



15 MARÇO  
ONDE HÁ RISCOS E OPORTUNIDADES

# Mediação de seguros vale mais que mediação imobiliária

Em 2012, comissões passaram os 447 milhões de euros.

**IRINA MARCELINO**  
irina.marcelino@economico.pt

Os temas mais atuais para a mediação de seguros estiveram em discussão a 1 de Julho em Lisboa, numa iniciativa da Associação Portuguesa da Mediação Profissional de Seguros (APROSE).

Com um peso de 447 milhões de euros na economia portuguesa (valor de comissões do ano 2012, segundo estudo do regulador Instituto de Seguros de Portugal), a mediação de seguros profissional vale hoje mais que a mediação imobiliária ou do que a distribuição automóvel, lembrou Luís Cervantes, presidente da APROSE. Ainda assim, a sua imagem na sociedade não é marcante como a destes outros segmentos que se dedicam à mediação.

Aumentar o impacto que a mediação profissional de seguros tem na sociedade é, por isso, um dos vários desafios apresentados pela associação, que anunciou, na

conferência decorrida na FIL, em Lisboa, a convergência com a outra associação que representa agentes e mediadores, a Associação Nacional de Agentes e Corretores de Seguros (ANACS). “A ANACS e a APROSE têm definido convergências em comum. A mediação está unida e convergente”, afirmou Luís Cervantes.

É com essa união de forças que os mediadores de seguros, onde se incluem agentes colectivos e individuais e ainda corretores de seguros e resseguros, querem enfrentar vários dos seus desafios.

Uma das formas escolhidas para aumentar esse reconhecimento é, além da maior aposta em formas de comunicação, a criação de uma credenciação, um selo de qualidade que ateste a qualidade do trabalho de venda e pós venda dos mediadores, selo este que seria registado na própria APROSE. A “credenciação” >>

**Associações do sector da mediação de seguros**  
querem criar um selo que ateste  
a qualidade do trabalho.



Portugal tem particularidades que o distingue do resto da Europa. Compara-se muito o sector segurador com o bancário pela excessiva presença da banca no sector segurador. (...) Há uma série de grupos financeiros portugueses a sair do sector e isto vai ser uma transformação na actividade.

**ANTÓNIO BELO,**  
Administrador Delegado da Mapfre

O número de reclamações do sector segurador é mínimo para um sector que tem milhões de contratos. A litigiosidade do sector segurador não é muito elevada. O nível de litigiosidade é de 1%. Passou de um dos maiores utilizadores de tribunal para um dos menores.

**PEDRO SEIXAS VALE,**  
Presidente da Associação Portuguesa de Seguradores

Na mediação profissional somos poucos, produzimos muito, mas não faz sentido duas associações. É verdade que não somos iguais, que temos associados diferentes, mas também é verdade que em tão poucos mediadores profissionais não faz sentido duas associações.

**JOSÉ DAVID NUNES,**  
Presidente da ANACS

Enquanto sector de serviços profissionais, se não consegue articular valor com os seus clientes terá nos próximos tempos grande dificuldade em ser sustentável e em ser capaz de crescer. A questão da credenciação é um factor preponderante e determinante".

**PEDRO PENALVA,**  
Administrador Delegado da AON Portugal

**Conferência na FIL, em Lisboa**  
Foi a uma sala cheia de mediadores e seguradores que foi anunciada a convergência entre APROSE e ANACS.



A proposta de revisão da directiva tem como principais objectivos reforçar a protecção dos consumidores de seguros, assegurar condições equitativas de concorrência entre todos os participantes envolvidos na comercialização de produtos de seguros e aumentar o grau de integração dos mercados.

**JOSÉ ALÇAÇA,**  
Presidente do Instituto de Seguros de Portugal

**Três associações juntas para futura memória:**  
Luís Cervantes, da APROSE, José David Nunes, da ANACS, Pedro Seixas Vale, da APS.

» APROSE levaria a dar um outro passo, o do aperfeiçoamento de código de conduta que incentive a auto-regulação. Os mediadores e corretores querem assim provar a sua qualidade e capacidade face às outras opções disponíveis no mercado, como é o caso dos mediadores ligados individuais e colectivos, que habitualmente não são mediadores a tempo inteiro. "Há 22 mil pessoas estão habilitadas a prestar serviços de mediação. Mas não existem 22 mil mediadores profissionais. Os que são profissionais têm de se poder distinguir. Os mediadores ligados individuais são irrelevantes em termos de peso de volume de negócios mas ajudam a confundir os consumidores", considera Luís Cervantes. Sobre este tema, António Côrrea, CEO da Luso Atlântica, líder de mercado entre os corretores, defende posteriormente em entrevista a este "Quem é Quem" a existência no mercado de apenas 2.500 mediadores e corretores face aos mais de 20 mil actuais. No final da conferência da APROSE, José Alçaça, o presidente do Instituto Português de

Seguros, lembraria também que na última década o número de mediadores passou de 40 mil para cerca de 25 mil. Quem não se mostrou de acordo com o argumento da necessidade de redução de mediadores ligados foi o presidente da Associação Portuguesa de Seguradores (APS), Pedro Seixas Vale, lembrando a baixa representatividade dos mediadores ligados (ver tabelas). A sala, onde estavam presentes várias centenas de profissionais, quer os presidentes das associações, lembraram ainda outra questão de suma importância para estes profissionais: a concorrência feita no ramo vida pela banca. "Habitúamo-nos, nos últimos 20 anos, a ter o banco como vendedor de seguros de vida quando se subscreve algum dos seus produtos. Hoje, 74% dos produtos vida são comercializados ao balcão do banco", disse o presidente da APROSE, que assume querer trazer o tema "para cima da mesa". Apesar de não "basta uma lei que proíba os bancos de vender seguros". Mas uma nova lei da mediação deve ser

aplicada de igual forma a todos os mediadores, o que faria com que as pessoas pudessem ter escolher". Para as seguradoras, no entanto, esta concorrência assumida como "afrota" por mediadores e corretores não é clara, já que os vendedores de seguros nos bancos "regras e formação específica e que lhes dá capacidade para vender. As seguradoras são gestoras multicanais e vão continuar a ser", afirmou ainda. Outro dos temas em destaque foi o da directiva europeia que vai regular o sector da mediação de seguros. Várias perguntas e dúvidas surgiram tanto na plateia como na mesa - Seixas Vale afirmou mesmo que este é um tema a que todos os mediadores devem estar atentos -, mas Luís Cervantes garantiu que a discussão da directiva ainda está no seu início e que os países do Sul da Europa estão unidos em relação a uma série de questões. Uma das novidades da directiva é o facto de deixar de dizer apenas respeito à mediação de seguros, passando a abranger todas as formas de distribuição de seguros. ■

**Peso dos prémios por canal de distribuição**

	NO RAMO NÃO VIDA	NO RAMO VIDA
Agentes	54%	17,10%
Corretores	17,10%	1,30%
Mediadores ligados individuais	2,30%	0,6%
Banca	15,30%	74,10%
Venda directa seguradoras	8,30%	6,60%
Venda directa telefone	2,10%	
Venda directa internet	0,30%	
Outros	0,60%	0,30%

Fonte: APS, Outubro de 2013