

“Poupança para reforma deve ter dedução à colecta autónoma”

Gabriel Bernardino assumiu a presidência da Autoridade de Supervisão de Seguros e Fundos de Pensões desde Setembro e prepara-se para anunciar o plano estratégico 2026-2028

Entrevista

Diogo Cavaleiro e Rosa Soares
Texto **Rui Gaudêncio** Fotografia

Passados 15 anos, Gabriel Bernardino regressa à casa onde diz ter sido “feliz”, nessa altura ainda com a designação de Instituto de Seguros de Portugal. O recém-nomeado presidente da Autoridade de Supervisão de Seguros e Fundos de Pensões (ASF) conta com a experiência do lançamento, “do zero”, da Entidade Europeia de Supervisão dos Seguros e Fundos de Pensões (EIOPA), onde esteve 10 anos, e que define como um desafio “brutal”.

O que é que já conseguiu concretizar nestes dois meses à frente da ASF?

Muito do trabalho tem sido na construção do novo plano estratégico, que vai ser apresentado no dia 9 de Dezembro. Tem sido um processo muito participado com os muitos níveis, estou muito satisfeito com a resposta.

E quais são as prioridades do plano estratégico?

Queremos tornar nossa supervisão mais baseada em dados, mais ágil, com recurso a tecnologia. E isto é um processo que foi iniciado há algum tempo, mas que tem que acelerar. Depois queremos dar o nosso contributo, ouvir a sociedade civil nas questões da poupança de longo prazo e das catástrofes, que são reformas estruturais que o país necessita. O sector é hoje muito diferente do que era há 15/20 anos. Há uma aposta muito grande também em tecnologia e há muitos actores que fogem do tradicional das seguradoras, há *insurtechs*, há gente a fazer inovação na área da mediação e nós temos que estar atentos a isso.

Como é que vai implementar este plano estratégico, tendo em conta o enquadramento que existe na ASF. O que é que o Governo lhe prometeu, tendo em conta que anteriormente não havia autonomia financeira?

Isso não é uma questão de promessa, é uma questão de olhar para aquilo que são as restrições que ainda existem. E deixe-me ser muito claro: a ASF tem um quadro de independência em termos de supervisão, e de regulação, óptimo. Já não há problemas em termos de contratação. As restrições que existem são relevantes, mas não são paralisantes. A dificuldade tem que ver com a capacidade de adquirirmos serviços externos que não tenhamos adquirido no ano anterior, o que implica termos que ter autorização ministerial. Isto não faz sentido.

Conseguem usar, por exemplo, o saldo de gerência de anos anteriores?

Isso consegue-se. Agora, há ainda algumas restrições em termos de algumas cativações que são efectuadas aos fundos, ao Fundo de Garantia Automóvel e ao Fundo de Acidentes de Trabalho, que gerimos. Havendo cativações, há um *delay*, temos verbas que não podemos usar porque ainda não fomos resarcidos, só somos resarcidos no ano seguinte. Tenho estado em contacto com o sr. ministro - sentimos que existe um bom entendimento para que estas questões sejam ultrapassadas no curto prazo.

Relativamente à poupança, nomeadamente para a reforma, defendeu recentemente que os bancos deveriam aconselhar melhor os clientes, mas o sector dos seguros também tem grandes responsabilidades.

Todos temos responsabilidade. O panorama da poupança de longo

prazo em Portugal não é muito agradável, e a culpa não é só de um dos elementos da cadeia. Se calhar, o elemento que tem menos culpa nisto tudo são os cidadãos. Temos que mudar o paradigma da poupança em Portugal. Quanto temos 48% da poupança disponível das famílias em depósitos, quando os depósitos dão inequivocamente rendibilidades reais negativas, abaixo da inflação, há qualquer coisa que não está bem.

A maioria dos planos de poupança reforma (PPR) também têm rentabilidades negativas. São maioritariamente conservadores (assentam em obrigações), o que os torna mais fáceis de gerir, mas ainda assim pagam comissões elevadas?

Sim. Não sei o número, mas lembro-me de ver que havia muitos PPR que tinham rendibilidades reais negativas. É o resultado de várias coisas. Primeiro, o PPR tem sido desvirtuado, hoje é um produto quase de liquidez. Quem gera um produto de liquidez não pode fazer investimentos ilíquidos, porque corre um risco brutal quando as pessoas quiserem buscar dinheiro. Há custos que ainda continuam a ser significativos. É necessário uma ação a três níveis: procura, oferta e incentivos. Na procura, tudo aquilo que é o aconselhamento aos cidadãos tem que mudar. Todos os intermediários financeiros têm o dever fiduciário de aconselhar no melhor interesse do cliente. Isto vale para os bancos, para as seguradoras, para as gestoras de investimento. Para pessoas que têm poupanças reduzidas, se calhar tem que se ter mais cuidado com o risco das aplicações das poupanças. Agora, para as pessoas com mais folga... não é o melhor aconselhamento que continuem com aplicações em depósitos à ordem. E continuamos a ter muitas pessoas que ainda não perceberam



“

O plano poupança reforma (PPR) tem sido desvirtuado, hoje é um produto quase de liquidez

Queremos tornar a nossa supervisão mais baseada em dados, mais ágil, com recurso a tecnologia

muito bem o que é que lhes vai acontecer em termos de reforma. Por isso é que, em muitos países, tem tido sucesso a implementação dos chamados *Pension Tracking Systems*, sistemas onde qualquer cidadão consegue ver a sua pensão projectada.

Essa é uma das recomendações da Comissão Europeia.

Exactamente, e muito bem.

Ao nível da oferta, necessitamos de um novo paradigma de poupança de longo prazo, que seja definido em termos legais, com determinadas características.

Deve ter, por defeito, uma base de investimento do chamado ciclo de vida, ou seja, pode assumir maior risco quando são mais jovens, que se vai diluindo ao longo do tempo, à medida que a pessoa fica mais próxima da reforma. Mas as seguradoras também podem e devem ter aqui um papel adicional relativamente à tipologia dos produtos, porque pode e deve haver produtos com garantias, produtos sem garantias, e pode



haver vários tipos de garantias. Não têm que ser as garantias tradicionais de ter taxa de juros todos os anos. Pode ser um produto que dê garantia de taxa de juro no final da duração do contrato. Tem de haver mais inovação.

Em relação ao novo produto individual de reforma pan-europeu (PEPP) proposto pela UE, já foram expurgados alguns "pecados mortais"?

Como em todos os países, também na União Europeia, as leis e os regulamentos que chegam ao fim são um equilíbrio entre diferentes vozes e diferentes poderes. A questão do *cap* [teto] de 1% nos custos foi o Parlamento Europeu, ou pelo menos uma fração, que o exigiu. Continuo a achar que até pode fazer sentido, não nos primeiros anos, para fazer o lançamento do produto, não é com 1% que você consegue gerir isso; depois, no *a la longue*, quando já tem bastante valor acumulado nos produtos, 1% já é mais do que

suficiente, se calhar até demais. Quando a EIOPA fez o *advise* à Comissão Europeia para o lançamento do PEPP, nada disso estava lá.

Tem esperança de que agora o processo não sofra esse desvirtuamento novamente?

É uma decisão política. Daquilo que vejo na proposta que a Comissão fez, e eu revejo-me nela, é a simplificação do produto, é voltar um bocadinho às origens, ser um produto simples, transparente e de custos efectivos baixos.

A promoção dos PPR, especialmente no final de cada ano, é um bocado enganadora, porque assenta no benefício fiscal de 400 euros, quando isso só acontece para quem não tem mais nada a deduzir à colecta (despesas de saúde, educação, rendas...). Na prática, podem não deduzir nada.

Os benefícios fiscais para produtos de reforma de longo prazo devem ter em consideração o tempo que

os valores vão ser immobilizados. Quando se subscreve um produto de reforma de longo prazo, está-se a dizer que 'este montante vai ficar a crescer durante 20, 30, 40 anos'. Isso, fiscalmente, deve ser mais valorizado do que quem faz um investimento para levantar no ano seguinte.

Como é que isso se pode fazer?

Uma das maneiras de fazer isso é retirar a poupança de longo prazo dos outros limites à colecta. A poupança para a reforma deve ter uma dedução à colecta autónoma. Como foi no início da dos PPR.

Em relação quer aos PPR, quer ao futuro PEPP, a mobilização dos capitais investidos deveria ser limitada a situações de desemprego de longa duração e doença grave?

Era essa a lógica original. Devem-se evitar as outras situações que o tornam um produto líquido. Se uma pessoa tem um desemprego de longa duração, uma doença grave, claro que são circunstâncias que ninguém pode controlar.

Outros temas

"Portugal não está nada bem na cobertura de riscos catastróficos"

O recém-nomeado presidente da Autoridade de Supervisão de Seguros e Fundos de Pensões (ASF), Gabriel Bernardino, está a pegar na proposta de criação de fundo sísmico entregue ao Governo no ano passado, para a alargar a incêndios, inundações e outros riscos catastróficos. A proposta deverá ser entregue em 2026.

Em linguagem futebolística, a bola (criação do fundo sísmico) ainda está do lado da ASF?

A bola está do lado de quem quiser tomar a iniciativa. Nós vamos tomar a iniciativa. A proposta [para o risco sísmico] entregue [ao Ministério das Finanças] no final de 2024 não evoluiu. Estamos a pegar no trabalho que já foi feito, mas a alargá-lo a outros riscos catastróficos. Temos níveis ainda relativamente baixos de protecção e não é só em relação aos sismos. A Entidade Europeia de Supervisão dos Seguros e Fundos de Pensões (EIOPA) fez um *dashboard* de riscos e sobre o *protection gap*, e Portugal não está nada bem na cobertura de riscos catastróficos.

A criação de seguros catastróficos tem de aliar apoios públicos e privados?

Temos que ter soluções partilhadas, onde cada um de nós, enquanto indivíduo, tem a sua parte. E o *pricing* deve ser em função do risco, para haver o incentivo da protecção e da prevenção do risco. Depois, uma parte terá que ser assumida pelo sector segurador e mercado ressegurador, e já há muitos mecanismos destes que acabam por colocar o risco no mercado de capitais.

E, a partir de um certo limite, quando são coisas mesmo catastróficas, como um sismo de grande dimensão, aí o Estado terá de entrar. Não podemos é pensar que estamos imunes àquilo que é a realidade das alterações climáticas. O nosso trabalho de casa implica conseguir ter a capacidade de pôr em prática mecanismos de financiamento antecipado.

Quando é que a ASF espera entregar esta proposta?

Não me posso comprometer com datas, mas espero termos um plano até meados do próximo ano. Isto não deve ser uma discussão meramente com a ASF e o Governo. Acho que tem de ser uma discussão aberta no país, com as diferentes entidades, cidadãos e

empresas. Isto é uma reforma estrutural numa debilidade que temos.

O seguro contra incêndio só é obrigatório nos imóveis em propriedade horizontal (multirriscos) ou quando os bancos o impõem nas aquisições a crédito. Devia ser obrigatório para todos?

Se deve ser obrigatório genericamente, acho que dificilmente. Mas devemos olhar para as situações que devem inspirar mais cuidado, e para essas torná-los obrigatórios. Não se pode simplesmente criar uma obrigatoriedade para tudo, até porque temos uma boa parte do terreno florestal que nem sequer está registado, não se sabe de quem é. Portanto, tem que se fazer isto por fases.

Nos imóveis de propriedade horizontal, o seguro de incêndio é responsabilidade do proprietário de cada fracção. Deveria fazer parte do seguro do condomínio?

Deveria, obviamente. O que é que acontece se um dos condóminos não paga esse seguro? Como é que se recupera o edifício todo? Vai ter que ser parte desta reflexão global sobre os riscos catastróficos nas mais diferentes áreas.

A ASF pode avançar com uma proposta nesse sentido?

Vai ter que fazer parte desta reflexão global sobre os riscos catastróficos nas diferentes áreas.

Há outras áreas a descoberto, como a dos seguros agrícolas?

Sim, há muito a fazer nesse domínio. É mais uma opinião pessoal, mas o regime que nós temos para os seguros agrícolas e para o esquema de apoio do Estado deveria ser repensado. Já não tem muito a ver com aquilo que são as explorações agrícolas de hoje, com os riscos actuais.

E a da protecção face a ciberataques?

Os contactos e a investigação que fazemos mostram que há muito a fazer. A oferta é reduzida, porque procura também não é sensível. O segurador, quando vai a uma pequena empresa oferecer um seguro contra os ataques cibernéticos, a primeira coisa que tem de fazer é um diagnóstico para perceber qual é a situação. Porque se a empresa não fizer prevenção, o prémio vai ser elevadíssimo.