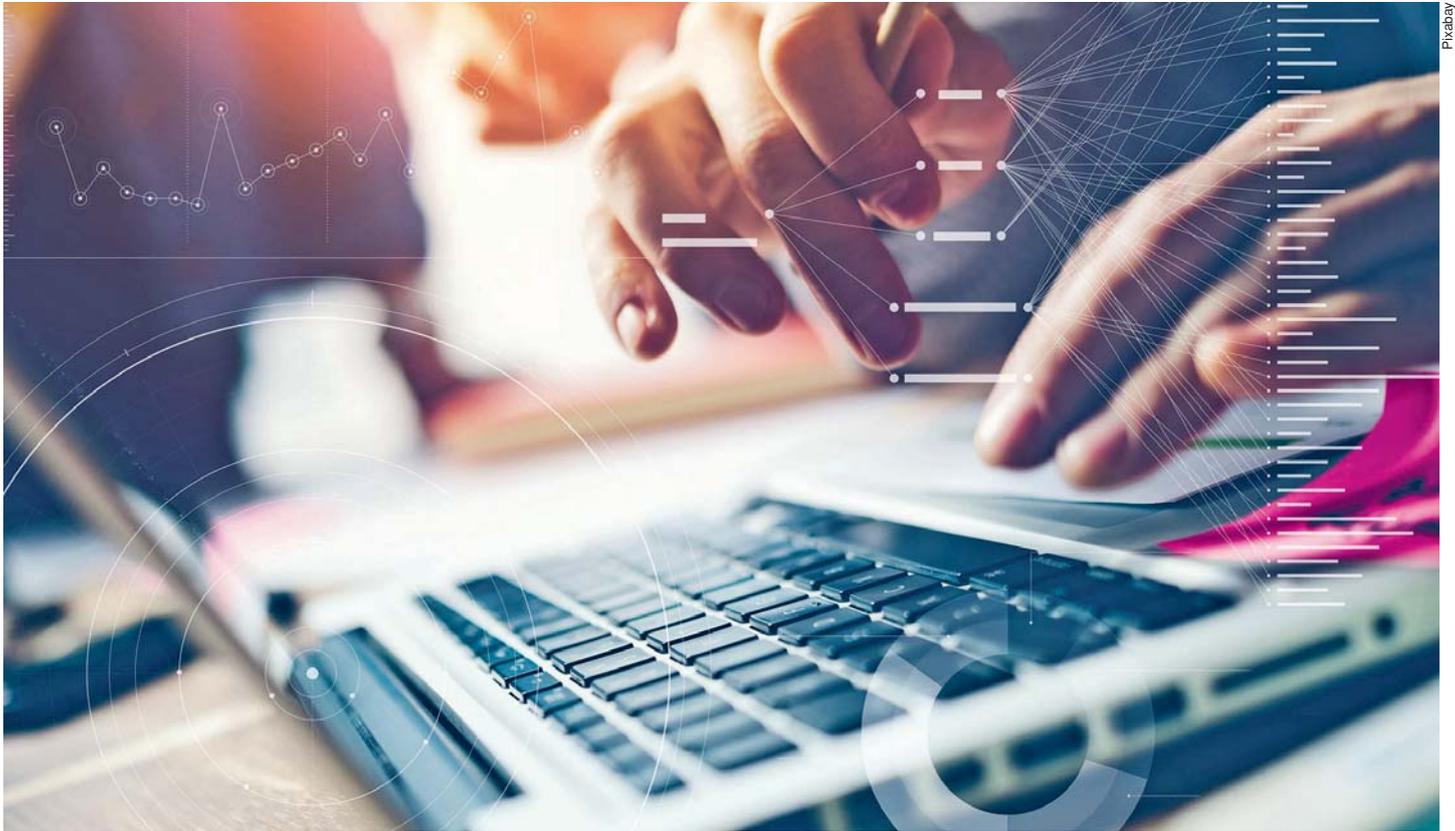


MAIS JE SEGURO



Pixabay

Diretiva da Distribuição mais disruptiva e partilhada continua em discussão na AR

Desafio digital, introdução da robótica e economia partilhada são desafios para o setor segurador em 2019. Nos seguros, lembra Joana Campos Carvalho, da Universidade Nova, as novas empresas gostam de se apresentar como “inovadoras e disruptivas” e conquistarem mercado. A Lemonade e a Friendsurance são dois exemplos de estudo com os modelos *peer-to-peer* e que mais não é do que regressar às origens do mutualismo. As novas gerações gostam do imediato e de sentir “que estão a colaborar com outras na construção de alguma coisa” e os novos modelos de negócio na área dos seguros apostam nisso.

E tudo acontece numa altura em que se espera a implementação da diretiva da Distribuição. Margarida Lima Rego, professora da Uni-

versidade Nova, frisa que a grande crítica que se coloca a uma diretiva que está em discussão no Parlamento em sede de especialidade, é a regulação. “O processo tem sido moroso e quando a estivermos a implementar estará desatualizada”, para sublinhar que a diretiva irá aplicar-se às novas formas de distribuição. O regulador frisa, em entrevista, que a atividade de distribuição de seguros pelas plataformas mundiais “não as dispensa do cumprimento dos requisitos fixados”, e o regulador pode atuar sobre as plataformas de forma direta ou “através das empresas de seguros que as utilizem como veículo de distribuição”. Portugal está atrasado desde outubro, mas os *players* do mercado desvalorizam. João Quintanilha, da UNA Seguros diz que que não haverá dificul-

dade na aplicação prática, também Corvaceira Gomes, da Aprove, a maior associação de mediadores de seguros do país diz que as “implicações e consequências do atraso” não serão significativas para o setor. Dos 28 Estados-membros apenas 17 implementaram a diretiva a nível nacional, o que não quer dizer que o país não esteja em incumprimento e possa ser alvo de um processo de infração.

O gestor da Aprove lembra que a diretiva da Distribuição reforça os requisitos e regras de exercício da atividade, nomeadamente a adequação dos produtos aconselhados às reais necessidades dos clientes e de acordo com os seus melhores interesses. Uma visão diferente tem José Manuel Fonseca, da MDS, que frisa a necessidade de investimento do setor na

qualificação e certificação adequada dos novos recursos, pelo que não exclui “movimentos de concentração entre os *players* do mercado, procurando ganhos de escala e eficiência”.

Mas ao mesmo tempo que se discutem novas regras, o setor segurador discute tecnologia, *sharing*, distribuição P2P (*peer to peer*) e o impacto das grandes plataformas mundiais de distribuição de serviços. “As plataformas eletrónicas são um grande desafio, mas podem perder um grande potencial de competitividade no pós-venda, a par da baixa fidelização e retenção em relação aos agentes” que estão no terreno, diz Corvaceira Gomes. A par da nova visão da distribuição, existem os novos riscos à escala mundial, e o gestor da MDS relembra que eles já estão presen-

tes, caso das alterações climáticas, das catástrofes naturais, dos *cyber risks*, do terrorismo, dos conflitos sociais, dos *crashes* bolsistas e das pandemias. E o mesmo gestor relembra um estudo recente do Lloyd’s e que em Portugal é representado pela MDS.

E como acomodar todas estas tendências? As *insurtechs* dão a resposta e podem ser um aliado. José Manuel Fonseca afirma em entrevista que está no mercado a ver este tipo de oportunidades, enquanto a Aprove lembra que a possível aliança entre os mediadores e a multisseguradora, num ambiente que apresenta grande potencial para a digitalização, via as funcionalidades da *internet of things*, do *machine learning* e o aconselhamento robotizado, é a grande oportunidade. ●