

Bruxelas adia aplicação de regras mais duras na venda de seguros

Proteção. A Comissão Europeia propôs adiar para 1 de outubro o prazo para a aplicação das novas regras para os seguros. A diretiva que reforça a responsabilidade dos mediadores tem de ser transposta pelos Estados membros até 23 de fevereiro

ELISABETE TAVARES

Subscrever um seguro para proteção face a uma situação que depois o seguro não cobre é um dos pesadelos que a nova diretiva que entra em vigor neste ano pretende evitar. As novas regras para a distribuição de seguros colocam mais responsabilidade em quem vende seguros e produtos de investimento com base em seguros (produtos de capitalização e ligados a fundos de investimento). A diretiva vai aplicar-se a agentes e corretores de banca-seguros, mediadores e seguradoras, mas também a agências de viagens e empresas de aluguer de automóveis.

Mas os mais de 21 mil mediadores de seguros a operar em Portugal vão ter mais tempo para se ajustar à nova era de proteção do consumidor de seguros. No total, representam uma faturação de 800 milhões de euros. A Comissão Europeia (CE) propôs adiar por sete meses, para o dia 1 de outubro deste ano, o prazo final para a aplicação das regras mais exigentes para quem vende estes produtos. Mas mantém-se, para já, a data de 23 de fevereiro para a transposição da Diretiva 2016/971 de distribuição de seguros (ou IDD, na sigla em inglês).

A nova diretiva coloca mais responsabilidades no lado dos mediadores para combater a venda inadequada ou mesmo a venda enganosa. Por exemplo, impõe formação obrigatória para o exercício da atividade. Para as empresas e agentes do setor, implica gastos com a profissionalização, formação e *compliance* (cumprimento das regras).

Proteger o consumidor

O objetivo é que os consumidores estejam mais protegidos da venda de produtos que depois não lhes servem, sejam apenas seguros ou incluindo poupança. "Quem vende seguros tem de ser responsável por ajustar o produto às necessidades e exigências do consumidor", afirmou Margarida Lima Rego, jurista na Moraes Leitão, Galvão Teles, Soares da Silva e professora na Faculdade de Direito da Universidade Católica. "Os seguros são pro-



Valdis Dombrovskis, vice-presidente da Comissão Europeia e responsável pela área dos serviços financeiros

dutores complexos e muitas vezes os consumidores acabam por ser enganados", disse.

Juristas aguardam para ver em detalhe como será transposta a di-

retiva para o regime jurídico português. A proposta de adiamento da CE foi feita no dia 20 de dezembro depois de o Parlamento Europeu ter indicado que "o setor poderá precisar de mais tempo para implementar as alterações técnicas e organizacionais necessárias para dar cumprimento" aos regulamentos. Dezanove Estados membros manifestaram o seu apoio à proposta do Parlamento Europeu. O setor terá um período de ajustamento, que estava previsto ser até 23 de fevereiro de 2018.

Além desta diretiva, há mais regulamentação a entrar em vigor, tanto financeira como de proteção de dados, que abrangem os seguros.

Uma das consequências esperadas é a redução do número de mediadores, com os mais pequenos a não conseguirem fazer face aos custos mais elevados.

Segundo dados de 2016 da Autoridade de Supervisão de Seguros e Fundos de Pensões, operam em Portugal 73 seguradoras e o setor emprega mais de dez mil trabalhadores.

Vender gato por lebre vai ser mais difícil

RECLAMAÇÕES Uma empresa de transporte de resíduos perigosos contratou um seguro e quando foi preciso acioná-lo constatou que não existia cobertura. Isto porque estava na apólice uma cláusula fatal: aquele seguro não se aplicava quando estivessem envolvidos veículos. Este exemplo não é fictício. Aconteceu com uma transportadora portuguesa.

Há mais casos. Como o de um cliente sem descendentes que subscreveu um produto de capitalização pagando um prémio mais elevado para que pudessem ser pagas compensações aos descendentes que não tinha. "Estava a deitar dinheiro ao lixo", afirmou a jurista Margarida Lima Rego. Noutra situação, empresas fabricantes de rolhas subscreveram um seguro de responsabilidade civil do produtor para proteger o

consumidor de algum problema envolvendo o produto em causa. Acontece que os produtores de rolhas não vendem a consumidores finais. Pode ser um seguro adequado, por exemplo, a um fabricante de cadeirinhas de bebé, mas que não é próprio para um fabricante de rolhas. "Procura-se vender o seguro mais barato sem atender às necessidades e exigências do cliente. Um exemplo é a exclusão de risco sísmico, muitas vezes sem o cliente se aperceber", disse a mesma jurista.

Resta sempre a possibilidade de reclamar. Recorre ao Centro de Informação, Mediação, Provedoria e Arbitragem de Seguros e um modo fácil e barato de resolver conflitos de seguros. Trata-se de uma entidade autorizada pelo Ministério da Justiça e o tempo médio de resolução ronda os 90 dias.

"Há uma cultura de não divulgar os nomes de infratores e o regulador devia divulgá-los e distinguir quem tem boas práticas"

MARGARIDA LIMA REGO

JURISTA

