltas que se dá aos requerentes, como por exemplo, “vem amanhã, ainda não há vaga, o espaço já foi ocupado” e entre outras alegações, que têm levado a desistência dos pretendentes angolanos.

A AMSA prefere não arriscar afirmar que não haja nenhum angolano a desenvolver a atividade em Portugal, mas sublinha que, se houve, não passam de dois. Entretanto, nosso jornal deseja apurar se, de facto, a informação procede, tendo, inclusive, envidado esforços em contactar, sem sucesso, a Autoridade de Supervisão de Seguros e Fundos de Pensões de Portugal.

Procuraremos a seguir, de algum modo, corresponder ao solicitado e

contribuir para o esclarecimento, no nosso entendimento, do problema invocado pela Associação dos Mediadores e Corretores de Seguros de Angola (AMSA), estrutura representativa congénere naquele país, quanto à alegada desigualdade de tratamento dado, mais favorável, a operadores portugueses a operar em Angola, em detrimento dos oriundos daquele país em Portugal, não obstante não podermos confirmar, por manifesto desconhecimento, as dificuldades invocadas quanto à “carga burocrática” com que estes se confrontam quando pretendem exercer a respetiva atividade de mediação em território português, pelo que recomendamos e reforçamos o propósito do contacto, para este efeito, com a Autoridade de

no que toca aos mediadores de seguros oriundos da Comunidade dos Países de Língua Portuguesa (CPLP), onde se incluem Angola, Brasil, Moçambique, Cabo Verde, Guiné-Bissau, São Tomé e Príncipe e Timor-Leste, na falta de acordo de associação celebrado na matéria com a União Europeia e regularmente ratificado ou aprovado pelo Estado Português, qualquer interessado terá que inscrever-se ex novo no registo oficial da ASF em Portugal como mediador de seguros, para que possa exercer a atividade no respetivo território, cumprindo os requisitos legais que a lei local exige aos próprios nacionais. Efetivamente, tal como resulta do disposto no n.º 3 do artigo 1.º do Regime Jurídico da Distribuição de Seguros (RJDS), que regula as condições de acesso

Face às razões invocadas pelo Presidente da AMSA que fundamentam, na sua opinião, a violação do princípio da “reciprocidade”, presumimos que tal acordo de associação – ratificado ou aprovado por Portugal –, entre Angola e a UE não existe, apesar de termos tentado, sem sucesso, confirmar esta informação com a urgência com que a mesma nos foi solicitada

Supervisão de Seguros e Fundos de Pensões (ASF).

Como introito, importa notar que, contrariamente ao que sucede na União Europeia (UE) em relação a todos os seus Estados-Membros, de entre os quais, como é sabido, Portugal é membro de pleno Direito, em que existe, enquanto corolário e reflexo dos princípios da livre circulação dos bens, dos serviços, das pessoas e dos capitais, o «passaporte comunitário», ou seja, um mediador de seguros regularmente inscrito em qualquer Estado-Membro pode exercer a atividade no território de qualquer outro Estado-Membro, cumprido que seja somente o processo de notificação entre autoridades competentes, se for o caso, ao invés, para o caso concreto,

e exercício da atividade de distribuição de seguros ou de resseguros em Portugal, aprovado em anexo à Lei n.º 7/2019, de 16 de janeiro, vulgo “Lei da Distribuição de Seguros (LDS)”, prescreve-se que as regras do mesmo regime referentes a distribuidores de seguros ou de resseguros registados noutros Estados-Membros da União Europeia aplicam-se aos distribuidores de seguros ou de resseguros registados em Estados que tenham celebrado acordos de associação com a União Europeia, regularmente ratificados ou aprovados pelo Estado Português, nos precisos termos desses acordos.

Quer isto significar, em conformidade com a legislação portuguesa sobre a matéria e supra referida, que, para que um mediador de seguros angolano, e

como tal registado na Agência Angolana de Regulação e Supervisão de Seguros (ARSEG), possa titular e gozar, de igual modo, do «passaporte comunitário», como se fosse, para o efeito visado, um mediador de seguros registado num Estado-Membro da UE e nessa medida podendo exercer a atividade em Portugal ao abrigo do regime da liberdade de Prestação de Serviços (LPS) ou Liberdade de Estabelecimento (LE), seria forçoso que Angola tivesse celebrado oportunamente um acordo de associação com a União Europeia que compreenda a matéria em apreço e que esse acordo tivesse sido regularmente ratificado ou aprovado, nos seus precisos termos, pelo Estado Português.

Face às razões invocadas pelo presidente da AMSA que fundamentam, na sua opinião, a violação do princípio da “reciprocidade”, presumimos que tal acordo de associação – ratificado ou aprovado por Portugal –, entre Angola e a UE não existe, apesar de termos tentado, sem sucesso, confirmar esta informação com a urgência com que a mesma nos foi solicitada.

Resta acrescentar que, não obstante o estabelecido na legislação angolana sobre a matéria, designadamente no Decreto Executivo n.º 7/03, de 24 de janeiro, em relação aos mediadores de seguros estrangeiros – que não se basta tão-somente com a residência em Angola há pelo menos 5 anos, desde que esteja garantido o direito de reciprocidade, no país do mediador estrangeiro, para os cidadãos angolanos, havendo ainda que cumprir e observar as demais condições específicas previstas no mesmo diploma –, também informamos que o modo de entrada no mercado dos países da CPLP maioritariamente utilizado por parte dos mediadores portugueses, designadamente os Associados da APROSE, pelo conhecimento que temos, tem sido feito através da aquisição de empresas autóctones ou estabelecimento de parcerias com empresas locais, sendo infrequentes as constituições de novas empresas de direito local, assim se aligeirando e facilitando enormemente variadíssimas dificuldades legais, fiscais, contabilísticas, burocráticas e de mercado.

SINAPSA adere ao contrato coletivo de trabalho da APROSE

Após a publicação no Boletim de Trabalho e Emprego (BTE) n.º 40/2018, de 29 de outubro, do contrato coletivo de trabalho (CCT) para a distribuição de seguros, que teve como outorgantes, por um lado, a APROSE enquanto associação patronal, e por outro, o Sindicato dos Trabalhadores da Actividade Seguradora (STAS) e o Sindicato dos Profissionais de Seguros de Portugal (SISEP), foi igualmente publicado em 8 de janeiro último, no BTE n.º 1/2020, o acordo de adesão ao mesmo instrumento de regulamentação coletiva de trabalho por parte do SINAPSA – Sindicato Nacional dos Profissionais

de Seguros e Afins. Constituindo o terceiro sindicato, para além do STAS e do SISEP, legalmente existente em Portugal no setor segurador genericamente considerado, com representação na área dos trabalhadores afetos à distribuição de seguros e, em particular, também na mediação de seguros, o SINAPSA, que a APROSE reconhece ter andado historicamente afastado da negociação da contratação coletiva de trabalho aplicável especificamente à atividade de mediação de seguros, após formalização do acordo de adesão ao CCT da Associação, em 5/12/2019, aceitou fazer igualmente seu o referido instrumento de contratação

coletiva de trabalho, com o que passou a vincular diretamente os trabalhadores em si sindicalizados.

Com a adesão do SINAPSA ao CCT da APROSE, que passou a reunir naquela convenção coletiva de trabalho todas as estruturas representativas existentes no nosso país no setor da mediação de seguros, quer do lado da única associação de empregadores, quer no respeitante aos três sindicatos de trabalhadores, atingindo-se pela primeira vez, na história da atividade, o pleno, facto que foi devidamente assinalado por todos os envolvidos e que demonstrou o propósito, empenho evidente em dotar o setor

da distribuição/mediação de seguros de um único instrumento uniforme e atualizado de gestão de recursos humanos.

O feito alcançado atinge ainda maior notoriedade pela publicação da Portaria n.º 8/2019, de 10 de janeiro, da Portaria de Extensão n.º 12/2019, de 22 de abril, e da Portaria de Extensão n.º 9/2019, de 17 de junho, encontrando-se, assim, completo o processo de alargamento do âmbito de aplicação do referido CCT – mesmo a empregadores não filiados e trabalhadores não sindicalizados – a todo o território português, incluindo as Regiões Autónomas da Madeira e dos Açores.