



EVOLUÇÃO POSITIVA AO LONGO DOS ANOS

As vendas de seguros Vida Risco têm grande potencial de crescimento

ELISABETE SOARES

elisabetesoares@vidaeconomica.pt

A venda dos seguros Vida Risco tem vindo a aumentar, embora tenuesmente, de acordo com as seguradoras ouvidas pela Vida Económica.

“Temos vindo a notar, especialmente nos últimos anos, um crescimento no interesse por este tipo de seguros, embora haja ainda um grande caminho a percorrer no que diz respeito à consciencialização da população para a importância dos seguros de vida”, considera Luís Anula, CEO da MAPFRE em Portugal. Na sua opinião, sente-se que, fruto das incertezas económicas que caracterizam o nosso tempo e a consciência das dificuldades crescentes do Estado social nos domínios da previdência e da saúde, as famílias estão atualmente mais preocupadas com o seu futuro, o que as leva a procurarem soluções como o seguro de vida para mitigarem essa situação. “As vendas têm vindo a aumentar, mas pensamos que existe ainda um potencial enorme de crescimento”, acrescenta.



Outro dado importante prende-se com a perceção de que estes seguros são mais indicados para pessoas e/ou famílias com maiores rendimentos e património, algo que não é verdade. As pessoas que possuem menores rendimentos e património e estão mais desprotegidas poderão usufruir muito mais de um seguro de vida caso lhes surjam situações mais difíceis e inesperadas.

Para Irene de Miguel Fernandez, diretora de Produto Vida na Allianz Portugal,

à habitação, onde predominam as garantias de morte e invalidez. Contudo, na sua opinião, continua também a notar-se alguma preocupação por outro tipo de coberturas complementares que respondam a necessidades específicas adicionais. “Estes seguros são aqueles em que as apólices estão desenhadas a longo prazo. No caso da Liberty Seguros, o crescimento Vida Risco em 2018 foi 17%, algo sustentado por Vida Crédito, mas também por outro tipo de seguros mais ligados a proteção

No que respeita aos seguros Vida Risco que não estejam ligados ao crédito habitação, a procura é mais ténue

“temos assistido a uma maior preocupação por parte das famílias na proteção do seu agregado familiar e os seguros de Vida Risco são, na sua essência, uma proteção que pode ajudar quando há um acontecimento menos feliz relacionado com a pessoa que garante a estabilidade económica do agregado”. Na sua opinião, esta preocupação é permanente, no entanto, um melhor desempenho económico leva a uma maior oportunidade em destinar parte dos rendimentos a cobrir esta proteção, assim como a uma maior consciencialização social pelo futuro das famílias e manutenção do nível de vida que se vai adquirindo”.

Segundo Juan Miguel Estallo, diretor de Produto da Liberty Seguros, “no âmbito dos seguros Vida Risco, assistimos no último ano a um mercado muito competitivo e com redução gradual de tarifas”. Apesar da forte concorrência e procura, o crescimento global tem sido residual e sustentado essencialmente pelos créditos

pessoal e familiar, com venda regular de outro tipo de garantias, designadamente, diagnóstico de doenças graves”, destaca o responsável.

Evolução positiva ao longo dos anos

De acordo com João Serafim, gestor de Segmento Vida da Ageas Seguros, “a relação das famílias com os seguros de Vida Risco é bastante influenciada por uma componente cultural própria dos países do Sul da Europa, sendo que o processo de mudança não é imediato”. No entanto, diz, “existe uma evolução positiva ao longo dos últimos anos, embora com um longo caminho a percorrer no aumento da relevância que este tipo de seguros desempenha na manutenção da qualidade de vida em caso de infortúnio.

Na sua opinião, “para esta evolução, o posicionamento das diversas seguradoras em relação aos temas relacionados com a

vindo a aumentar e existe

previdência tem aumentado nos últimos anos, criando no público-alvo, clientes e distribuidores, uma pressão positiva para que se fale com frequência sobre estes temas, e sobretudo para uma consciencialização coletiva sobre a importância de completar os sistemas de previdência do Estado, nomeadamente a Segurança Social, com os mecanismos privados das seguradoras”.

Segundo Paulo Silva, diretor de Desenvolvimento Comercial da Prévoir-Vie, “temos verificado uma maior procura de seguros de vida risco ligados ao crédito à habitação, motivada pelo aumento da aquisição de casas e também devido a uma maior procura de um prémio mais equilibrado”.

No que respeita aos seguros de vida risco que não estejam ligados ao crédito à habitação, a procura é mais ténue. Contudo, destaca, “verificamos uma grande sensibilidade do mercado para a importância deste tipo de seguro e para a necessidade de o ter”. O responsável da Prévoir-Vie, destaca, “no nosso quotidiano, constatamos com gosto que, para além da sensibilidade e da necessidade, cada vez mais pessoas subscrevem este tipo de seguro para a sua proteção e a da sua família”.

Acrescenta que, uma forma geral, o comportamento das famílias é muito equilibrado no que respeita aos seguros de Vida Risco. Por um lado, procuram uma resposta para a sua responsabilidade junto da entidade credora, como, por exemplo, o banco que lhes concedeu o crédito à habitação; por outro lado, procuram uma resposta personalizada com soluções adaptadas ao seu estilo de vida, atividade profissional e agregado familiar. Em ambas as situações, o prémio do seguro tem um peso ainda considerável na tomada de decisão, o que impede por vezes de estender o nível de coberturas.

Segundo Oscar Herencia, diretor-geral da MetLife na Ibéria e responsável pelo Sul da Europa, “tivemos um bom ano 2018, com um forte crescimento, e acreditamos, pelo arranque deste ano, que vamos continuar a crescer de forma sustentável. A nossa expectativa é continuar a manter um crescimento de dois dígitos nas vendas”.

Na sua opinião, o contexto anterior de crise alterou bastante os hábitos de vida de alguns portugueses, nomeadamente a nível financeiro, mas também trouxe uma maior consciencialização para a importância dos seguros. “Muitos portugueses sabem que uma apólice é muito mais que o preço do prémio ao final do mês: é uma garantia de proteção e estabilidade”. Ou seja, não é um custo, mas sim um investimento no futuro familiar e que lhes permite a proteção contra imprevistos. Oscar Herencia destaca que “é sobretudo relevante para pessoas cuja estabilidade financeira familiar depende do seu trabalho, pois garante que a família continua a cumprir as suas obrigações financeiras mesmo que aconteça algum imprevisto que resulte numa diminuição dos rendimentos e que, consequentemente, afete o estilo de vida da família”.



OSCAR HERENCIA

Diretor-Geral da MetLife na Ibéria e responsável pelo Sul da Europa:

“Muitos portugueses sabem que uma apólice é muito mais que o preço do prémio ao final do mês: é uma garantia de proteção e estabilidade”



PAULO SILVA

Diretor de Desenvolvimento Comercial da Prévoir-Vie:

“Verificamos uma grande sensibilidade do mercado para a importância deste tipo de seguro e para a necessidade de o ter”



IRENE DE MIGUEL FERNANDEZ

Diretora de Produto Vida na Allianz Portugal:

“Esta preocupação é permanente, no entanto um melhor desempenho económico leva a uma maior oportunidade em destinar parte dos rendimentos a cobrir esta proteção”



LUÍS ANULA

CEO da MAPFRE em Portugal:

“Um dado importante prende-se com a perceção de que estes seguros são mais indicados para pessoas e/ou famílias com maiores rendimentos e património, algo que não é verdade”



JUAN MIGUEL ESTALLO

Diretor de Produto da Liberty Seguros:

“Apesar da forte concorrência e procura, o crescimento global tem sido residual e sustentado essencialmente pelos créditos à habitação”



JOÃO SERAFIM

Gestor de Segmento Vida da Ageas Seguros:

“Existe uma evolução positiva ao longo dos últimos anos, embora com um longo caminho a percorrer no aumento da relevância que este tipo de seguros”

Que aspetos privilegiam os clientes na hora da contratação do seguro?

Irene de Miguel Fernandez, da Allianz Portugal, considera que a preocupação com o futuro das famílias e com o imprevisto que supõe a perda de poder económico constitui a base fundamental destas soluções. Contudo, hoje em dia existem outros serviços associados, como a orientação médica, o aconselhamento nutricional, a segunda opinião médica em caso de doença grave, a facilidade de acesso a serviços, etc., que permitem oferecer, desde o início, um valor acrescentado às famílias. São soluções mais completas que procuram também cuidar do bem-estar, da saúde e do equilíbrio da família.

Juan Miguel Estallo, da Liberty Seguros, destaca que os aspetos mais privilegiados pelos clientes prendem-se com a simplicidade na subscrição, a oferta de um preço competitivo, em particular nos seguros ligados a crédito, onde a diferenciação ao nível das

A procura de coberturas que respondam a preocupações específicas e atuais, como a invalidez ou doenças graves, e a abrangência das garantias, são também outras características privilegiadas pelos clientes

garantias é reduzida. Já nos seguros não ligados a crédito (Proteção Pessoal e Familiar), o preço já não é tão decisivo quando a proposta de valor apresentada ao cliente desperta imediatamente a sua atenção e corresponde às suas necessidades específicas, até porque as próprias propostas não são muitas vezes diretamente comparáveis. A procura de coberturas que respondam a preocupações específicas e atuais, como a invalidez ou doenças graves, e a abrangência das garantias são também outras características privilegiadas pelos clientes.

Oscar Herencia, da MetLife, considera que a simplicidade da linguagem, a rápida contratação e a flexibilidade são alguns dos atributos que os portugueses consideram fundamentais na hora de optarem por um seguro de vida, enquanto proteção essencial. Embora os portugueses recorram cada vez mais à internet, ainda há um segmento considerável dos clientes que aprecia o apoio proporcionado pelos agentes de seguros. De conformidade com isso, além de reforçar a nossa distribuição “face-to-face” e desenvolver ferramentas inovadoras de marketing digital para facilitar o contacto dos agentes com os clientes e otimizar o processo de contratação do seguro, na MetLife temos vindo a trabalhar, em prol da omnicanalidade, para que os clientes consigam subscrever os seguros de vida de forma totalmente online, logo que a regulação o permita, sendo já possível fazê-lo por via telefónica ou em ambiente web através de um modelo click-to-call.

Ao mesmo tempo, estamos a desenvolver ferramentas inovadoras de marketing digital para facilitar o contacto dos agentes com os clientes e otimizar o processo de contratação do seguro.

João Serafim, da Ageas Seguros, considera que nesta análise deveremos dividir a contratação em dois grandes grupos.

(Continua na página seguinte)

(Continuação da página anterior)

Em primeiro lugar, a venda associada ao crédito, nomeadamente o concedido para aquisição de habitação, onde a obrigatoriedade do mesmo condiciona o processo de decisão do cliente, sendo o fator preço o mais determinante. Em segundo lugar, a contratação do seguro para aspetos de previdência, e neste caso é dada grande relevância às coberturas contratadas, principalmente as relacionadas com as situações de invalidez ou incapacidade temporária para exercer a atividade profissional. Diria que nesta situação a análise das necessidades de cada cliente é fundamental para uma correta adequação da oferta, sendo o trabalho dos nossos agentes e consultores fundamental para esse aconselhamento.

Paulo Silva, da Prévoir-Vie, considera que o prémio tem um papel importante na tomada de decisão. Contudo, existem outros fatores/aspetos que os segurados têm em conta:

- A relação com o agente de seguros, na realização dos seguros de vida;

- A experiência do próprio segurado ou de pessoas das suas relações com a seguradora e, consequentemente, com o tipo de seguro que lhes é proposto;

- Em relação ao seguro em si, as garantias, a extensão e o funcionamento das coberturas. Os segurados privilegiam seguros que deem uma resposta simples, imediata e útil para as vicissitudes menos graves do que a morte, como, por exemplo, curtos períodos de hospitalização/convalvescência e fraturas. No outro extremo, verificamos também a preferência por seguros com coberturas para as doenças mais graves, entre as quais o cancro;

- Seguros à medida, ou seja, customizados, como se verifica noutros sectores de atividade;

- O período de vigência do contrato de seguro: o aumento da esperança de vida leva a que as pessoas procurem seguros que possam ser estendidos para além da idade da reforma (75, 80 anos e mais...).

Luís Anula, da MAPFRE, destaca que muitos destes seguros destinam-se a cumprir obrigações contratuais derivadas, por exemplo, de contratos de crédito pessoal e para compra de habitação. O número de famílias que o faz para precaver é cada vez maior, de modo a ter possibilidade de continuar a fazer face aos encargos familiares, nomeadamente com a educação dos filhos e manutenção do nível de vida, em casa de morte ou invalidez. Existe uma reflexão que todos devemos fazer e que se refere à perda de rendimento que surge com a atribuição por parte da segurança social de uma pensão de sobrevivência ou de uma pensão de invalidez. A título de exemplo, uma pessoa com 45 anos que aufera um salário na ordem dos 1000 € líquidos, ao ser-lhe atribuída uma pensão por invalidez, pode perder cerca de 40% desse rendimento. E uma pensão de sobrevivência atribuída pela morte de uma pessoa de 50 anos que auferia um salário de 1000 € líquidos pode ser de cerca de 50% desse valor. Os exemplos multiplicam-se e são mais penalizadores para pessoas mais jovens. A faixa etária de clientes que mais procuram estes seguros situa-se entre os 35 e os 50 anos, mas o interesse por parte dos mais jovens tem vindo a intensificar-se e estudos muito interessantes comprovam este facto. Um bom exemplo são os “millennials”, por serem jovens que privilegiam a posse em vez da propriedade, estão mais focados no presente e no seu dia-a-dia, ao invés do seu futuro. Geralmente, não abdicam da sua liberdade, mobilidade e conforto e, deste modo, sentem a necessidade de garantir que, em caso de infortúnio, conseguirão manter esse estilo de vida.

O aumento da esperança média de vida das pessoas em Portugal não é acompanhado por uma vida saudável

De que forma esta realidade é também prejudicial no agravamento dos prémios dos seguros de vida?

Resposta de Oscar Herencia, da MetLife:

Normalmente, um seguro de vida é calculado com base na idade e no estado de saúde da pessoa no momento. Por isso, um jovem com um bom estado de saúde, em princípio, conseguirá um seguro de vida com boas condições e preços. No entanto, nunca é tarde para contratar seguros de vida. O aumento da expectativa de vida, aliado à entrada mais tardia no mundo do trabalho pelos jovens, implica que os pais continuem a ser o pilar económico durante mais tempo e, portanto, é conveniente ter a proteção de um seguro de vida. Por exemplo, o Seguro de Vida Completa MetLife distingue-se no mercado pela flexibilidade de contratação, nomeadamente não exigindo exames médicos para subscrições de até € 350.000 e até aos 50 anos de idade. Além disso, o seguro pode ser contratado até aos 75 anos, com proteção, para a cobertura de morte, até aos 85 anos.

Resposta de Luís Anula, da MAPFRE:

Não cremos que seja necessariamente assim. Existe um aumento da esperança média de vida, mas também é verdade que geralmente as pessoas conseguem manter-se saudáveis e garantir uma qualidade de vida assinalável até bastante tarde. Obviamente que, como vivemos muito mais anos, existem patologias e cuidados de saúde associados à idade avançada, mas, para isso, a medicina e a sociedade, como um todo, irão encontrar respostas. Neste aspeto, o setor segurador tem vindo a desenvolver soluções para responder da melhor forma a esta situação. O preço do seguro de vida aumenta à medida que aumenta a idade das pessoas devido ao crescimento do risco que está associado, o que é perfeitamente compreensível. No entanto, para a faixa etária que referimos há pouco e que mais procura este produto – entre os 35 e os 50 – esse impacto não é significativo o suficiente de forma a tornar este produto menos atrativo face aos benefícios e vantagens que tem.

Resposta de Irene de Miguel Fernandez, da Allianz Portugal:

O prémio de um seguro de vida varia de acordo com a probabilidade de ocorrência das situações cobertas, através das tábuas de mortalidade que incluem as probabilidades de falecimento por idades. A idade limite nos seguros de Vida Risco é de 75 anos e as tábuas de mortalidade já incorporam o aumento do prémio inerente ao risco, de acordo com a longevidade, pelo que não se verifica um agravamento adicional, uma vez que só a partir desta idade se verifica uma significativa diminuição do que podemos chamar “vida saudável”.

Resposta de João Serafim, da Ageas Seguros:

Sem dúvida que este é um desafio para as seguradoras, tendo as mesmas que incorporar na sua análise de risco este fator, o que poderá ter reflexo ao nível do preço para o cliente. Mas é igualmente uma oportunidade para podermos assumir uma maior relevância na sociedade nos diversos temas relacionados com a prevenção e bem-estar. No caso da Ageas Seguros, pretendemos despertar hábitos de vida saudável nas diversas interações que temos com os nossos clientes, seja através de campanhas, como foi a recente oferta de bicicletas, através do patrocínio de várias iniciativas ligadas ao desporto, ou ainda através de artigos relacionados com vida saudável.

Resposta de Paulo Silva, da Prévoir-Vie:

Não estamos totalmente de acordo com essa afirmação. A esperança de vida à nascença é hoje superior comparativamente com a verificada há duas décadas e os prémios de seguros têm acompanhado este fenómeno de forma positiva e benéfica para os segurados, uma vez que são hoje bem mais baratos do que eram no passado. As tábuas de mortalidade são regularmente revistas e ajustadas à realidade demográfica. Não podemos deixar de referir duas áreas importantes para a determinação do prémio de seguro: um melhor estado de saúde das pessoas (fruto da prevenção e de acesso a melhores tratamentos) e o aumento da esperança de vida com mais qualidade e saúde.

Resposta de Juan Miguel Estallo, da Liberty Seguros:

O aumento da esperança média de vida em Portugal tem conduzido a uma crescente utilização de tábuas de mortalidade mais recentes, o que se tem traduzido em tarifas gradualmente mais competitivas. Portugal tem uma esperança média de vida de 81,3 anos, que é acima da média europeia (80,9). No entanto, a média nacional prevê que a partir dos 65 anos apenas teremos mais seis anos de vida saudável. Diferenças estas que nos equiparam aos anos de vida saudável dos países de Leste. O estilo de vida adotado pela maioria dos portugueses poderá, num futuro próximo, implicar com as condições iniciais das seguradoras, nomeadamente, revisão e consequente aumento dos prémios, um regime de tarifas mais sofisticado que tenha em consideração o estilo de vida do cliente, premiando os estilos de vida mais saudáveis e penalizando as situações contrárias. Poderá ser uma tendência futura, que já se começa a verificar nalguns mercados, embora, para o efeito ainda exija da parte das seguradoras, uma maior robustez técnica, melhor nível de informação, maior experiência e capacidade de monitorização.

 **MetLife**

“O seguro da MetLife permite escolher quem pretende proteger”

O seguro de Vida Completa da MetLife permite ao subscritor escolher se pretende proteger financeiramente quem lhe é mais próximo ou associar o seguro ao crédito à habitação. Com uma cobertura principal do risco de morte, destina-se a assegurar a estabilidade financeira da família, estabelecendo um capital seguro para a proteção dos beneficiários. O seguro de Vida Completa protege também, através da cobertura de invalidez absoluta e definitiva (IAD), no caso de não ser possível exercer qualquer atividade remunerável, bem como a necessidade de recorrer, de modo contínuo, à assistência de uma terceira pessoa. Já como cobertura complementar opcional, assegura igualmente proteção em caso de invalidez total e permanente (ITP), permitindo em caso de sinistro que a pessoa segura aceda ao capital seguro, se os seus rendimentos financeiros forem afetados em consequência de uma invalidez igual ou superior a 60%. O seguro de Vida Completa pode também ser associado a um crédito à habitação, podendo ser contratado um capital seguro variável vinculado ao valor do crédito e escolher o fracionamento do prémio que for mais favorável (mensal, trimestral, semestral ou anual). O seguro de Vida Completa Crédito Habitação não só garante o nível de proteção adequado para o crédito, como apresenta um preço muito competitivo face a outras ofertas do mercado.

 **MAPFRE**

“Na MAPFRE apresentamos um portefólio de soluções amplo”

Na MAPFRE temos uma grande experiência neste tipo de produtos e apresentamos ao mercado um portefólio de soluções bastante amplo, para todos os segmentos, fazendo face a todas as necessidades. Fomos até, há cerca de três anos, a primeira seguradora a lançar no mercado um seguro de vida – NETVIDA – que pode ser comprado 100% online (desde a simulação até ao pagamento). Os nossos seguros de vida têm um bom preço e uma relação qualidade/preço imbatível. Além das coberturas típicas destes produtos, destacamos as coberturas para doenças graves. Tornam-se particularmente interessantes atendendo ao aumento da incidência de doenças como as oncológicas, em pessoas cada vez mais jovens, porque pagam um capital que é cumulativo e adicional ao dos seguros de saúde e com os tratamentos feitos através do SNS. Realçamos igualmente a cobertura de incapacidade temporária absoluta que paga um valor mensal contratado caso a pessoa segura fique em situação de incapacidade temporária absoluta para o trabalho, causada por acidente ou doença. E, finalmente, a cobertura opcional de pagamento fraccionado adicional mensal, que pressupõe o pagamento em caso de morte de um valor mensal com um montante e durante o período escolhido pela pessoa segura.



Allianz

“O Allianz Vida Segura garante uma proteção financeira”

O Allianz Vida Segura é o seguro de vida que garante uma proteção financeira face a situações imprevistas, como morte e doença grave, que podem comprometer a estabilidade financeira do agregado familiar. Uma solução que se destaca pela sua acessibilidade e abrangência de coberturas oferecidas, como o subsídio de hospitalização por acidente que constitui uma cobertura diferenciadora no mercado, proteção em caso de doença grave e despesas de tratamento por acidente. Além disso, possibilita o acesso a serviços complementares através da rede de bem-estar da Allianz. O Allianz Vida Segura dispõe de cinco opções de contratação, ajustadas ao nível de proteção do cliente: o seguro de Vida Essencial, a solução mais económica e que garante o futuro da família sem condicionar o seu orçamento; o seguro de Vida Base, que permite assegurar também situações que impossibilitem o segurado de trabalhar (de forma definitiva); o Seguro de Vida Mais, reforçado através de capitais mais elevados, que proporciona garantia extra para imprevistos; o Seguro de Vida Extra, o módulo mais completo, especialmente indicado para assegurar doenças graves e ainda o Seguro de Vida Total que, com exceção da cobertura em caso de doenças graves, contempla todas as soluções anteriores e ainda despesas de tratamento por acidente.

ageas seguros

“A oferta Ageas Seguros é muito abrangente às necessidades de proteção”

A oferta é muito abrangente e pretende dar resposta às necessidades de proteção dos nossos clientes. A Ageas Seguros tem uma oferta que dá resposta a aspetos obrigatórios, como é o caso dos seguros associados ao crédito, com as coberturas de morte e invalidez; mas temos igualmente uma oferta mais abrangente de coberturas para aspetos relacionados com a proteção pessoal. Neste caso destacaria a cobertura de incapacidade temporária para o trabalho, que paga um subsídio diário no caso de impossibilidade de exercer a profissão e a cobertura de hospitalização que paga igualmente um valor diário durante o período de internamento. Para o caso dos mais preocupados com a educação dos filhos, temos também uma cobertura de renda de educação, que visa garantir a continuidade dos estudos. Por último gostaria ainda de referir a cobertura de doenças graves, que no caso de ocorrência adianta 50% do capital seguro. Direcionamos a nossa oferta para os diversos segmentos, no caso das empresas com uma oferta específica para a proteção dos colaboradores ou dos quadros superiores das mesmas. No segmento de particulares, daria destaque aos diversos acordos com ordens e associações profissionais, com condições vantajosas para os seus membros.

PRÉVOIR

“Na Prévoir destacamos o quadro reduzido das nossas exclusões”

A Prévoir é especialista nos seguros de pessoas na área da previdência e da poupança/reforma desde a sua origem, há mais de 100 anos. As nossas apólices distinguem-se e, como tal, têm características que nos diferenciam no mercado. Desde logo, queremos destacar o conjunto de garantias que, consoante as necessidades do cliente, podem ser mais ou menos abrangentes. Destacamos também o quadro reduzido das nossas exclusões. Estes dois pontos são importantes porque, para nós, são determinantes para aferir a qualidade dos seguros, quer no momento da subscrição, quer mais tarde, em caso de sinistro. Nos nossos seguros, sempre que possível, introduzimos garantias complementares de subscrição facultativa. Pretendemos assim, e no que diz respeito às coberturas, propor aos nossos clientes uma proteção mais abrangente e consentânea com as suas necessidades e expectativas, como por exemplo o tipo e grau de invalidez (60% ou 66%), as doenças graves ou o cancro, a hospitalização ou a convalescença.



Liberty Seguros

“Na Liberty Seguros, apresentamos uma tarifa competitiva”

Para além de uma subscrição simplificada e de uma emissão prática e direta pelos próprios agentes, a Liberty apresenta uma tarifa competitiva (boa relação qualidade/preço), em particular nos seguros ligados a créditos, onde a procura é maior. Oferecemos um leque de coberturas completo que permite igualmente uma oferta competitiva, consistente e abrangente nas situações de proteção pessoal e familiar. Destacamos ainda a garantia de diagnóstico de doenças graves da Liberty Seguros, que funciona na base de um capital autónomo e suplementar, quando a maioria dessa oferta no mercado funciona a título de antecipação parcial (ou total) do capital em caso de morte, o que acaba por ser algo redutor e limitado. Na Liberty Seguros, assistir a pessoa segura na doença grave não limita nem minimiza os direitos futuros dos restantes beneficiários, caso venha a ocorrer outro sinistro (morte ou invalidez) durante a vigência do contrato.



Suplemento SEGUROS

Este suplemento faz parte integrante da Vida Económica nº 1783, de 3 de maio 2019, e não pode ser vendido separadamente



EVOLUÇÃO POSITIVA AO LONGO DOS ANOS

As vendas de seguros Vida Risco têm vindo a aumentar e existe grande potencial de crescimento

Págs. 2 a 5

Que aspetos privilegiam os clientes na hora da contratação do seguro?

O aumento da esperança média de vida das pessoas em Portugal não é acompanhado por uma vida saudável.

De que forma esta realidade é também prejudicial no agravamento dos prémios dos seguros de vida?



Opinião MDS Pág. 5

Qual o futuro dos Seguros de Vida na segunda metade do século XXI?

Notícia Pág. 6

Fim da dispensa de emissão de faturas para os mediadores de seguros

Notícia Pág. 6

Grupo MDS expande presença no Brasil com aquisição da Ben's

Associado do mês Pág. 7

António Manuel Silva Ângelo, Agente de Seguros

O mediador deve propor em consciência ao cliente a melhor solução de seguro que ele conheça no mercado

Consultório Jurídico Pág. 8

O Registo Central do Beneficiário Efetivo (RCBE) e os mediadores de seguros – parte II

Notícia Pág. 8

Quarto maior grupo mundial de assistência entra no capital da marca TOOLTO