



PREOCUPAÇÃO COM O SUSTENTO DOS FILHOS É PRINCIPAL MOTIVAÇÃO

PORTUGUESES PROCURAM SEGUROS

Se há risco de que ninguém está a salvo, ele é o risco de vida. E uma fatalidade pode pôr em causa a estabilidade financeira de muitas famílias. Conscientes dessa realidade, muitos portugueses continuam a subscrever seguros de vida, garantindo um capital para os seus herdeiros

ANA SANTOS GOMES
anagomes@vidaeconomica.pt

Proteger a família. Trata-se apenas disto. É uma das preocupações que invadem a mente de muitos portugueses e que se acentua inevitavelmente em tempos de grande incerteza. Proteger a família. Garantir que nada lhe faltará caso o infortúnio lhes bata à porta. Que têm o suficiente para suprir as necessidades básicas. E é por isso mesmo que, apesar dos tempos de crise, os portugueses continuam a olhar com o mesmo respeito de antes para o seguro de vida, a apólice que permite a um chefe de família ou a qualquer pessoa que se assuma como fonte de rendimento relevante para a família segurar um capital a atribuir aos herdeiros em caso de falecimento do próprio. Oscar Herencia, diretor-geral da MetLife Ibéria, confirma à Vida Económica que “o clima de incerteza, próprio desta crise, trouxe consigo uma maior consciencialização de que um seguro é um importante investimento e uma segurança para o



futuro”. E o responsável da MetLife constata efetivamente que as famílias portuguesas estão mais conscientes de que as decisões do presente podem ter um grande impacto no seu futuro familiar, a médio e longo prazo. “Afinal de contas, quando subscrevemos um seguro de vida, estamos objetivamente a salvaguardar o futuro

dos nossos entes mais queridos e esta perceção tem vindo a generalizar-se na nossa sociedade”, sublinha Oscar Herencia.

Subscrever um seguro de vida é, afinal, contratar um seguro que acautela precisamente o risco de vida. E por mais vezes que se dê, não há quem não esteja exposto a este risco. Ora, se

QUANTO CUSTA UM SEGURO DE VIDA?

Simulação para capital de 50 mil euros

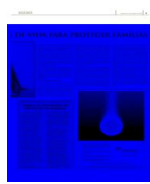
Companhia	Coberturas	Idade limite de adesão	Idade limite de permanência	Prémio Anual aos 30 anos	Prémio Anual aos 40 anos	Prémio Anual aos 50 anos
Açoreana	Morte	60 anos	75 anos	€ 65,89	€ 94,79	€ 218,49
Allianz	Morte + Invalidez Absoluta Definitiva + Invalidez Definitiva para Profissão (a) (b)	50 anos	Morte: 75 anos IAD: 70 anos IDP: 60 anos	€ 57,39	€ 80,38	€ 188,80
AXA	Morte + Invalidez Total Definitiva	Morte: 65 anos ITD: 60 anos	75 anos	€ 42,10	€ 91,43	€ 232,54
Fidelidade	Morte + Invalidez Total e Permanente	60 anos	65 anos	€ 111,79	€ 156,45	€ 326,00
Generali	Morte + IAD + Pós Vida (c)	65 anos	70 anos	€ 35,95	€ 69,33	€ 171,67
Liberty	Morte + Invalidez Absoluta e Definitiva	65 anos	80 anos	€ 81,09	€ 120,87	€ 317,11
Lusitania Vida	Morte + Invalidez Absoluta e Definitiva	65 anos	80 anos	€ 54,06	€ 95,37	€ 261,12
Zurich	Morte	79 anos	80 anos	€ 53,14	€ 83,09	€ 204,28

Simulação para capital de 100 mil euros

Companhia	Coberturas	Idade limite de adesão	Idade limite de permanência	Prémio Anual aos 30 anos	Prémio Anual aos 40 anos	Prémio Anual aos 50 anos
Açoreana	Morte	60 anos	75 anos	€ 131,78	€ 189,58	€ 436,97
Allianz	Morte + Invalidez Absoluta Definitiva + Invalidez Definitiva para Profissão (a)	50 anos	Morte: 75 anos IAD: 70 anos IDP: 60 anos	€ 114,78	€ 160,77	€ 377,60
AXA	Morte + Invalidez Total Definitiva	Morte: 65 anos ITD: 60 anos	75 anos	€ 84,20	€ 182,85	€ 465,08
Fidelidade	Morte + Invalidez Total e Permanente	60 anos	65 anos	€ 223,59	€ 312,90	€ 652,02
Generali	Morte + IAD + Pós Vida (c)	65 anos	70 anos	€ 69,54	€ 134,13	€ 332,10
Liberty	Morte + Invalidez Absoluta e Definitiva	65 anos	80 anos	€ 162,18	€ 241,74	€ 621,13
Lusitania Vida	Morte + Invalidez Absoluta e Definitiva	65 anos	80 anos	€ 108,12	€ 190,74	€ 522,24
Zurich	Morte	79 anos	80 anos	€ 106,27	€ 166,16	€ 408,56

a) Invalidez Definitiva para a profissão ou Atividade Compatível – 60% Tabela Nacional de Incapacidades
b) Obrigatório subscrever produtos financeiro com entregas regulares mínimas de 10 euros mensais
c) Pós Vida 3500 Eur

Dois fatores influenciam o cálculo do prémio anual de uma apólice de seguro de vida: o capital que o segurado quer garantir e a idade do próprio segurado. Naturalmente, o risco de falecimento aumenta à medida que a idade avança, pelo que o prémio do seguro de vida será mais baixo quando o segurado é mais jovem e irá subindo à medida que o segurado vai envelhecendo. Também os capitais mais elevados estão naturalmente indexados a prémios de seguro mais elevados, pelo que do cruzamento destes fatores é calculado o prémio anual de um seguro de vida. Consultámos alguns dos preços praticados atualmente no mercado segurador e apresentamos aqui um comparativo dos prémios de seguro de vida para três fases distintas da vida: aos 30, aos 40 e aos 50 anos. Para todos eles simulámos a subscrição de um capital de 50 mil euros e de um capital de 100 mil euros.



DE VIDA PARA PROTEGER FAMÍLIAS



o risco de falecer está presente na vida de todas as pessoas, o mercado segurador disponibiliza a possibilidade de deixar aos beneficiários do seguro (que podem ser os herdeiros legais ou outros) um capital que o segurado escolherá no momento da contratação. É desta forma que o segurado garante que, em caso de sua morte, consegue deixar uma herança que nem sequer possui em vida. As companhias disponibilizam capitais de 20 mil euros, 50 mil euros, 100 mil euros ou outros valores, que serão entregues aos beneficiários do seguro assim que for provada a morte da pessoa segura.

Mas não só. Grande parte das apólices prevê ainda a possibilidade de o mesmo capital ser pago em caso de invalidez absoluta definitiva do segurado. Nestes casos, será o próprio segurado a beneficiar do capital que subscreveu ao abrigo do seu seguro de vida e que muito provavelmente terá de entregar a terceiros para que cuidem de si.

Predisposição para poupar

“Os consumidores continuam a subscrever seguros de vida, no entanto, olham com mais atenção para o mercado e comparam os prémios, as garantias propostas e a qualidade”, revela Eugénia Branco, responsável de Comunicação e Marketing da Prévoir-Vie. “Estão muito mais atentos aos seus contratos, tomam decisões mais informadas”, acrescenta Eugénia

Branco, lembrando que os cortes no rendimento familiar provocados pelos tempos de austeridade fazem com que o orçamento doméstico tenha de ser bem gerido para pagar a casa, a água, a luz, o gás, a alimentação, o vestuário e a educação dos filhos. “O que sobra tem vindo a ser investido na poupança. Os indicadores de poupança provam que em tempos de crise as pessoas têm mais cuidado com o aforro e com a proteção dos familiares. Porque as pessoas sentem-se mais vulneráveis e só anulam as suas apólices em última instância”, adianta a responsável da Prévoir-Vie.

Não sendo um seguro obrigatório (quando não está indexado a um contrato de crédito), o seguro de vida não tem estado exposto a grandes oscilações na procura. Na verdade, muitos dos clientes até ficam admirados com o valor acessível do prémio anual deste seguro, quando estão em causa capitais não muito elevados e idades relativamente baixas. E perante este cenário, o mercado de seguros de vida risco, para cobertura de morte e invalidez, não sofreu grandes abanões que obrigassem as companhias a rever a sua oferta. “A composição de cobertu-

ras e capitais nestes produtos poderá ter mudado um pouco, já que os operadores tentaram certamente dar maior atratividade aos mesmos, mas o volume global de vendas não teve uma alteração significativa”, avança João Gama, diretor de Comunicação e Marketing da MAPFRE.

Na hora de analisar as motivações dos portugueses para a subscrição de seguros de vida, João Gama identifica dois tipos de preocupações, relacionadas com as diferentes coberturas do seguro. “Para o risco de morte, a generalidade das pessoas pensa na proteção da família e herdeiros que, no fundo, irão usufruir dos capitais disponibilizados após a ocorrência do sinistro. No caso das coberturas de invalidez e doenças graves, pensamos a que existe também uma motivação de proteção pessoal”, destaca. “Podemos referir que estas situações, aliadas à crescente consciencialização do risco por parte dos cidadãos e aos problemas que estamos a assistir com o financiamento do sistema público de Segurança Social e Serviço Nacional de Saúde, são neste momento os grandes argumentos para a venda destes produtos”, conclui João Gama.

PORTUGUESES CONFIANTES NA SOLIDEZ DO SETOR

Seguros de vida também são instrumento de poupança

Podem ser subscritos como poupança para a reforma, para financiar o curso superior de um filho quando chegar a sua vez de ingressar na universidade, para dar entrada numa casa dentro de alguns anos ou simplesmente para ter uma poupança com capital garantido, rendimento relativamente previsível e estabilizado numa instituição financeira com solidez comprovada. Os seguros de vida na vertente de capitalização estão a confirmar a boa reputação de que o setor segurador goza em Portugal e que se manifesta na elevada procura de produtos que constituem poupanças seguras de médio prazo. “Em média, a duração do contrato é mais longa quando se trata de constituir uma poupança de forma progressiva (11 anos) e mais curta quando o objetivo é de puro investimento (6 anos), revela Eugénia Branco, responsável de Comunicação e Marketing da Prévoir-Vie, à Vida Económica.

“Procuram-nos pela garantia de capital e de rendimento”, confirma Eugénia

Branco, salientando a taxa de rentabilidade efetiva acima dos 3% que a companhia assegurou nos últimos anos. As motivações estão claramente identificadas nesta companhia: “preparação da reforma, financiamento de projetos futuros, poupança para imprevistos e para transmissão”, revela.

Para João Gama, diretor de Comunicação e Marketing da MAPFRE, “é hoje um dado adquirido que a solidez do setor segurador não só é evidente como é claramente percecionada pelos consumidores e isto traduz-se numa interessante vantagem para a colocação dos nossos produtos de capitalização”. Depois, a combinação das palavras “taxa garantida” faz toda a diferença em tempos de instabilidade e incerteza quando ao futuro, assegura o responsável da MAPFRE, revelando que “os consumidores procuram não só instituições credíveis como produtos com taxas garantidas, com prazos entre 5 e 8 anos e que permitam a otimização fiscal na tributação dos rendimentos”.



SUPLEMENTO APROSE

**Portugueses procuram
seguros de vida para
proteger famílias**

Págs. IV e V