

JORNADA

TÉCNICA DE VIDA LISBOA, 2017



NACIONAL DE REASEGUROS
NO MERCADO PORTUGUÉS

INTRODUÇÃO

A abertura da jornada esteve a cargo do Sr. Dr. Pedro Herrera, Director Geral da Nacional de Reaseguros.

Nela destacou o interesse do trabalho que a equipa de profissionais das Linhas Pessoais tem vindo a desenvolver, sublinhando principalmente os seguintes aspectos:

- Melhorar os processos de subscrição e a qualidade dos seus serviços de tarificação.
- Aumentar a capacidade de desenvolvimento de novas ferramentas e criar novos produtos adaptados às novas realidades sociais, económicas e tecnológicas.



Apontou o papel do ressegurador como fornecedor de conhecimento e soluções necessárias para simplificar a análise e classificação dos riscos.

Uma das principais expectativas da NR é apoiar o crescimento rentável dos seguros de vida também em Portugal, país onde a Nacional conta já com uma longa história e com uma importante posição no mercado. O grande desafio é encontrar soluções mais eficientes de subscrição, personalizando os produtos sem perder qualidade.

Enfaticou a vontade por parte da Nacional de consolidar os seus laços com as seguradoras portuguesas e de apoiar as alianças existentes actualmente.

Ressalvou o cariz especial desta jornada para a entidade, posto que constituiu uma excelente oportunidade de trocar ideias e pontos de vista com o mercado português, com o objectivo de conseguir, agora e no futuro, avanços práticos, novidades úteis e suporte efectivo para o desenvolvimento do negócio.

Por último, agradeceu a todos os assistentes pela sua participação e, de um modo geral, a clientes e colaboradores deste mercado, pela sua permanente confiança na Nacional de Reaseguros.

A jornada contou também com a participação de David Santos Manzanares, Director de Negócios Internacionais da Nacional de Reaseguros, que assumiu o papel de moderador em todas as sessões.

O GRANDE DESAFIO É ENCONTRAR SOLUÇÕES MAIS EFICIENTES DE SUBSCRIÇÃO, PERSONALIZANDO OS PRODUTOS SEM PERDER QUALIDADE

DESENVOLVIMENTO DA JORNADA

A jornada foi celebrada no Hotel Pestana e contou com uma assistência de mais de 50 directores e profissionais das principais entidades do mercado português.

Depois da introdução do Sr. Dr. Pedro Herrera foi feita uma breve apresentação da história da Nacional de Reaseguros - da sua evolução e trajectória em Portugal - pela Sr.a D. Cristina Casals Domenech, Senior Client Manager e responsável do mercado português.

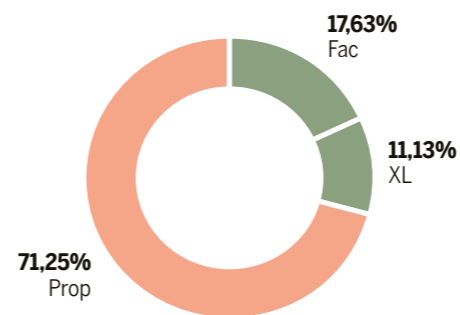
Destacou o compromisso da Nacional de Reaseguros com o mercado segurador português, que remonta, praticamente, à data da criação da empresa em Espanha: 1939. Até 1973, juntamente com o escritório de Madrid, houve sempre o apoio de uma entidade local em

DESTACOU O COMPROMISSO DA NR COM O MERCADO SEGURADOR PORTUGUÊS QUE REMONTA À DATA DA CRIAÇÃO DA EMPRESA EM ESPANHA: 1939

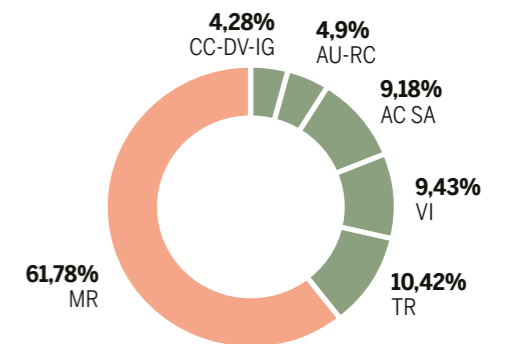
Lisboa (Continental de Reaseguros). Durante estes anos, a Nacional de Reaseguros acompanhou as entidades portuguesas no seu crescimento, evolução e transformação, oferecendo soluções de resseguro em coberturas contratuais e facultativas, favorecendo também o desenvolvimento de produtos tanto para o negócio de ramo Vida como para o de Não Vida.

Seguidamente, descreveu em detalhe a composição da carteira, indicando que, em 2017, 82,38% da mesma correspondia a Contratos (dos quais 71,25% era Proporcional e 11,13% era Não Proporcional), correspondendo os 17,63% restantes a negócio Facultativo. No que diz respeito à composição da carteira por ramos, 18,61% dos prémios provêm do negócio de Vida, Saúde e Acidentes, sendo os restantes 81,39% provenientes do negócio de Não Vida.

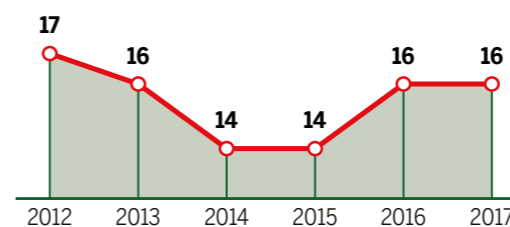
EPI NR 2017 por tipo de cobertura. Portugal



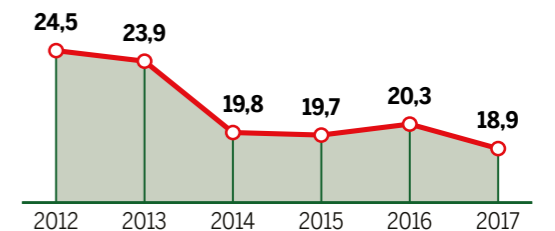
EPI NR 2017 por linha de negocio. Portugal



Número de clientes. Portugal



Prémios totais NR. Portugal





INTEVENÇÕES DOS PONENTES

Sob o título “A esperança de vida e a mortalidade no séc. XXI”, o Dr. Pedro Gargantilla analisou a longevidade humana ao longo da História. Actualmente, a esperança de vida na Europa é de 82 anos para as mulheres e de 78 para os homens, embora nem sempre tenha sido assim.

O doutor recordou que no início do séc. XX a esperança média de vida não superava os 35 anos na maioria dos países europeus. A causa encontrava-se na elevada mortalidade infantil. Ao longo do século passado, a esperança de vida foi aumentando paulatinamente, com pequenos desvios a coincidir com as Guerras Mundiais.

O orador matizou ainda que, paralelamente ao crescimento paulatino da esperança de vida, houve também um aumento na vida saudável.

Para calcular esta variante, tem-se em conta a existência de doenças crónicas que afectam de forma directa a qualidade de vida das pessoas de idade avançada. Em seguida, fez uma revisão das causas de mortalidade ao longo do séc.

XXI, assinalando que a causa primeira de morte nos países ocidentais são as doenças cardiovasculares, entre as quais estão incluídas a doença coronária e os acidentes vasculares cerebrais (AVC).

Posteriormente, reexaminou os principais factores de risco: idade, sexo, hipertensão arterial, diabetes mellitus, hipercolesterolemia, obesidade e hábito tabágico. Do conjunto, destacou o papel preponderante ocupado pela diabetes mellitus, à qual chama “a epidemia do séc. XXI”.

A segunda posição no ranking de mortalidade é ocupada pelas doenças neoplásicas, entre as quais se salientam o cancro de pulmão e de cólon no homem e o de mama e de cólon na mulher. Durante a sua apresentação, mostrou uma série de imagens nas quais se destacava o modo como, a partir dos 40-50 anos, a incidência de tumores na população se eleva de forma exponencial, alcançando as cifras mais elevadas nas últimas décadas da vida.

Concluiu a exposição assinalando que, no momento da tarifação, se deve prestar especial atenção aos factores de risco cardiovascular e ao tabaco, implicado num elevado número de neoplasias.

Depois foi a vez do Sr. Dr. Miguel Ángel Pinilla tomar a palavra, analisando, de forma didáctica e sistemática, o sistema de tarifação da Nacional de Rease-

“ UMA BOA DECLARAÇÃO DE SAÚDE, DEVEM CARACTERIZAR: SIMPLES, DINÂMICA E CLARA.



guros (Davinci), graças ao qual é possível realizar uma correcta avaliação dos riscos.

Durante a sua exposição analisou os diferentes tipos de risco existentes (normal, adiado, recusado e agravante), assim como a aplicação de sobretaxas, prémios extra e a anti-selecção.

Sublinhou também a importância de efectuar uma boa declaração de saúde, utilizando três adjectivos qualificativos que a devem caracterizar: simples, dinâmica e clara.

No final da sua apresentação analisou a tarifação com casos reais, prestando especial atenção aos prémios adicionais que se devem aplicar aos candidatos com factores de risco cardiovascular ou que tenham hábitos tóxicos (tabaco, canábis, cocaína).

Terminou com o exemplo de um candidato com síndrome metabólica, uma entidade clínica em crescendo, que se caracteriza pela acumulação de doenças cardiovasculares.

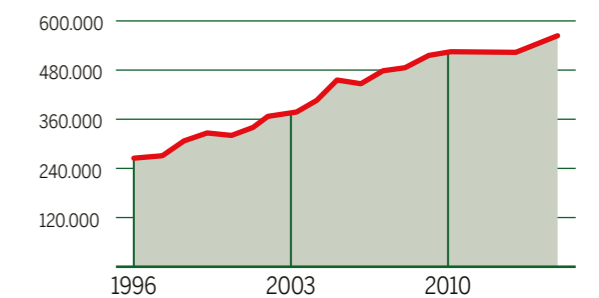
Após o almoço oferecido pela Nacional de Reaseguros a todos os participantes da Jornada, no mesmo hotel, foi a vez da apresentação do Sr. Dr. Marcos Acosta, Actuário Sénior da companhia e actualmente Director das Linhas Pessoais.

Na sua intervenção, tratou assuntos de importância maior, como os Riscos Não Médicos, Solvência II, Tele-subscrição, etc.

No que respeita a riscos desportivos – o primeiro assunto abordado – descreveu a necessidade de analisar o desporto praticado e o modo como é

Praticante desportivo

Total federação desportiva



levado a cabo, tendo em conta múltiplos factores:

- Perigosidade
- Contacto pessoal
- Velocidade
- Situações extremas
- Frequência
- Poli-desportistas

Como podemos observar no gráfico, a tendência do número de assegurados federados em Portugal é claramente crescente, o que demonstra um maior grau de consciência colectiva relativamente à prática de desporto.

Seguidamente foi feita uma exposição dos riscos que se devem ter em consideração aquando do estudo da perigosidade associada a um determi-



nado país. É possível separá-los em dois grupos:

- Riscos sanitários;
- Riscos de insegurança pública:

As taxas de homicídio podem ser um bom indicador do nível de insegurança pública com o qual o cliente terá de lidar durante a sua estadia. A informação mais relevante ao analisar o risco de um país é:

- Lugar (país - zona geográfica)
- Situação político-económica
- Profissão
- Trabalho a realizar
- Tempo de estadia
- Situação sanitária do país

Acosta expôs então os critérios de subscrição desenvolvidos pela Nacional de Resseguros para analisar o risco financeiro. O parâmetro básico para o estudo deste risco é o conjunto de rendimentos do candidato, que nos indicarão o nível económico desta pessoa. Como referência, no mercado utiliza-se habitualmente a fórmula

“

A PRINCIPAL UTILIDADE DE APLICAÇÃO DAVINCI É A SUBSCRIÇÃO DE RISCOS VINCULADOS AO SEGURO DE VIDA, ACIDENTES, INVALIDEZ E À INCAPACIDADE LABORAL

la europeia que relaciona rendimentos e capital contratado.

Depois dos Riscos Não Médicos, foram abordadas as novidades e a evolução sobre a ferramenta de selecção de riscos DAVINCI.

Como sabem os usuários da Davinci, a principal utilidade desta aplicação é a subscrição de riscos vinculados ao seguro de vida, acidentes, invalidez e, desde há uns meses, também à Incapacidade Laboral Transitória. Não é, no entanto, a única, podendo-se destacar também a vertente didáctica, que nos permite aprender cada vez mais sobre a subscrição de riscos e oferecer aos nossos assegurados explicações sobre as tarifas que aplicamos.

É lógico que os assegurados queiram saber o motivo das tarifas e sobretaxas que as entidades seguradoras lhes aplicam; não obstante, não é comum as ferramentas de selecção disponíveis oferecerem informação que esclareça os motivos dessas sobretaxas. Neste sentido, a Davinci é excepcional, oferecendo informação sobre os princípios básicos de uma patologia, assim como factores agravantes e favorecedores e algumas questões que é importante relembrar.

SOLVENCIA II E RESSEGURO

A introdução da Solvência II constituiu uma autêntica revolução na forma de medir e gerir os riscos dentro do mundo dos seguros. Transitámos de modelos simples e estáticos a modelos mais complexos e dinâmicos, que implicam uma visão mais global. Uma das obrigações das entidades é a gestão eficiente dos riscos, campo onde o resseguro pode ter uma importância vital. O novo regulamento permite que o resseguro tenha um efeito duplo:

- Reduz os requerimentos de capital (SCR/passivo)
- Incrementa o capital disponível (Activo)

Ainda assim, a transferência efectiva de risco será um factor-chave no momento de validar a mitigação implícita na estrutura de resseguro escolhida.

Centrando-nos no resseguro de Vida, o Departamento de Linhas Pessoais estudou cuidadosamente possíveis soluções, distinguindo:

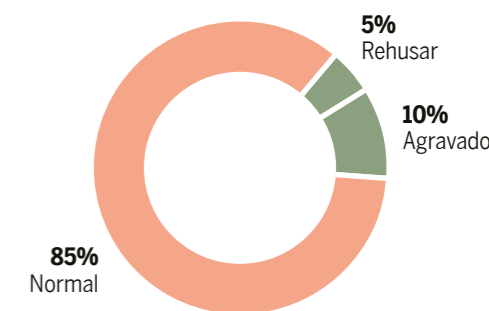
- Contratos tradicionais de Resseguro: pode ser conseguida uma grande optimização do capital disponível; por exemplo:
 - Quota-parte
 - CAT Vida
 - Stop Loss
- Devido à nova legislação surgiram novas soluções para mitigar o aumento nos requerimentos de capital:
 - Longevidade
 - Queda da carteira massiva
 - Pandemias

Como consequência, as chaves para optimizar as soluções provenientes do resseguro serão pois:

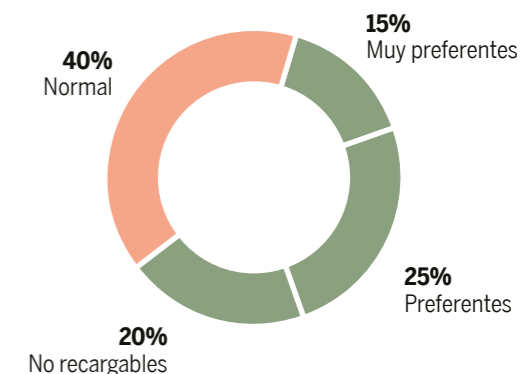
- Flexibilidade
- Custo



Tarifação de população asseguravel



Segmentação de população





NOVAS FORMAS DE SUBSCRIÇÃO

A jornada foi encerrada com uma referência às novas formas de subscrição. Durante as últimas décadas tem-se tentado otimizar (ou até substituir) os métodos tradicionais de subscrição para o Ramo Vida. Actualmente, podemos destacar três tendências:

- Subscrição Preditiva
- Testes genéticos
- Estilos de Vida

Não obstante, é cada vez mais comum um método de subscrição que vai ao encontro dos métodos tradicionais, mas aproveitando as novas tecnologias: a Tele-subscrição.

Este método, sem cortar com os critérios mais habituais da subscrição de seguros de Vida, dá facilidades ao cliente, recolhe um nível de informação superior ao questionário básico e reduz os custos a médio/longo prazo (embora implique certos custos de implementação).

Por último, a visão das novas tendências e tecnologias da Nacional de Reaseguros combina dois conceitos sobre a subscrição: a selecção tradicional e a subscrição de acordo com os estilos de vida – o método Vida Preferente.

Este método consiste na aplicação de descontos

originados por uma melhor qualificação do estilo de vida e, portanto, uma redução da taxa de mortalidade.

Dado que se dirige a um público maioritariamente jovem, facilitar a subscrição é crucial, pelo que a Tele-subscrição se converte assim num factor de grande relevância.

Será estabelecido um sistema de pontuação que situa cada assegurado no grupo de risco correspondente.

Depois desta Jornada, que contou com a assistência de mais de cinquenta participantes das principais companhias do mercado português, pudemos concluir que a soma de vários factores – como podem ser a proximidade geográfica, a compreensão mútua das simpáticas singularidades de Portugal e Espanha e o esforço em falar o idioma local – facilita a integração e a comunicação com este mercado essencial, que tanta satisfação oferece à Nacional de Reaseguros.

Sem dúvida alguma, a Nacional de Reaseguros continuará a organizar outras jornadas para o mercado português, com o objectivo de reforçar o compromisso que com ele mantém.

Não poderíamos encerrar este capítulo sem agradecer a todas as entidades participantes a sua ajuda e colaboração.