



Ron Antonelli/Bloomberg

# PPR vão fechar 2016 a recuperar?

**Apesar dos números referentes ao primeiro semestre deste ano evidenciarem um recuo no investimento, as seguradoras mostram-se otimistas. O final do ano é, por tradição, uma altura de maior procura e tudo indica que a história de vai repetir.**

**Sónia Bexiga**  
sbexiga@jornaleconomico.pt

Os mais recentes dados avançados pela ASF – Associação Portuguesa de Seguradores, em matéria de Planos de Poupança reforma (PPR), mostram que o investimento, até julho, caiu 35% relativamente ao ano passado. A associação avança ainda que, no que concerne à produção acumulada em seguros PPR, esta baixou

para 889,1 milhões de euros até julho deste ano, o que equivale a menos 35,1% do que em igual período do ano passado.

Esta análise permite ainda perceber que a clara maioria dos investidores em PPR prefere fazê-lo sobre a forma de seguro, numa percentagem que chega a atingir os 90%.

Estes números permitem ainda concluir que os seguros PPR, num mesmo registo de outras aplicações de capital garantido, têm diminuído o rendimento. Por

**No que concerne à produção acumulada em seguros PPR, baixou para 889,1 milhões de euros**

exemplo, em 2015, os seguros PPR renderam em média 2% brutos, enquanto nos últimos três anos renderam em média 2,4%.

Diante deste cenário, importa, portanto, aferir, junto das seguradoras, o que podem fazer para tornar este instrumento mais atrativo.

Apesar de confirmar a quebra nas entregas dos PPR no último ano, a Zurich considera que esta opção se mantém como uma boa solução para quem quer poupar de uma forma re-

gular a pensar no complemento de reforma. Segundo Ana Paulo, diretora do negócio Vida da Zurich Portugal, tendo em conta a situação em que se encontra o Estado Social, é fundamental poupar desde o início da vida profissional, de forma a complementar a reforma que a Segurança Social nos poderá dar no futuro. "É importante passar esta mensagem às novas gerações", reforça. Em sua opinião, as seguradoras têm sido cada vez mais procuradas para este tipo de poupança. "As companhias de seguros têm conseguido manter uma gestão sólida e correta dos seus ativos, apesar do contexto em que vivemos, até porque a própria natureza do negócio de seguros não permite que se corram riscos financeiros significativos: os produtos de seguros são muito menos arriscados que outros instrumentos financeiros", reforça. A responsável realça ainda que as regras técnicas, financeiras e contabilísticas da atividade seguradora são bastante rigorosas pelo que a solidez financeira dos seguradores se tem mantido apesar do atual contexto.

## TEMA DE CAPA

# Novas gerações podem ditar o ritmo

Na ótica de João Gama, diretor de Marketing da Mapfre Seguros, o corte dos benefícios fiscais que existiam para aplicação neste tipo de produtos, conjugado com um cenário de taxas de juro baixas, fizeram com que o investimento em PPR tenha sofrido uma quebra relevante nos últimos anos. "Existiram também alterações na tipologia deste tipo de produtos, principalmente nos que oferecem garantia de capital e rendimento em virtude das adaptações à Solvência II. As seguradoras deixaram de garantir taxas de juro até ao vencimento e passaram a comunicar taxas anuais (ou de periodicidade mais curta) sem taxa garantida nos anos seguintes, o que veio alterar um pouco a perceção sobre este tipo de produtos", esclarece ainda. Ainda assim, defende, o PPR continua a ter uma tributação fiscal sobre o rendimento vantajosa no vencimento quando comparado com outras opções de investimento e, por isso, permanece como

PPR continua a ter uma tributação fiscal sobre o rendimento vantajosa no vencimento

uma interessante e das principais opções de investimento/poupança a longo prazo.

João Gama faz ainda uma outra abordagem a este assunto sob a ótica dos mais jovens. Estudos recentes demonstram que as novas gerações têm comportamentos diferentes face ao consumo de bens e serviços, e, por exemplo, os 'millennials' (Geração Y ou Geração Internet) aparentam ter uma maior pre-



Catalin McNaughton/Reuters

disposição e preocupação com a poupança dos que as gerações anteriores. "Cada vez mais, os jovens adultos se apercebem desta necessidade e é fundamental consciencializar as pessoas para a importância de ter um futuro financeiro assegurado", conclui.

É também a pensar nos jovens ativos que a Generali norteia a sua análise. Para a seguradora, a educação para a refor-

ma é fundamental para que os portugueses percebam a necessidade de pouparem e terem uma vida sem preocupações quando deixarem a vida ativa. "Atualmente, a segurança social só assegura cerca de 60% do rendimento no momento da reforma, o que representa uma grande ameaça da qual a maioria dos portugueses não tem conhecimento", salienta. Quanto ao papel das seguradoras neste

contexto, a Generali defende que necessitam de explicitar ainda melhor as vantagens dos planos poupança reforma, sobretudo ao nível das significativas vantagens fiscais para poupanças a longo prazo, e acrescenta que também os órgãos de comunicação social tem um papel: o de alertar mais para os benefícios da segurança dos produtos e não só para a rentabilidade. ■

## Final do ano a recuperar?



Akos Stiller/Bloomberg

Questionados sobre a expectável evolução, em termos de investimento em PPR, para este último semestre de 2016, o otimismo, baseado na mais tradicional das tendências e na evolução da conjuntura económica parece ser o denominador comum entre as seguradoras consultadas.

Assim, "historicamente", tal como define Ana Paulo, diretora do negócio Vida da Zurich Portugal, na segunda metade do ano, existe uma maior focalização dos consumidores para este tipo de produto de poupança. Em sua opinião, esta procura asenta, por um lado na preocupação face aos sistemas de proteção social e, por outro, conhecendo a evolução das diversas soluções disponíveis, os consumidores tomam as suas decisões de aforro com a visão global do mercado. E, desta forma, a seguradora estima ter, neste final de ano, uma evolução positiva deste tipo de poupança.

Também João Gama, diretor de Marketing da Mapfre Seguros,

considera que, cada vez mais, existe a consciência de que a poupança é fundamental para assegurar a qualidade de vida na reforma, uma vez que o valor das pensões por velhice da Segurança Social vai continuar a diminuir, visando a sustentabilidade do sistema. "Este é um argumento importante para a venda

Na segunda metade do ano, existe uma maior focalização dos consumidores para este tipo de produto de poupança

de PPR. A preocupação com o aumento do número de pensionistas, que pode colocar em risco o equilíbrio da Segurança Social, e o decréscimo do rácio de pessoas em ativo por cada reformando, são as principais preocupações que levam as pessoas a pensar em poupar para a sua velhice e reforma", elucida. O final do ano continua a ser, também para esta seguradora, um momento propício para investimento, o que faz com que seja nesta altura que o mercado começa a apostar mais neste tipo de produtos.

Na perspetiva da Generali, sobretudo diante da incerteza que a Segurança Social enfrenta na capacidade de assegurar um nível de rendimento aos trabalhadores no momento da reforma, é sempre de esperar que a subscrição de PPR tenha um crescimento significativo. "A recuperação do rendimento disponível das famílias devia ser outro incentivo à subscrição de produtos de poupança para a reforma", reforça ainda a seguradora. ■