

O ESCONDIDO VALOR ECONÓMICO DOS SEGUROS

A economia mundial, em 2011, ficou marcada pela crise da dívida soberana de países da zona euro, pela desalavancagem do setor bancário devido a maiores exigências de níveis de solvência e pelas necessidades de consolidação orçamental nas economias desenvolvidas, que foi contrabalançado pelo dinamismo das economias emergentes.

Na Europa, a escalada da crise levou a que Portugal se juntasse à Grécia e Irlanda e solicitasse um programa de assistência financeira. Por outro lado, as várias abordagens para pactar os termos da reestruturação da dívida da Grécia e a elaboração de um novo programa de ajuda para este país evidenciaram as enormes diferenças em assuntos fundamentais como a participação do setor privado no refinanciamento dos gregos, a dimensão do financiamento e as atribuições do Fundo Europeu de Estabilidade Financeira ou até o papel do Banco Central Europeu na crise.

O atraso na adoção de novos acordos, e a aplicação dos já existentes, provocou renovados ataques à dívida soberana, que não se limitaram a economias relativamente pequenas como Portugal, Grécia ou Irlanda, mas alargaram-se, com intensidade, a outras de maior dimensão, especialmente à espanhola e à italiana, chegando a afetar a França e a Bélgica.

Os prémios totais do setor segurador mundial atingiram 3 353 mil milhões de euros, com um crescimento nominal de 6% em relação ao ano anterior, para o que muito contribuiu a apreciação das principais moedas face ao dólar americano. Em termos reais, os prémios de seguro direto mundiais baixaram 0,8%. O ramo Vida foi a principal causa dessa descida, ao diminuir os prémios em 2,7%, apesar dos crescimentos verificados em alguns mercados avançados. Pelo contrário, o aumento de preços nos ramos Não Vida originou um comportamento positivo deste segmento, o qual fechou o ano com um aumento de prémios de 1,9%.

Neste contexto, o mercado de seguros em Portugal registou, em 2011, um volume de prémios de seguro direto de 11 720 milhões de euros, que representou um decréscimo de 28,7 % em relação ao ano anterior.

A principal causa desta diminuição residiu no negócio de Vida, que viu baixar a sua produção em 38,1% (-4,6 mil milhões), alcançando um volume de prémios de 7 568 milhões de euros, devido principalmente à necessidade de desalavancagem dos bancos que tiveram de reorientar a sua comercialização para produtos que melhorassem os seus balanços, como os depósitos a prazo.

Por outra parte, nos seguros Não Vida a descida foi ligeira, 1,3% em prémios, fixando-se nos 4 152 milhões de euros. Mais um ano, onde a menor atividade comercial e industrial devido à crise económica, à contração da procura e à forte concorrência existente na maioria dos ramos contribuíram, negativamente, para esta redução, ainda que pequena.

No setor dos fundos de pensões, o ano ficou marcado pela operação de transferência para a esfera da Segurança Social das responsabilidades com pensões de reforma e sobrevivência que se encontravam a ser financiadas pelos fundos de pensões associados à banca. A variação negativa de 32,9% registada no valor dos ativos sob gestão decorreu sobretudo deste facto, na medida em que, expurgando o seu impacto dos valores em análise, se constata que este indicador teria diminuído em apenas 2,5%.

Em 2012, o setor tem continuado a estar condicionado pela complicada situação económica internacional, com especial ênfase na zona do euro, e os modestos resultados dos investimentos, que continuarão a ser afetados pelas baixas taxas de juros e por algumas mudanças normativas, factos que representarão um importante desafio para as seguradoras.

No ramo Vida, no nosso País, a situação está especialmente complicada pelo panorama que se vive no setor bancário. As vendas através do canal bancário que

representaram, em 2011, 59% do volume de prémios, continuaram, em 2012, uma transformação em sintonia com a reordenação do sistema bancário, devido às exigências que este tem de assumir para cumprir com os níveis de solvência que lhe são exigidos.

Nos ramos Não Vida, também são muito complicadas devido à débil situação económica que vivemos no país, com um elevado nível de desemprego, um alto nível de endividamento das famílias, empresas e sérias dificuldades de acesso ao financiamento bancário. Dentro deste contexto recessivo, agravado por políticas de ajustamento destinadas a restabelecer o equilíbrio orçamental num curto espaço de tempo, as seguradoras têm-se confrontado com uma menor procura por falta de matéria segurável originada pela diminuição do rendimento das famílias e de uma menor atividade empresarial, uma grande concorrência de preços na maioria dos ramos Não Vida e, ainda, uma menor rendibilidade financeira como consequência das baixas taxas de juro.

Apesar das dificuldades existentes, o setor segurador em Portugal continua a evidenciar solidez e apresenta níveis de solvência confortáveis, apesar das fracas margens alcançadas nas suas contas de resultados. O resultado do setor sob supervisão do ISP fixou-se em 13 milhões de euros em 2011 e, no primeiro semestre de 2012, alcançou 159 milhões de euros, devido em parte a uma menor taxa de sinistralidade no maior ramo não vida, o automóvel.

Nos atuais anos de dificuldades económicas, os níveis de capital, a prudência na gestão dos riscos e a produtividade do setor segurador e dos fundos de pensões tem dado estabilidade ao sistema financeiro e tem contribuído de forma relevante para a economia do país.

Assim, a título de exemplo, a penetração dos seguros, medida pelo seu peso no PIB que, nos mercados emergentes, é de 3%, ainda longe dos 8,7% dos países avançados, em Portugal fixou-se nos 6,8%, em 2011 (9,5% em 2010). O nível de ativos geridos pelas seguradoras ronda os 50 mil milhões de euros pelo que, se lhe juntarmos os 13

mil milhões geridos pelos fundos de pensões, alcançamos o relevante número de 63 mil milhões de euros (cerca de 40% do PIB). Cerca de 70 % encontra-se investido em ativos de longo prazo, seja em dívida pública ou privada, para corresponder à natureza do risco segurador, primordialmente de longo prazo dado que, desde que um cliente contrata, por exemplo, um seguro de vida-poupança até ao vencimento do contrato, podem decorrer mais de 20 anos. Por conseguinte, a seguradora deve investir em ativos seguros a longo prazo, que lhe permitam assegurar que o cliente receberá no futuro a prestação garantida.

Não obstante, para explorarem devidamente as suas potencialidades, será necessário que as seguradoras ofereçam produtos com elevados níveis de inovação e adaptabilidade, que diversifiquem os seus canais de distribuição e, naturalmente, que vigiem a solidez dos seus balanços.

É, também, essencial que o equilíbrio entre a maturidade dos ativos face aos passivos não seja afetada por intervenções regulatórias que afetem o nível de liquidez dos produtos e a estabilidade dos contratos.

Encontra-se o setor num momento decisivo e de redefinição, com importantes desafios pela frente para os próximos anos, dos quais nos limitamos a enunciar dois provenientes da Europa. O primeiro, é que está em marcha um novo quadro regulador, conhecido como Solvência II, que coloca em evidência os requisitos de capital. É previsível que as regras da Solvência II entrem em vigor, em pleno, em 2015.

O sistema estrutura-se em três pilares fundamentais. O primeiro pilar possui um carácter quantitativo e fixa os requisitos mínimos de capital para as seguradoras em função dos riscos subscritos. Os outros dois pilares, de carácter qualitativo, afetam os processos de supervisão do setor e a disciplina do mercado, no que se refere à transparência da informação.

Em geral, a Solvência II representa uma evolução positiva da regulação dado que modifica as competências do supervisor para que adquira uma visão dinâmica e

prospetiva, para poder antecipar potenciais situações de crise. Além disso, fomenta uma estrutura organizativa das entidades mais transparente, com uma separação de funções mais adequada e com melhores canais de comunicação.

O segundo desafio, é que está em negociação uma nova Diretiva de Distribuição, a qual irá revolucionar a forma de vender seguros e, como aspetos mais importantes, importa referir o denominado “suitability test”, quer dizer, a necessidade e obrigatoriedade que o distribuidor de seguros terá de ter em consideração as características do cliente, a situação financeira, a cultura financeira e a capacidade de compreensão.

A Diretiva distinguirá a regulação da venda de seguros de não vida e vida simples, da regulação da comercialização de seguros de vida com parte de investimento. Este será um ponto importante, pois quem vende produtos de seguros ou pensões terá de ter formação adequada para informar de forma correta e bem o cliente.

José Figueiredo Almaça

Presidente do ISP - Autoridade de Supervisão de Seguros e Fundos de Pensões