



**O Contributo do Seguro de Crédito na Evolução do Mundo  
Empresarial**

**Marli Isabel Madureira Pinto**

**Dissertação de Mestrado  
Mestrado em Contabilidade e Finanças**

**Porto – 2016**

**INSTITUTO SUPERIOR DE CONTABILIDADE E ADMINISTRAÇÃO DO PORTO  
INSTITUTO POLITÉCNICO DO PORTO**



**O Contributo do Seguro de Crédito na Evolução do Mundo  
Empresarial**

**Marli Isabel Madureira Pinto**

**Dissertação de Mestrado**

**apresentada ao Instituto de Contabilidade e Administração do Porto para a  
obtenção do grau de Mestre em Contabilidade e Finanças, sob orientação do  
Professor Doutor Armindo Licínio da Silva Macedo**

**Porto – 2016**

**INSTITUTO SUPERIOR DE CONTABILIDADE E ADMINISTRAÇÃO DO PORTO**

**INSTITUTO POLITÉCNICO DO PORTO**

## **Resumo**

O setor segurador em Portugal, além de tradição, goza de uma reputação sólida. Em situações de insegurança do sistema financeiro, como a que atualmente atravessamos com a crise mundial, realça-se ainda mais a importância dos seguros, pois atuam perante os agentes económicos como moderadores de perdas assumindo um papel de restrição do risco e criando um clima de confiança.

Nessa conformidade, sendo as empresas um dos mais importantes agentes económicos presentes na nossa economia, em que um dos principais riscos que as mesmas incorrem é o incumprimento do pagamento por parte dos seus clientes, torna-se interessante analisarmos um instrumento capaz de minimizar esse risco, neste caso, o seguro de crédito.

A partir daí, o principal objetivo deste estudo consiste em conhecer, compreender e caracterizar um dos seguros com maiores especificidades e particulares, ao mesmo tempo que se irá procurar analisar a forma como ele contribuiu para a evolução do Mundo Empresarial. Assim, o tema atribuído a esta investigação foi: “O Contributo do Seguro de Crédito na Evolução do Mundo Empresarial”.

Em termos de metodologia, a dissertação segue um modelo descritivo, onde factos são analisados, descritos, classificados e interpretados, todos relacionados com a atividade seguradora e o seguro de crédito. Em termos de técnicas de análise foi realizado um estudo de caso baseado em dados disponibilizados pelas Seguradoras de Crédito existentes em Portugal.

Os resultados evidenciaram que este seguro de crédito serve como um sistema de gestão de risco para as empresas e que é bastante vantajoso para a sobrevivência das mesmas. Averiguamos ainda qual a proposta que melhor se adequa a um exemplo de empresa apresentado por nós, tendo sido apresentada e justificada a nossa escolha.

O contributo da pesquisa para a academia e para a sociedade em geral é chamar atenção para a existência do seguro de crédito e quiçá impulsionar a sua adoção.

**Palavras-chave:** seguro, crédito, risco, contrato, incumprimento

## **Abstract**

The insurance sector in Portugal, in addition to tradition, enjoys a solid reputation. In situations of insecurity in the financial system, as we currently are experiencing with the global crisis, stresses even more the importance of insurance, because they act before the economic agents as moderators of losses, assuming a role of restriction of risk and creating a climate of confidence.

Accordingly, being companies one of the major economic agents present in our economy and one of the main risks that the companies incur is the default in payment by their customers, it is interesting to consider an instrument able to minimize this risk, in this case, the credit insurance. From there, the main objective of this study is to know, understand and characterize an insurance with higher specificities and requirements, simultaneously will seek to analyse how it contributed to the development of the Business World. Thus, the theme assigned to this investigation was “The Contribution of Credit Insurance in the Business World Development”.

In terms of methodology, the dissertation follows a descriptive model, where facts are analysed, described, classified and interpreted, all related with the activity of insurance and credit insurance. In terms of techniques of analysis was carried out a case study based on data provided by credit insurers in Portugal.

The results indicated that this credit insurance works as a risk management system for companies and it is quite advantageous for their survival. We also examined the proposal that best fits, or is more suitable, for a company (example presented by us), having been introduced and justified our choice.

The contribution of the research, to the academy and to society in general is to draw attention to the existence of credit insurance and perhaps boost its adoption.

**Keywords:** insurance, credit, risk, contract, default.

## Dedicatória

*Dedico este trabalho a todos aqueles que de alguma forma me ajudaram e encorajaram a concretizar esta investigação.*

*Aos meus pais, irmã e amigos.*

***“Se não puder se destacar pelo talento, vença pelo esforço.”- Dave Weinbaum***

## **Agradecimentos**

Aos meus pais, por todo o apoio e força que me deram ao longo da realização deste trabalho, sobretudo pela educação e valores transmitidos e por nunca me deixarem desistir.

À minha irmã, pelo exemplo, por toda a ajuda e força dada em todos os momentos deste percurso.

Aos meus amigos, pelo companheirismo, por todo o apoio e conselhos, por toda a ajuda e por todas as alegrias ao longo deste desafio, que não me deixaram baixar os braços.

Ao meu orientador, Professor Doutor Armindo Macedo, por todo o apoio, conselhos, recomendações e ajuda na realização da dissertação.

À Dra. Ana Seabra e ao Dr. Alberto Baldaque pela contribuição na parte empírica da investigação, sem eles não seria possível a realização da mesma.

Um Sincero Obrigada!

## **Lista de Abreviaturas**

AICEP – Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal

ASF – Autoridade de Supervisão de Seguros e Fundos de Pensões

APS – Associação Portuguesa de Seguradores

BPCE – *Banque Fédérale des Banques Populaires*

CEE – Comunidade Económica Europeia

EUA – Estados Unidos da América

IFRS – *International Financial Reporting Standards*

ISP – Instituto de Seguros de Portugal

LPS – Livre Prestação de Serviços

LR – *Loss Ratio* (rácio de sinistralidade)

MI – Mercado Interno

ME – Mercado Externo

OCDE – Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico

PIB – Produto Interno Bruto

PME – Pequenas e Médias Empresas

UE – União Europeia

# Índice Geral

Capítulo I - Introdução .....	1
1.1 Enquadramento e justificação do tema .....	2
1.2 Metodologia de investigação .....	2
1.3 Estrutura da dissertação .....	4
Capítulo II - Atividade Seguradora .....	6
2.1 Origem e evolução .....	7
2.2 Atualidade do Setor Segurador .....	8
2.3 Contrato de Seguro .....	12
2.4 Elementos do Contrato de Seguro .....	13
2.4.1 Risco .....	16
2.4.2 Prémio.....	18
2.4.3 Assunção do Risco .....	20
2.5 Classificação dos Ramos de Seguros.....	20
2.5.1 Ramos "Vida" .....	22
2.5.2 Seguros em caso de vida.....	22
2.5.3 Seguros em caso de morte .....	22
2.5.4 Ramo “Não Vida”.....	22
2.6 Seguro Direto .....	24
2.7 Cosseguro vs. Resseguro .....	24
Capítulo III - Seguro de Crédito .....	26
3.1 A origem do Seguro de Crédito .....	27
3.2 Caraterização do Seguro de Crédito .....	28
3.3 Elementos do Seguro de Crédito .....	31

3.4	Funcionamento do Seguro de Crédito.....	32
3.5	Modalidades do Seguro de Crédito.....	33
3.6	Principais vantagens na subscrição do Seguro de Crédito.....	35
3.7	Análise do risco no Seguro de Crédito .....	37
3.8	O sinistro no Seguro de Crédito.....	38
3.9	O prémio e a indemnização no Seguro de Crédito .....	39
	Capítulo IV - Importância do Seguro de Crédito .....	40
4.1	Panorama na atual conjuntura económica .....	41
4.2	Apresentação das Seguradoras.....	42
4.3	O Papel do Estado.....	44
4.4	Dados estatísticos sobre o Seguro de Crédito em Portugal e no Mundo .....	45
4.5	Perspetivas para 2016 .....	48
	Capítulo V – Estudo Empírico.....	50
5.1	Introdução .....	51
5.2	Estudo de Caso.....	52
5.3	Discussão de Resultados .....	55
	Capítulo VI – Conclusão .....	60
	Referências Bibliográficas.....	65
	Anexos.....	72

## Índice de Figuras

<b>Figura 1:</b> Classificação das categorias de seguros .....	21
<b>Figura 2:</b> Intervenientes do Seguro de Crédito .....	29
<b>Figura 3:</b> Modalidades do Seguro de Crédito .....	33
<b>Figura 4:</b> Modalidades dos Riscos cobertos pelo Seguro de Crédito .....	38
<b>Figura 5:</b> Distribuição geográfica do seguro de crédito entre 2003 e 2013 .....	46
<b>Figura 6:</b> Número Acumulado de Insolvências.....	47
<b>Figura 7:</b> Créditos excluídos da declaração de atividade .....	52

## **Índice de Tabelas**

<b>Tabela 1:</b> O Mercado de Seguros .....	9
<b>Tabela 2:</b> Proposta apresentada pela Cosec.....	53
<b>Tabela 3:</b> Custo de Garantias.....	54
<b>Tabela 4:</b> Custo de Manutenção .....	54
<b>Tabela 5:</b> Custo de abertura de processos de cobrança .....	54
<b>Tabela 6:</b> Proposta apresentada pela Coface .....	55
<b>Tabela 7:</b> Resumo das duas propostas .....	56
<b>Tabela 8:</b> Análise dos pontos fortes e fracos das duas seguradoras em análise .....	57

## **Capítulo I - Introdução**

## **1.1 Enquadramento e justificação do tema**

A presente Dissertação de Mestrado foi realizada com o objetivo de concluir o curso para a obtenção do grau de Mestre em Contabilidade e Finanças, pelo Instituto Superior de Contabilidade e Administração do Porto. O tema “O Contributo do Seguro de Crédito na Evolução do Mundo Empresarial” foi-me proposto pelo professor Doutor Armindo Macedo, o qual aceitei de imediato.

Abraham Maslow, na sua proposta de hierarquia de necessidades, considera que as necessidades de nível mais baixo devem ser satisfeitas antes das necessidades de nível mais elevado. Logo a seguir às necessidades básicas (fisiológicas), surgem as necessidades de segurança, que vai da simples forma de se sentir seguro dentro de uma casa, a formas mais elaboradas de segurança como emprego estável ou um seguro de qualquer tipo. Desta necessidade, compreende-se a importância e relevância que a atividade seguradora exerce na nossa sociedade.

A ocorrência de danos face aos interesses humanos é inerente à adaptação dos seres vivos ao meio em que vivem. Assim, a necessidade de proteção, a incerteza quanto ao futuro, a possibilidade de perda e a ocorrência dos mais diversos riscos fez surgir a atitude de viver em constante vigilância. Logo se viu que era mais fácil suportar coletivamente os efeitos dos riscos do que fazê-lo de forma individual. Então surgiu o contrato de seguro, instrumento cada vez mais usual, para os mais diversos fins, dentre eles o de assegurar o direito de recebimento de crédito, objeto da presente pesquisa. Após conhecimento da existência de um seguro particularmente direcionado às empresas, motivada pelo gosto e aprendizagem enquanto mestranda em Contabilidade e Finanças e Licenciada em Gestão, surgiu o interesse neste tema para o desenvolvimento desta dissertação.

A globalização e a recente crise internacional não só permitiram uma maior difusão do seguro de crédito, como vieram demonstrar as suas vantagens e benefícios, tudo isto contribui para o seu crescimento e evolução, tanto a nível nacional como internacional (Zaldívar, 2010).

## **1.2 Metodologia de investigação**

Anteriormente já referimos que os seguradores são grandes impulsionadores e investidores existentes na economia de qualquer país, em que o principal risco que incorrem é o incumprimento do pagamento por parte dos seus clientes. Neste sentido

partimos para a análise de um particular instrumento capaz de fazer face a esse risco, o seguro de crédito. Desta forma, o principal objetivo da investigação consiste em conhecer, compreender e caracterizar o contributo do seguro de crédito na evolução da atividade empresarial.

Em conformidade com o objetivo geral de investigação, destacamos outros propósitos específicos:

- Caracterizar a atividade seguradora e o contrato de seguro;
- Conhecer o seguro de crédito, a sua ligação com a evolução do Mundo Empresarial e chamar a atenção para os aspetos que contribuem para a diminuição do risco de incobrabilidade;
- Identificar e analisar artigos científicos e obras recentes sobre o tema.

Assim, a questão de investigação será:

*De que forma o seguro de crédito contribuiu para a evolução do mundo empresarial?*

Segundo Demo (1995), a metodologia corresponde aos instrumentos usados para fazer ciência, disciplina os procedimentos a tomar na pesquisa, assim como promove questões sobre os próprios limites da ciência. Em suma, é a forma de “chegar lá”, aos objetivos traçados, à ciência.

Tendo em conta a abordagem escolhida podem existir diversas metodologias e técnicas que melhor se ajustam ao processo de investigação escolhido. Nesta investigação, em termos de técnicas de análise, será realizado um estudo de caso. De acordo com Yin (2011) um estudo de caso permite saber o “quê”, “quais”, “quanto”, “como” e “porquê” dos acontecimentos estudados. O mesmo autor diz-nos ainda que, um estudo de caso pode ser instrumental (estuda-se um caso particular mas pode-se vir a aplicar noutras situações) ou intrínseco (aplica-se somente à investigação do caso estudado). Assim considerámos que na presente dissertação efetuámos um estudo de caso intrínseco, pois só pode ser aplicado à empresa que servirá de análise e teve-se somente em conta as características da mesma.

Em relação à metodologia de investigação foi escolhido o modelo descritivo, pois este pretende exclusivamente descrever as características de determinada situação, com o principal objetivo de fornecer elementos sobre os acontecimentos. Por último, a recolha

dos dados efetuou-se pela solicitação de propostas de seguros de crédito junto das seguradoras que exploram o ramo em Portugal.

### **1.3 Estrutura da dissertação**

O trabalho está dividido em seis grandes capítulos, nomeadamente, o Capítulo I – Introdução, o Capítulo II – Atividade Seguradora, o Capítulo III – Seguro de Crédito, o Capítulo IV – Importância do Seguro de Crédito, o Capítulo V – Estudo Empírico e o Capítulo VI – Conclusão.

No capítulo I, “Introdução”, procuramos fazer o enquadramento e justificação do tema, apresentar os objetivos relacionados com a investigação, a metodologia utilizada e a estrutura da dissertação.

De seguida, no segundo capítulo: “Atividade Seguradora” abordamos temas como a origem da atividade seguradora. Desde cedo que os portugueses, condicionados pela sua situação geográfica, procuraram desenvolver meios que garantissem a reparação dos prejuízos consequentes da navegação (Estrela, 2002). Analisamos também o caminho percorrido pela atividade seguradora até à atualidade. E ainda, no mesmo capítulo, introduzimos o contrato de seguro, através da análise dos seus principais elementos: o prémio, o risco, a assunção do risco, o sinistro e a indemnização. Já quase a finalizar apresentamos os dois grandes ramos de seguros («Vida» e «Não Vida»), assim como os principais negócios realizados: seguro direto, cosseguro e resseguro.

Com o terceiro capítulo pretende-se apresentar as principais características e elementos do tema fulcral desta dissertação, o seguro de crédito, e ainda identificar as principais vantagens da subscrição deste tipo de seguro. O seguro de crédito destina-se a proteger o segurado do não cumprimento por parte do seu devedor e por isso assume-se que este seguro possui um carácter preventivo. No entanto, não substitui, de forma alguma, as práticas de gestão adequadas face à situação em concreto, apenas permite, até certo ponto, fazer face às inseguranças que o rodeiam (Henriques, 2014). Por último abordamos a forma como é tratado o prémio e a indemnização nesta modalidade de seguro.

De forma a culminar o assunto iniciado anteriormente chegamos ao quarto capítulo, onde será feita uma análise sobre a importância que o tipo de seguro em estudo apresenta na atual conjuntura económica e qual o papel que o Estado ocupa face a este seguro. Apresentaremos ainda, as seguradoras, presentes em Portugal, que operam neste ramo de

seguros e terminaremos com alguns dados estatísticos e perspectivas sobre o seguro de crédito.

No quinto capítulo, apresentaremos um caso prático, com vista à análise de duas propostas de seguro de crédito para uma empresa, de duas das principais seguradoras com atividade no ramo em Portugal, com vista a responder à questão que serviu como ponto de partida a esta dissertação: “Em que medida contribuiu e contribui este seguro para a evolução do mundo empresarial?”. Irão ainda ser definidos alguns conceitos importantes para melhor compreensão desta análise, depois apresentaremos em quadros as propostas feitas pelas seguradoras e um outro quadro onde identificaremos os pontos fracos e fortes de cada uma das seguradoras em análise. Por último, as conclusões obtidas serão apresentadas e tratadas no sexto capítulo.

## **Capítulo II - Atividade Seguradora**

No presente capítulo será caracterizada a atividade seguradora, desde a sua origem até à atualidade. De seguida, introduziremos o conceito e as particularidades do contrato de seguro e abordaremos os seus principais elementos (risco, prémio e assunção do risco). Por último, procederemos à classificação dos diferentes ramos de seguros, deixando ainda lugar para falarmos do seguro direto, cosseguro e resseguro.

## **2.1 Origem e evolução**

A determinação da origem exata dos seguros em Portugal não é uma tarefa fácil de concretizar. Autores como Daniel (2009) dizem-nos que a origem do seguro é tão antiga quanto o Mundo, uma vez que surge associado às primeiras civilizações. Segundo Pedro (2011), a história dos seguros equivoca-se com a história económica da humanidade, uma vez que os primeiros indícios da atividade seguradora surgem associados ao desenvolvimento de práticas mercantis. Martinez (2006) defende que a primeira manifestação do seguro foi o mutualismo, referindo-se às sociedades mutualistas no âmbito náutico na Grécia, onde era calculado um prémio de risco relativo às mercadorias transportadas nas embarcações. O cálculo tinha como variáveis a rota que o navio ia seguir, a classe da embarcação e o tipo de bens transportados.

Em Portugal, a atividade seguradora surge, pela primeira vez em 1293, no reinado de D. Dinis, que por carta régia ordenou que fosse criada uma Sociedade de Mercadores Portugueses, cujo objetivo era de fazer face aos "sinistros" causados por perdas de navios e mercadorias, através do pagamento de uma certa quantia designada "prémio". O primeiro organismo regulador da atividade seguradora em Portugal surge no reinado de D. Fernando, séc. XVI, intitulado de Casa dos Seguros, cujo principal objetivo era proporcionar segurança aos proprietários dos navios em caso de sinistro. Surge assim a possibilidade de criação de companhias de seguros particulares, aparecendo então as primeiras seguradoras portuguesas, a Companhia Permanente de Seguros de Lisboa, em 1791, a Policarpo e Quintela, em 1798, e a Caldas, Machado, Gildemeester Diz & C<sup>a</sup> em 1792 (Nascimento, 1998).

Já no século XVIII surge o seguro de pessoas, em que, até essa data existia apenas o de bens. O aparecimento deste foi associado a grandes calamidades, mais concretamente, à que sucedeu na cidade de Londres com a ocorrência de um grande incêndio que destruiu cerca de 25% da cidade, em 1666 (Nascimento, 1998). Martinez (2006) acrescenta que os seguros de vida que surgiram a partir do século XVIII desenvolveram-se durante os

séculos XIX e XX. Pode dizer-se que, os seguros de danos que tinham por objetivo a cobertura de prejuízos em bens evoluíram para o seguro de pessoas. Ainda no final do século XIX, o seguro de acidentes de trabalho foi conhecido na sua forma atual. Até ali a responsabilidade por um acidente ocorrido durante a atividade profissional era baseada na teoria jurídica da culpa. Desde então, essa teoria foi substituída em muitos países pelo risco profissional, o que deu lugar ao nascimento desta modalidade de seguro. O seguro automóvel apareceu evidentemente, com o surgimento do automóvel, assim como o seguro aéreo, com a utilização do avião.

Para que o desenvolvimento económico seja uma realidade, têm que existir mecanismos de proteção, quer empresarial, quer individual e os seguros assumem aqui um papel fundamental. A existência de risco, juntamente com a reparação das consequências que a sua ocorrência (sinistro) pode produzir, é o elemento essencial que justifica a existência da atividade seguradora (Lozano, 2001).

Com a diversificação das atividades ao longo do tempo, os seguros passam a ser utilizados com finalidades financeiras, surgindo até como operação de capital. Desta forma, evoluiu-se de um risco com uma vertente casuística, para uma indústria com finalidade lucrativa. Manifesta-se aqui que certas operações autorizadas às seguradoras possuem uma natureza semelhante ou praticamente idêntica a outras próprias da atividade bancária e vice-versa. Este aspeto faz com que as seguradoras entrem em concorrência direta com as instituições de crédito e financeiras (Daúde, 2012).

## **2.2 Atualidade do Setor Segurador**

Atualmente existem inúmeros seguradores em atividade em Portugal. Segundo Pedro (2011, p.21), as companhias de seguros têm abordagens diferentes no mercado, "será possível diferenciar algumas, cujo dinamismo assenta na agressividade comercial, doutras que perseguem o objetivo de inovação e que surgem ou com "novos" produtos ou com "velhos" produtos mas com nova roupagem".

Segundo informação obtida no *site* da ASF (2015), é possível verificar que, existiam em 2014, seiscentas e vinte e nove seguradoras registadas nesta instituição de supervisão da atividade seguradora, das quais quarenta e três são sociedades anónimas de direito Português, sendo que destes últimos, quinze exploram o ramo "Vida", vinte e uma o ramo "Não Vida", seis exploram os dois ramos e apenas uma explora o resseguro. É ainda

possível verificar que existem trinta e quatro seguradores estrangeiros, dos quais todos têm sede dentro da UE.

**Tabela 1:** O Mercado de Seguros

Número de empresas de Seguros a operar em Portugal	<b>629</b>
Sociedades Anónimas de Direito Português	43
<b>Vida</b>	15
<b>Não Vida</b>	21
<b>Mistas</b>	6
<b>Resseguro</b>	1
Mútuas	1
Sucursais de Empresas de Seguros Estrangeiras	34
Da União Europeia	34
<b>Vida</b>	5
<b>Não Vida</b>	23
<b>Mistas</b>	6
Fora da União Europeia	0
Empresas de Seguros em L.P.S	551
Número médio de trabalhadores das empresas de seguros em estabelecimento	9252

*Fonte: Portal da Autoridade de Supervisão de Seguros e Fundo de Pensões (2014)*

A maioria dos seguradores com atividade em Portugal diz respeito ao Regime Livre de Prestação de Serviços (LPS), o que significa que têm possibilidade de ter acesso a qualquer mercado comunitário desde que o seu estabelecimento esteja situado no território de um dos estados membros. Neste caso, significa que estes seguradores estrangeiros colocam sucursais em Portugal para poderem assim atuar aí como segurador. Além disso, é possível constatar que o número médio de trabalhadores é de 9252, o que nos leva a concluir que é uma atividade bastante empreendedora.

Por conseguinte, o mercado segurador em Portugal registou um crescimento constante durante vários anos, tendo conseguido demonstrar um caráter sólido e, relativamente, estável. Contudo, a crise financeira mundial que se iniciou em 2008 teve um impacto significativo neste setor, prevendo-se um abrandamento nos próximos anos (Delgado, 2011).

Num Mundo economicamente em recessão, espera-se que os mediadores sintam dificuldades em manter e aumentar as suas carteiras de seguros, o que parece um desafio

impossível. As pessoas retraem-se no consumo, ponderando como nunca as suas despesas, sendo que os seguros não são considerados um bem de primeira necessidade e são os seguros oferecidos aos colaboradores das empresas os primeiros a sofrerem cortes (Gilberto, 2009).

Atualmente, a conjuntura que atravessamos e todo o processo de ajustamento da economia que lhe está associado, reflete-se na atividade empresarial, à qual o setor segurador naturalmente não fica imune. Em 2015, assistiu-se a um decréscimo do volume global da produção de seguro direto (-11.4%), atingindo um valor de 12,7 mil milhões de euros, o equivalente a 7,1% do PIB. No entanto, é de destacar o crescimento de 3,6% dos Ramos “Não Vida”, enquanto o Ramo “Vida” apresentou uma quebra de produção de 17%.<sup>1</sup>

Ao longo do século XX, as seguradoras aumentaram em número e importância quer económica, quer social, pelo que se tornou cada vez maior a necessidade de estabelecer regras para a atividade (Gilberto, 2009). Estas regras têm contribuído ao longo dos séculos para a confiança que hoje inspiram todas as empresas seguradoras.

A entidade que supervisiona a atividade seguradora em Portugal é a Autoridade de Supervisão de Seguros e Fundo de Pensões (ASF)<sup>2</sup>, que substituiu o Instituto de Seguros de Portugal (ISP), conforme estabelecido no n.º1, do artigo 6.º, do Decreto-Lei n.º94-B/98, de 17 de Abril<sup>3</sup>. Cabe a esta instituição supervisionar não só as empresas de seguros e resseguros com sede no nosso país, como também a sua atividade em outros países da União Europeia, através das suas sucursais ou exercidas em livre prestação de serviços. Da mesma forma, é da sua competência a supervisão de seguradores a operar em Portugal com sede em países da União Europeia.<sup>4</sup>

Esta supervisão é feita através de inspeções e da recolha de informações que permitem assim aferir se as empresas de seguros, resseguros e fundos de pensões estão a seguir as políticas de gestão corretas e adequadas ao seu bom funcionamento. Para além desta função, tem também uma função normativa, uma vez que é a ASF que procede à

---

<sup>1</sup> Relatório da APS: “Panorama do Mercado Segurador 15/16”, Junho de 2016, disponível em: [www.apseguradores.pt/](http://www.apseguradores.pt/), acedido a 17/06/2016.

<sup>2</sup> Decreto-Lei n.º 1/2015, de 6 de Janeiro

<sup>3</sup> Republicado pelo Decreto-Lei n.º 2/2009, de 5 de Janeiro.

<sup>4</sup> Informação retirada do *site* da ASF: <http://www.asf.com.pt/>, acedido a 28/07/2015.

elaboração de normas regulamentares e à transposição de normas comunitárias e outros diplomas legais, tendo como objetivo principal de regular a atividade (Gilberto, 2009).

Segundo o número 1, do artigo 7.º do Decreto-Lei que foi referido anteriormente, as entidades que podem exercer a atividade seguradora, em Portugal, são as sociedades anónimas, as mútuas de seguros e resseguros, as sucursais de empresas de seguros com sede no território de outros estados membros, as sucursais de empresas de seguros ou de resseguros com sede fora do território da União Europeia, bem como as empresas de seguros ou de resseguros públicas ou de capitais públicos e as empresas de seguros ou de resseguros que adotem a forma de sociedade europeia.

Macedo (2013, p. 21-22), fazendo referência a Lozano (2001) diz-nos que as entidades autorizadas a exercer esta atividade devem ter as seguintes características:

- Atividade em regime de exclusividade, isto é, o segurador deve dedicar-se apenas à prática de operações de seguro ou de atividades com ela relacionadas, como o resseguro e investimentos do seu património;
- Devem submeter-se às normas específicas de funcionamento e de supervisão oficiais;
- Operações em massa, ou seja, os seguradores devem obter o maior número possível de segurados, para melhorar o serviço de compensação de riscos a seus associados;
- Exigências de capital inicial, pois quase todas as legislações exigem aos seguradores que tenham um capital mínimo que garanta o cumprimento dos compromissos económicos assumidos. O capital social mínimo está estipulado por lei<sup>5</sup> e em Portugal é o seguinte:

Sociedades Anónimas de Seguros:

- € 2.500.000, no caso de explorar apenas um dos seguintes ramos:  
"Doença", "Proteção Jurídica" ou "Assistência";

---

<sup>5</sup> Artigo 40.º do Decreto-Lei 2/2009, de 5 de Janeiro que republica o Decreto-Lei n.º94 -B/98, de 17 de Abril.

€ 7.500.000, no caso de explorar mais de um dos ramos referidos anteriormente ou qualquer outro ou outros ramos de seguros "Não Vida";

- € 7.500.000, no caso de explorar o ramo "Vida";
- € 15.000.000, no caso de explorar conjuntamente o ramo "Vida" com um ramo ou ramos "Não Vida"
  - Mútuas de seguros: € 3.750.000.
  - Sociedades de assistência: € 2.500.000
- Existência de garantias financeiras, para além do capital social mínimo, requer-se outras garantias financeiras, como os investimentos das provisões técnicas<sup>6</sup>, a margem de solvência e o fundo de garantia.

De uma forma geral, a atividade seguradora dedica-se à prestação de um serviço de garantia de riscos. Isto é, perante a existência de um risco a mesma dedica-se à reparação do mesmo. Mas na verdade, segundo (Pedro, 2011), a atividade seguradora vai muito além da perspectiva de proteção ou à mutualidade dos riscos. A componente financeira, inicialmente mais relacionada com os seguros do ramo "Vida", mas cada vez mais associada ao ramo "Não Vida", passou a ter muita importância para os seguradores.

Conclui-se assim que para além da importância pessoal e social dos seguros, a atividade seguradora funciona como um suporte da economia, pois através desta, é possível existir equilíbrio macroeconómico quer entre a poupança e o investimento, quer entre o consumo e o rendimento (Silva, 2000).

### **2.3 Contrato de Seguro**

O contrato de seguro está regulado na legislação portuguesa pelo Decreto-Lei nº 72/2008 de 16 de Abril, que revogou os Art.º425 a 411 do Código Comercial Português. O artigo nº 1 do anexo ao Decreto-Lei nº 72/2008, de 16 de Abril refere que no "contrato de seguro, o segurador cobre um determinado risco do tomador do seguro ou de outrem, obrigando-se a realizar a prestação convencionada em caso de ocorrência do evento aleatório previsto no contrato, e o tomador do seguro obriga-se a pagar o prémio correspondente".

---

<sup>6</sup> Através do mecanismo da representação ou caucionamento das Provisões Técnicas.

Lozano (2001) define-o ainda, como sendo um documento onde se encontram as regras para regular a relação contratual do seguro estabelecido entre as duas partes intervenientes, especificando os respetivos direitos e obrigações. Quando falamos de seguros estamos a falar obrigatoriamente de um contrato. Pelo que Dias (2002, p.14) nos diz que "um seguro é um contrato entre o cliente e uma companhia de seguros, através do qual é possível garantir que, em determinadas circunstâncias, o segurado terá um suporte financeiro suplementar".

Segundo Martinez (2006, p. 51) "por via do contrato de seguro, uma pessoa transfere para outra o risco da eventual verificação de um dano (sinistro), na esfera própria ou alheia, mediante o pagamento de uma remuneração (prémio). Poder-se-á definir o seguro como um contrato aleatório por via do qual uma das partes (seguradora) se obriga, mediante o recebimento de um prémio, a suportar um risco, liquidando o sinistro que venha a ocorrer".

Assim, "o contrato de seguro exprime e formaliza os direitos e deveres de ambas as partes (tomador do seguro e seguradora) e é o documento pelo qual as seguradoras se obrigam a ressarcir os prejuízos resultantes dos riscos assumidos, mediante o pagamento de um prémio" (Daniel, 2009, p. 46).

Ainda segundo a IFRS 4, este define-se como "um contrato pelo qual uma parte (seguradora) aceita um risco significativo de outra parte (segurado) aceitando compensar o segurado no caso de um acontecimento futuro incerto especificado (o acontecimento seguro) afetar adversamente o segurado". A mesma diz-nos que o fator essencial deste tipo de contrato é o fator de incerteza.

Podemos dizer que o contrato de seguro é um dos contratos mais importantes para a economia de um país, na medida em que tem a função de prevenir os efeitos negativos dos riscos que normalmente acometem pessoas e empresas (Azevedo, 2010).

## **2.4 Elementos do Contrato de Seguro**

Segundo Vasques (1999) os elementos essenciais do contrato de seguro são aqueles dos quais depende a sua validade e que são imperativamente previstos pela lei. São eles: os intervenientes (seguradora, tomador de seguro); as obrigações dos intervenientes (pagamento do prémio pelo tomador do seguro, suportaçãõ do risco e a realização da prestação pela seguradora); e o objeto (interesse, risco).

Vieira (2012, p. 112) define como elementos pessoais deste contrato:

- **Segurado:** pessoa (singular ou coletiva) no interesse de quem o contrato é celebrado ou a pessoa singular cuja vida, saúde ou integridade física se protege. Neste último caso, é designada como "pessoa segura";
- **Tomador de Seguro:** quem celebra o contrato com a seguradora, sendo responsável pelo pagamento do prémio;
- **Proponente:** quem propõe o contrato; transforma-se em tomador, após a aceitação;
- **Beneficiário:** pessoa (singular ou coletiva) a favor de quem reverte a prestação da seguradora decorrente do contrato de seguro; pode, naturalmente confundir-se com o segurado, tal como este se pode confundir com o tomador.

Santos (2007) diz-nos que os elementos formais do contrato de seguro são:

- Ata adicional:** documento pelo qual se procede a alterações à apólice de seguro resultantes de imposições legais, passando assim a fazer parte integrante do contrato;
- Apólice de seguro:** documento onde estão definidas por escrito as condições acordadas entre o tomador do seguro e o segurador, nomeadamente as condições gerais (são aqueles aspetos básicos, comuns a todos os contratos do mesmo ramo), as condições particulares (cláusulas que individualizam o contrato de seguro como a identificação do tomador de seguro, risco seguro, etc.) e as condições especiais (cujo objetivo passa por completar, alterar e esclarecer as condições gerais);
- Certificado provisório:** documento emitido pelo segurador ou pelo mediador de seguros, que formaliza o contrato de forma provisória, isto é, até que seja emitida formalmente a apólice de seguro;
- Proposta de seguro:** documento que suporta todo o *input* relativamente ao contrato de seguro, ou seja, é através do qual o tomador de seguro manifesta a sua vontade de realizar o seguro. Neste documento são apontados elementos como, o tomador, o segurador, o risco seguro, a data de início, os capitais, as coberturas pretendidas, entre outros;

- e) **Questionário:** É o impresso ou formulário onde o subscritor do seguro declarará as circunstâncias relativas aos bens ou à vida que pretende segurar. Normalmente estes contratos estão associados aos ramos "Vida".

Tal como todos os contratos, este também possui características próprias. Pelo que, segundo Vieira (2012), o contrato deverá ser:

- Bilateral;
- Oneroso;
- Aleatório;
- De mera administração;
- Consensual;
- Formal;
- De execução continuada;
- De adesão;
- Típico;
- De boa-fé.

Segundo Vasques (1999) este contrato deverá ser definido como bilateral porque dele resultam obrigações para as partes intervenientes (tomador e seguradora), isto é, ambos têm obrigações a cumprir um com o outro.

O contrato de seguro deverá ser oneroso, porque dele resulta uma obrigação de natureza patrimonial, para ambas as partes (Vieira, 2012). Lozano (2001, p. 18) justifica esta característica dizendo que uma das partes obtém um benefício em troca de outra que se irá realizar.

Considera-se um contrato aleatório na medida em que as partes se sujeitam a uma álea: possibilidade de ganhar ou perder a prestação da seguradora (Vasques, p.104, 1991). Para Lozano (2001, p. 18) esta característica reside no facto de, ambas as partes acordarem a possibilidade de ganho ou de defesa contra a possibilidade de perda, desde que resulte de um acontecimento inesperado.

É um contrato de mera administração porque os atos do tomador referem-se à gestão patrimonial limitada, comedida e prudente, com o objetivo de conservar a substância patrimonial (Vasques, 1999, p. 106). Para que o contrato seja válido basta que as partes envolvidas estejam de acordo, justificando assim a sua consensualidade. Porém, embora a sua validade não dependa da observância, trata-se de um contrato formal, uma vez que o segurador é obrigado a formalizar o contrato num documento escrito designado apólice (Vieira, 2012).

A execução do contrato é permanente, atendendo a que a sua execução se prolonga pela vida do mesmo (Vasques, 1999). Uma das partes limita-se apenas a aderir às condições gerais e especiais deste tipo de contrato, não podendo assim ser negociadas, e é por isso que se trata de um contrato de adesão (Vieira, 2012).

Trata-se ainda de um contrato típico porque é especificadamente referido e regulado pela lei. Por último, estamos perante um contrato de boa-fé, pois baseia-se nas declarações que o tomador faz à seguradora, que as aceita sem questionar e, com base nelas, analisa o risco e estabelece as condições em que o pode subscrever (Vieira, 2012, p. 110).

#### **2.4.1 Risco**

O risco é algo que pode ocorrer, mas que não é inevitável. "É a causa que pode provocar dano no objeto ou pessoa segura e cujos efeitos se pretendem prevenir pela efetivação do seguro." (Silva, 1994, p. 134) Mas, apenas é segurável o risco que ainda não se verificou, isto é, que seja um acontecimento futuro e independente da vontade do segurado (Vieira, 2012).

Segundo a opinião de Daniel (2009), do ponto de vista jurídico o risco é o requisito essencial para que exista um contrato de seguro. Já do ponto de vista técnico, trata-se da possibilidade que este ocorra no futuro, em tempo incerto e alheio à vontade de ambas as partes.

Os riscos podem assumir várias formas, desde catástrofes naturais a um incêndio ou um roubo. Com a contratação de seguros, as empresas transferem os riscos para o segurador, garantindo que, no caso de ocorrência de um sinistro a coberto da apólice, seja o segurador a suportar o respetivo prejuízo. Em relação às pessoas passa-se o mesmo, se não tivermos um seguro que cubra os danos provocados pelo nosso automóvel e provocarmos um sinistro grave, o mais provável é não termos possibilidades financeiras de fazer face aos prejuízos que causámos, pelo que o resultado pode ser trágico para as partes envolvidas, principalmente quando estão em causa danos pessoais graves (Gilberto, 2009).

Daniel (2009, p. 34) diz-nos ainda que "o risco deve obedecer às seguintes condições: deve referir-se à possibilidade de um acontecimento futuro; deve ser conhecido (estimado) em toda a sua extensão e alcance quer para o segurado quer para a seguradora; deve ser incerto quanto à sua ocorrência no tempo; deve ser possível, o que não quer dizer que tenha de ocorrer; deve ser independente da vontade de ambas as partes; deve tratar-se de um ato lícito; deve ser suscetível de causar uma necessidade em dinheiro".

"A palavra risco está associada a perigo e a oportunidade. No contexto da gestão, o crédito conjuga este sentido do conceito de risco, pois as organizações expandem e concretizam as suas oportunidades de negócio por intermédio do crédito. Em contrapartida, inerente à concessão de crédito, existe o perigo de o devedor não reembolsar esse crédito e quando esse perigo passa a ser elevado e generalizado, mina a confiança necessária de mercado, a ponto de este passar a funcionar deficientemente e concorrer para crises avassaladoras." (Silva et al., 2013, p. 221)

#### **2.4.1.1 Tipos de risco**

Silva (2000) diferencia o risco em quatro conceitos: riscos especulativos, riscos puros, riscos fundamentais e riscos particulares.

##### **Risco Especulativo vs. Risco Puro**

Esta divisão é feita, principalmente, em função da estrutura de perda ou ganho resultante de uma situação de risco.

“Quando estamos perante um risco puro, o conjunto de resultados só inclui perdas económicas, isto é, não existe uma promessa de ganho mas sim a possibilidade de perda ou a contrapartida de não haver perda.” (Rocha & Oliveira, 1991, p. 11) Neste "tipo" de risco, o tomador do seguro procura segurar ou evitar uma perda. Mas, quando falamos de risco especulativo, aí o conjunto de resultados inclui a possibilidade de perdas económicas ou ganhos financeiros. Ou seja, há uma promessa de ganho ou uma probabilidade de perda (Rocha & Oliveira, 1991, p. 11).

Os riscos puros são, *a priori*, seguráveis, uma vez que o indivíduo, na melhor das hipóteses permanecerá na mesma situação de riqueza qualquer que seja o resultado que ocorra. Para serem seguráveis, os riscos puros têm de obedecer aos seguintes critérios (Silva, 2000, p. 88):

1. Existência de um número suficientemente grande de unidades elementares expostas ao risco para que as perdas sejam razoavelmente previsíveis, às quais se possa aplicar a lei dos grandes números;
2. A perda tem de ser definitiva e quantificável, pois tem de ser estabelecido um valor certo para pagar a indemnização;
3. A perda tem de ser fortuita ou acidental, isto é, não deverá produzir-se por consequência de uma ação deliberada ou do controlo do tomador de seguro;

4. A perda não poderá ser catastrófica, sob pena de introduzir a insolvência no próprio sistema de seguro.

Por outro lado, o mesmo autor diz-nos que os riscos especulativos não são seguráveis, uma vez que neles reside a possibilidade de utilizar o seguro para obter lucro, do qual não beneficiaria na ausência do seguro. No entanto, existem riscos especulativos que podem ser seguráveis, como por exemplo: um concerto cancelado devido à chuva, do qual nem todos os bilhetes foram vendidos.

### **Riscos fundamentais vs. Riscos particulares**

Esta distinção baseia-se na origem ou causa da situação de risco. São considerados como riscos fundamentais aqueles que atingem simultaneamente um conjunto de indivíduos, já como particulares, os que afetam um indivíduo em particular (Silva, 2000). Kulp referiu em 1928, (citado por Silva, 2000, p.90), que os riscos fundamentais são essencialmente riscos coletivos e afetam uma sociedade inteira ou segmentos da mesma. Em suma, os riscos fundamentais estão associados a riscos económicos, sociais, políticos ou da natureza, que afetam uma amostra populacional (Santos, 2013).

#### **2.4.2 Prémio**

O prémio de seguro não é mais do que o preço que o tomador paga pelo serviço que a seguradora lhe presta. Em contrapartida, a seguradora pagará uma determinada importância caso se verifique o sinistro. Geralmente, exprime-se como uma taxa que é multiplicada pela expressão monetária do que se quer segurar, pelo valor que o tomador atribui ao que quer garantir. O cálculo do mesmo deve ser rigoroso e a fixação da taxa deverá basear-se, entre outros fatores, na avaliação que o segurador faz do risco, no conhecimento da frequência do risco e no valor médio dos sinistros. Ou seja, o prémio é a quantia que o tomador de seguro paga ao segurador para que esta o garanta contra a possibilidade de se dar o risco contra o qual foi contratado o seguro (Vieira, 2012).

Lozano (2001, p. 22) diz-nos que do ponto de vista jurídico, este é o elemento material mais importante do contrato de seguro, devido à sua natureza, constituição e finalidade.

“Contrariamente ao que acontece com a generalidade das atividades económicas, o preço do seguro tem de ser determinado e cobrado antes de se saber, com rigor, quais os custos associados à prestação do serviço que o tomador adquire; é por isso que se diz que, na atividade seguradora, há «inversão do ciclo de produção».” (Vieira, 2012, p. 103)

Para Vieira (2012), o prêmio, deve ainda, ser suficiente para fazer face:

- Aos custos de funcionamento do segurador;
- Aos custos com sinistros, isto é, ao pagamento ao beneficiário da indenização que for devida pela ocorrência do risco.

Silva (2000) defende que para esta temática usam-se geralmente três conceitos: o prêmio puro ou de risco, líquido ou comercial e o total:

### **Prêmio puro ou de risco**

Para Lozano (2001) este representa a unidade mais simples e mais básica do conceito de prêmio, uma vez que este assume o custo real do risco assumido pelo segurador, sem ter em conta os gastos de gestão/administração.

É o que permite ao segurador satisfazer os pedidos de indenizações decorrentes dos contratos celebrados e dos riscos assumidos (Silva, 2000).

De uma maneira geral o prêmio puro é igual à frequência do risco multiplicada pelo custo médio do sinistro (Silva, 2000, p. 113):

$$\textit{Prêmio puro} = \textit{frequência} \times \textit{custo médio}$$

### **Prêmio líquido ou comercial**

Este é apurado a partir do prêmio puro. O cálculo é feito da mesma forma que o utilizado para o prêmio puro, no entanto a este último, é feita a soma de encargos (ou cargas), que permitem cobrir despesas de aquisição e de gestão do contrato (Silva, 2000).

Temos então:

$$\textit{Prêmio comercial} = \textit{prêmio puro} + \textit{cargas}$$

Para Lozano (2001), essas cargas são os gastos de administração, gastos de produção, gastos de redistribuição de riscos e margem comercial para remunerar o capital investido.

### **Prêmio bruto**

Segundo Santos (2007, p. 28), "é o prêmio comercial, acrescido de cargas relacionadas com a emissão do contrato, tais como fracionamento, custo de apólice, atas adicionais e certificados de seguro".

## **Prémio total**

É o prémio bruto, acrescido das cargas fiscais (por ex. imposto do selo de apólice) e parafiscais (INEM, FAT, ANPC, FGA ou CRC), isto diz-nos Santos (2007). Lozano (p. 24, 2001) acrescenta que este prémio corresponde ao preço pago pelo tomador do seguro ao segurador pela contratação do seguro, isto é, "o conceito de prémio total coincide com o recibo de prémio".

Assim temos:

$$\textit{Prémio total} = \textit{prémio bruto} + \textit{encargos (fiscais e parafiscais)}$$

### **2.4.3 Assunção do Risco**

António (2009) diz-nos que a obrigação da empresa de seguros quando celebra um contrato traduz-se na assunção do risco. O segurador assume-se como responsável pelos sinistros que eventualmente possam vir a ocorrer com determinada pessoa ou bem segurado. Macedo (2013), apoia esta ideia quando diz que para que um contrato deste tipo seja válido, é necessário que o segurador analise o risco e que o aceite formalmente. Quando nos referimos a essa aceitação, estamos a definir a assunção do risco.

Se o sinistro se vier a verificar e se as circunstâncias em que o mesmo ocorreu forem enquadráveis nas coberturas subscritas pelo segurado, a seguradora tem como obrigação indemnizar o tomador do seguro e/ou terceiros envolvidos dos danos sofridos até ao limite do capital seguro subscrito (António, 2009). A indemnização não é mais do que uma consequência do risco (Martins, 2006).

Considera-se ainda que, a assunção do risco é o terceiro elemento essencial do contrato de seguro pelo simples facto de se considerar a imediata contrapartida do segurador para corresponder ao prémio que lhe é pago pelo segurado (Macedo, 2013).

## **2.5 Classificação dos Ramos de Seguros**

Os seguros são suscetíveis a várias classificações, tendo em conta os particularismos do regime ou outros aspetos mais específicos. O Decreto-Lei nº 72/2008, de 16 de abril, estabelece a divisão dos seguros em três grandes partes: “parte geral”, “seguro de danos” e “seguro de pessoas”. Apesar de que, já em 2001, Lozano apresentava a mesma classificação referindo-se à natureza dos riscos (seguros de pessoas e de danos),

acrescentando ainda um terceiro grupo, o seguro de prestação de serviços, não utilizado em Portugal.

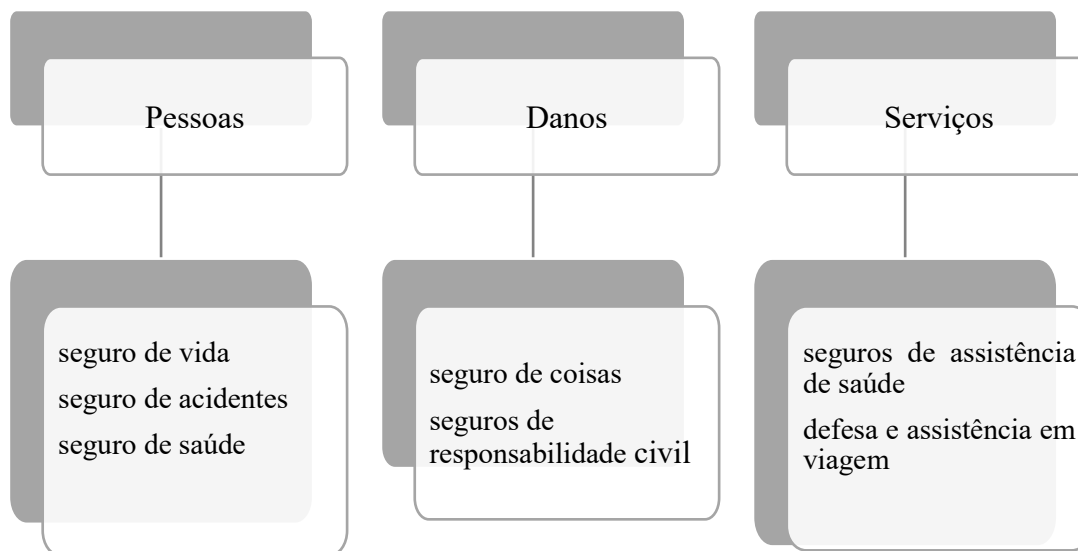
**i. Seguro de pessoas:** neste caso, o objeto segurado é a pessoa humana e esta deve depender da sua existência, saúde ou integridade para pagar o prémio. Tem como principais modalidades: o seguro de vida e o seguro de saúde;

**ii. Seguro de danos ou patrimoniais:** este seguro tem como finalidade a reparação da perda sofrida, isto é, a causa do sinistro no património do tomador. Como principais modalidades divide-se em seguro de coisas e seguros de responsabilidade civil;

**iii. Seguro de prestação de serviços:** é o seguro dos tempos modernos. Esta nova categoria abrange danos monetários e despesas que não são cobertas pelas outras categorias, em determinadas circunstâncias adquirem elevada importância e estão garantidas por provisões. Inclui os seguros de assistência de saúde, de defesa e assistência em viagem.

Segundo Correia (2015), cada uma das categorias anteriores englobam as seguintes subcategorias:

**Figura 1:** Classificação das categorias de seguros



Fonte: (Correia, 2015, p. 24)

### **2.5.1 Ramos "Vida"**

O seguro de "Vida" é o seguro, realizado sobre a vida de uma ou várias pessoas seguras, que tem como cobertura principal, o risco de morte ou de sobrevivência ou de ambos (Vasques, 1999).

Silva (2000) e Lozano (2001) fazem uma distinção entre os seguros do ramo "Vida", considerando seguros em caso de vida e seguros em caso de morte, os quais serão explicados a seguir:

### **2.5.2 Seguros em caso de vida**

Silva (2000, p. 126), diz-nos que "os seguros em caso de vida, temporários ou vitalícios, destinam-se à constituição de um capital certo mediante a utilização de técnicas combinadas de capitalização e de previsão da mortalidade". Lozano (2001) acrescenta que o beneficiário, em determinada data, irá receber o capital do segurador, caso esteja vivo. Um exemplo de capital a segurar deste tipo, são os produtos de poupança reforma.

### **2.5.3 Seguros em caso de morte**

Os seguros de vida em caso de morte consistem na obrigação de o segurador realizar a prestação a que se obrigou caso a pessoa segura faleça antes de determinada data fixada na apólice (Vasques, 1999).

Para Silva (2000, p. 125-126) "os seguros em caso de morte, temporários ou vitalícios destinam-se a cobrir riscos de morte, natural ou acidental, que interrompem o curso normal da vida humana e impedem que o segurado termine o processo de acumulação de riqueza destinada a um beneficiário. O segurador concede-lhes um crédito, aceitando que esse montante seja amortizado periodicamente através do pagamento de uma anuidade, mas garantindo simultaneamente o pagamento capital em caso de morte, ainda que a totalidade da dívida não esteja amortizada".

### **2.5.4 Ramo "Não Vida"**

Os seguros "Não Vida" estão previstos no artigo 123º do Decreto-Lei 94-B/98, de 17 de abril<sup>7</sup>, e incluem essencialmente os ramos: "acidentes", podendo ser de trabalho, pessoais

---

<sup>7</sup> Republicado pelo Decreto-Lei nº 2/2009, de 5 de janeiro, com as alterações realizadas pelos Decreto-Lei nº 52/2010 de 26 de maio, pela Lei nº 46/2011 de 24 de junho e pelo Decreto-Lei nº 91/2014, 20 de junho.

(prestações convencionadas, prestações indenizatórias ou combinação de ambas) ou de pessoas transportadas; de “doença”, que compreende as modalidades de prestações convencionadas, indenizatórias ou a combinação de ambas; de “veículos terrestres”, excluindo os veículos ferroviários; “veículos ferroviários”; “aeronaves”; “embarcações marítimas, lacustres e fluviais”; “mercadorias transportadas” e “incêndio e elementos da natureza”, nomeadamente: incêndio, raio ou explosão, tempestades, energia nuclear, aluimento de terras e outros elementos da natureza.

São vários os autores, como Vasques (1999), Silva (2000) e Lozano (2001), que consideram que o ramo “Não Vida” se divide em três grandes tipos:

- i. Seguro de coisas:** são todos os ramos que se destinam à valorização da riqueza, dos bens e das mercadorias, cuja utilidade pode ser destruída pela ocorrência de sinistros aleatórios (Silva, 2000). Exemplos: ramo automóvel, incêndio, transporte, entre outros;
- ii. Seguros de pessoas:** dirige-se àqueles que pretendem fornecer proteção à vida e à saúde das pessoas em consequência de acidentes ou doença, e por consequência interrompem a sua atividade (Silva, 2000). São exemplos: acidentes pessoais (morte, invalidez, incapacidade) e seguros de doença. Segundo Silva (Silva, 2000, p. 127) “estes seguros costumam estar associados a coberturas do ramo Vida com o objetivo de criação de pacotes de coberturas de providência privada”;
- iii. Seguro de responsabilidade civil:** destina-se a cobrir danos a terceiros e à sua propriedade, em consequência de sinistros da responsabilidade do segurado, no sentido, em que este os provoca ou tenham origem no seu património ou atividade. Silva (2000), considera que este se divide em três: seguro de responsabilidade civil geral, de produtos e profissional.

Por fim, em complementaridade do que foi até aqui descrito, ainda se acrescentam outros seguros, como os ramos de crédito, insolvência (declarada ou presumida), crédito à exportação, crédito hipotecário, crédito agrícola, ramos de caução (direta e indireta), perdas pecuniárias diversas (como riscos de emprego, insuficiência de receitas, perda de lucros, persistência de despesas gerais) entre outros (Vasques, 1999 e Santos, 2004).

## 2.6 Seguro Direto

Fonseca e Silva (1994, p. 333) definem o seguro direto como sendo o “*seguro contratado diretamente com o segurado*” acrescentando ainda que “*o mesmo termo é usado para qualificar todo e qualquer seguro transacionado por uma companhia, em oposição ao resseguro*”. Pode-se desta forma, dizer que “o seguro direto é o tipo de seguro onde, de uma forma abstrata, o tomador de seguro conhece o segurador com quem realizou o contrato, ainda que o contrato seja realizado através de um mediador” (Santos, 2013).

## 2.7 Cosseguro vs. Resseguro

O desenvolvimento da atividade seguradora e o crescimento do comércio marítimo contribuíram substancialmente para o aparecimento do cosseguro e do resseguro (António, 2009).

Segundo António (2009, p. 14), "um contrato em regime de cosseguro acontece quando várias empresas de seguros assumem em conjunto, um determinado risco, repartindo entre si as percentagens de capital seguro e os valores do prémio a receber, proporcionalmente ao risco que assumem. A seguradora que detém para si a maior proporção do risco a segurar denomina-se líder do contrato". O mesmo autor diz-nos ainda que, cada empresa de seguros é unicamente responsável pela sua quota-parte de responsabilidade assumida.

O resseguro é o seguro do segurador. É um seguro de 2º grau que liga o segurador direto (o cedente) a um ressegurador (o cessionário). O tomador de seguro transfere riscos para o segurador e o segurador cede uma parte do risco ao ressegurador (Silva, 2000).

Santos (2007, p. 135) diz-nos que, tal como um cidadão comum transfere habitualmente para uma seguradora os seus riscos, estas repartem parte desses riscos com os resseguradores, caso sintam que não conseguem fazer face às responsabilidades assumidas perante os tomadores de seguros. O seguro e o resseguro são, por natureza, duas atividades interdependentes.

Apesar dos riscos estarem repartidos por várias seguradoras, é apenas o segurador direto quem responde perante o tomador do seguro. A existência das resseguradoras não interfere nas ligações entre o segurador e os seus tomadores, podendo estes últimos não ter conhecimento da existência do resseguro (Santos, 2007).

O resseguro surge, deste modo, como um fornecedor de capitais indiretos para as seguradoras. Este reforça financeiramente a seguradora, pois sem ele, a atividade da mesma seria limitada aos capitais próprios disponíveis (Vieira, 2012).

Conforme Ribeiro (2011), citado por Vieira (2012, p. 252), a definição legal para resseguro é: "um contrato pelo qual o ressegurador (cessionário) assume, mediante remuneração, toda ou parte dos riscos que um segurador (cedente) aceitou cobrir, comprometendo-se a reembolsá-lo da prestação, ou parte dela, que o segurador se vinculou a realizar, em consequência da ocorrência do evento aleatório previsto no contrato".

Por tudo isto, é impensável que uma empresa se dedique ao seguro direto sem ter a cobertura de resseguro.

Dando como terminada a análise do contrato de seguro, passamos, no capítulo seguinte, ao tema fulcral da nossa dissertação. A essa modalidade de seguro, cheio de especificidades, chamamos seguro de crédito.

## Capítulo III - Seguro de Crédito

No presente capítulo iremos proceder a uma profunda análise do contrato de seguro de crédito, desde a sua origem, à forma de funcionamento e as suas modalidades. Além de enumerarmos as principais vantagens na subscrição do mesmo, verificaremos ainda o comportamento dos seus elementos fundamentais, como o risco e o prémio, neste tipo de contrato. Procuraremos ainda analisar outras especificidades do mesmo.

### **3.1 A origem do Seguro de Crédito**

Os países onde nasceram as primeiras teorias sobre o seguro de crédito foram a Alemanha, a Itália, a França, a Inglaterra e os Estados Unidos.

De acordo com Santos (2004, p. 44), “os primeiros ideólogos do seguro de crédito terão sido os professores Wurn e Busch, que em 1766 apresentaram um projeto ao governo prussiano onde se previa a criação de um mecanismo de garantia creditícia, sustentado em instituição monopólio do Estado. Esta companhia estatal cobriria 50% dos riscos dos créditos de seguros, que seriam obrigatórios e a realizar por todos os comerciantes”. No entanto esse projeto foi recusado e só passado mais de meio século é que voltaram a existir tentativas no sentido da execução do seguro de crédito.

Pensa-se que o seguro de crédito foi subscrito pela primeira vez pela *British Commercial Insurance Company*, fundada em 1820 e que se dedicava principalmente ao seguro de incêndio e de vida. No entanto, outros autores dizem que foi o, também Londrino, *The Securities Insurance Company*. A história do seguro de crédito interliga-se então à história política e económica dos últimos duzentos anos, considerada numa dimensão universal, por regiões, por países ou, simplesmente, por atividades (Santos, 2004).

Quanto à apólice mais antiga, este é também um aspeto controverso, alguns dizem que foi o *Banco Adriatico de Assicurazioni* quem a emitiu em 1831, outros consideram que terá sido o segurador *Assurances General Trieste* (Santos, 2004). É interessante saber como trabalhava a companhia *Trieste*. Primeiramente, esta pagava após o protesto por recusa de pagamento, técnica que se volta a encontrar em muitos países, no início do seguro de crédito. Em compensação, a empresa já havia previsto a necessidade de uma seleção e, ainda que não estabelecesse um limite de responsabilidade por firma, já classificava os comerciantes em nove classes, atribuindo a cada uma delas uma percentagem de descoberto, sendo a companhia que fixava para cada negociante a classe que lhe competia (Bastin, 1983).

As primeiras seguradoras especializadas em seguro de crédito no Reino Unido foram fundadas em 1852: a *Commercial Credit Mutual Assurance Association* e a *Solvency Mutual*. Já em 1885, a *Ocean Accident and Guarantee Corporation* cobre pela primeira vez todas as transações de crédito de um segurado. E em 1893 foi fundada a *American Credit Indemnity*, que se intitula como a mais antiga seguradora do mundo a dedicar-se unicamente ao ramo do seguro de crédito (Coelho, 2013).

De resto, este período é caracterizado por uma série de fracassos no que respeita a este tipo de seguros, enquanto muitas companhias “multi-ramos” criadas em meados do século XIX, continuam vivas e prósperas. As causas destes repetidos fracassos são múltiplas, desde a sujeição das companhias aos bancos, a falta de interesse das companhias quanto à constituição de um serviço de análise de riscos individuais e o desinteresse que mostravam quanto à recuperação a efetuar por elas próprias contra o devedor faltoso (Bastin, 1983).

Em Portugal é o Decreto-Lei nº 48950<sup>8</sup>, de 8 de Abril de 1969 que cria o suporte institucional necessário, a para a implementação deste tipo de seguro, a “companhia de seguro de créditos”, à qual se atribui, em exclusivo, a exploração de seguros de crédito à exportação e de crédito interno. A implementação deste produto no mercado externo foi extraordinariamente difícil, em contrapartida, o exercício no mercado interno caracterizou-se por uma rápida e significativa expansão. Passada a difícil primeira fase de implementação, o ramo era, em 1971, reconhecido pelo universo segurativo português (Santos, 2004).

Atualmente, apesar de existirem diversas companhias de seguros no nosso país, neste ramo são apenas quatro as que operam efetivamente: Cosec; Credito y Caucion; Cesce; Coface.

### **3.2 Caracterização do Seguro de Crédito**

Definir o seguro de crédito não é uma tarefa fácil, já que ao longo dos anos foram publicadas inúmeras teses, por vezes contraditórias, relativas a esta modalidade de seguro. Deste modo, julgamos ser interessante sintetizar algumas dessas definições.

---

<sup>8</sup> Revoga os D.L. 46303/1965 de 27 de Abril e o 47908/1967 de 07 de Setembro

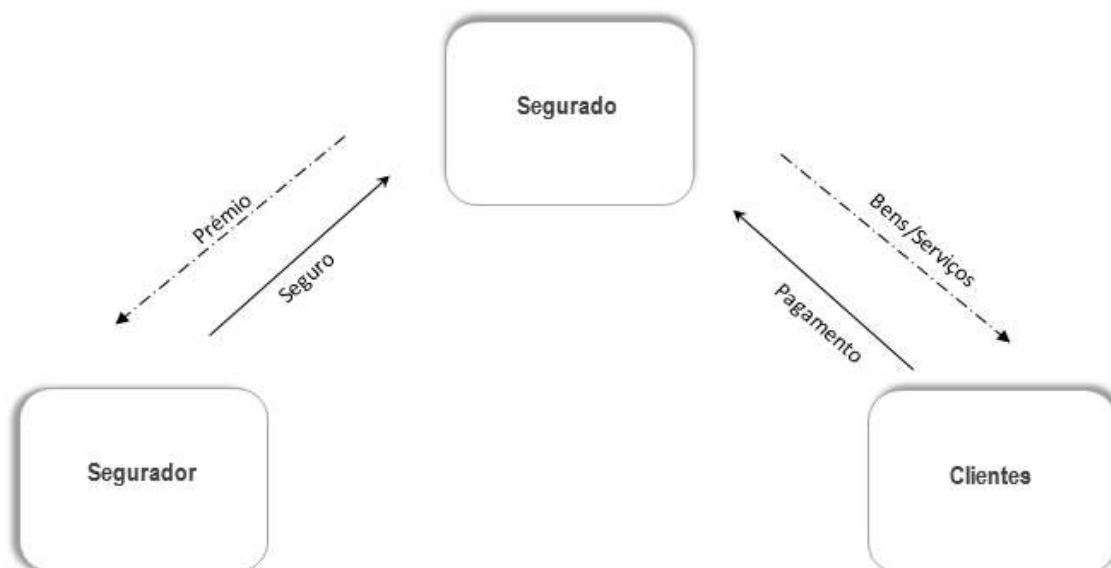
Para Pond (1972, p. 601), o seguro de crédito, “é aquele contrato pelo qual o segurador, mediante a percepção de um prémio, se obriga a indemnizar, na forma prescrita por lei ou contrato, os danos que pode gerar ao credor o incumprimento da obrigação do seu devedor”.

Numa outra perspectiva, Garrigues (1983, p. 326) definiu o seguro de crédito como aquele que “tende a indemnizar o segurado das perdas patrimoniais que sofra por consequência da insolvência do seu devedor”.

Por sua vez, Zaldívar (2010, p. 14) define o seguro de crédito como sendo aquele pelo qual o segurado transfere ao segurador, o risco que resulta da falta de pagamento dos seus créditos, caso este se produza devido à insolvência ou cessação do pagamento do seu devedor.

Apesar de existirem várias definições ousaremos assumir uma outra, aquela que consideramos a mais completa e aproximada da verdadeira definição deste seguro. Bastin (1983, p. 51) definiu este seguro como “um sistema de seguro que permite aos credores, mediante o pagamento de um prémio, cobrirem-se contra o não-pagamento de créditos devidos por pessoas previamente identificadas e em situação de falta de pagamento”.

**Figura 2:** Intervenientes do Seguro de Crédito



*Fonte: elaboração própria*

Com a ilustração anterior pretende-se uma melhor compreensão do funcionamento do seguro de crédito, considerando os seus intervenientes e as transações que são feitas entre

os mesmos. Verifica-se ainda que não existe uma relação direta entre o segurador e os clientes seguros.

Bastin (1983) pretende que se retirem da sua definição, as seguintes ilações: sem compensação de riscos não há seguro, e para se obter este serviço, é necessário o pagamento de uma quantia em dinheiro chamada prémio. São os credores que figuram como segurados e este sistema permite a cobertura contra o não-pagamento. A palavra “crédito” não necessita de maiores precisões. Deve existir um direito a um crédito, quer este resulte de uma compra e venda, de uma prestação de serviços, quer de bens. Como pessoas previamente “identificadas”, o autor quer dizer que não significa que sejam previamente aceites, pois a companhia pode renunciar a seleção prévia dos clientes do segurado. O segurador deverá, portanto, ter a possibilidade de identificar com exatidão o devedor. A expressão “em situação de falta de pagamento” precisa já o elemento esboçado pelo termo “devidos”. É indispensável que exista um montante que o devedor deva realmente e a cujo pagamento não possa furtar-se, seja por razões de força maior, seja porque é contestável.

Segundo Teixeira (2012, p. 20), o seguro de crédito possui as seguintes características:

- **Participação obrigatória do segurado:** esta cláusula visa manter o interesse do segurado na seleção de riscos, assim como no resultado das ações judiciais e extrajudiciais;
- **Prevenção de risco:** é feita através da análise da carteira de clientes, mantendo ao longo do contrato uma vigilância permanente;
- **Recuperação dos valores não pagos:** caso se verifique incumprimento nos pagamentos, a seguradora aciona os mecanismos legais de cobrança;
- **Indemnização:** no caso de incumprimento, a seguradora assume o não pagamento. No mercado externo poderá chegar aos 90% do montante de faturação, isto é, a seguradora assume 90% do valor faturado, por outro lado, no mercado nacional a seguradora assume 80% do valor faturado;
- **Limite de crédito:** estabelece um limite máximo de crédito, evitando assim as fraudes e o excesso de exposição do segurado, de forma a evitar ainda a falta de cumprimento do garantido;

- **Sigilo:** o segurado e a seguradora obrigam-se a manter o necessário sigilo a respeito das informações relativas a este seguro, não devendo portanto o garantido ter conhecimento da existência da apólice de seguro. Por esta razão o valor do prémio não pode ser repassado para o garantido.

Por outro lado, Bastin (1994), citado por Coelho (2013, p. 30), diz-nos que são três as características fundamentais deste tipo de seguro, sendo elas:

1. **Prevenção do risco:** é analisada a carteira de clientes, mantendo-se ao longo do contrato uma constante vigilância;
2. **Recuperação de quantias não pagas:** quando surgem incumprimentos nos pagamentos, a companhia ativa todos os mecanismos de cobrança. A proximidade na cobrança aumenta a probabilidade da mesma se realizar;
3. **Indemnização:** a seguradora assume o não pagamento, numa percentagem contratada. No mercado externo, poderá chegar a 90% do montante faturado.

Deste modo, torna-se óbvio que o seguro de crédito se apresenta como um produto financeiro três em um, pois permite analisar e recolher informações sobre determinado(s) cliente(s), indemniza o segurado (caso ocorra um sinistro, na percentagem acordada) e presta assessoria na gestão das cobranças contenciosas (Coelho, 2013).

### 3.3 Elementos do Seguro de Crédito

Teixeira (2012, p. 20) diz-nos que, como qualquer contrato de seguro, o seguro de crédito enumera alguns elementos fundamentais, tais como:

- **Apólice:** principal documento, assinado pelas partes intervenientes no contrato, que regula os seus direitos e obrigações;
- **Cobertura:** montante que a seguradora garante pagar ao segurado, no caso da ocorrência de um sinistro;
- **Franquia:** valor base que a seguradora não indemnizará no caso de ocorrência do sinistro, ou seja, é o valor que o segurado deverá suportar;
- **Prazo de vigência:** período de tempo na qual a apólice tem validade, garantido pelo contrato de seguro. Em todos os contratos deve-se mencionar o início e o

término da cobertura da apólice. Por norma, os contratos de seguro têm um prazo de vigência de um ano.

- **Proposta:** documento fornecido pela seguradora que deve ser preenchido pelo tomador com todas as condições e informações necessárias para a seguradora aceitar a cobertura do risco;
- **Segurado:** pessoa física ou jurídica que contrata a apólice por conta própria ou de terceiros e que assume a obrigação de pagar o prémio. O segurado pode assumir a condição de beneficiário;
- **Seguradora:** entidade autorizada legalmente a exercer a atividade seguradora e que subscreve com o tomador, o contrato de seguro.

### 3.4 Funcionamento do Seguro de Crédito

O seguro de crédito tem como pressupostos de funcionamento (Teixeira, 2012):

- Existência de uma apólice típica que cubra as faturas geradas durante um ano, no mínimo, para que seja ativada a cobertura;
- Determinação de limites de crédito para os clientes do segurado;
- O prémio poderá ser cobrado sobre os limites de crédito aprovados ou através de uma percentagem da faturação;
- Os sinistros, caso ocorram, serão pagos com base em 85% a 90% da perda, após um prazo de 30 dias, em caso de insolvência.

Numa fase inicial, o segurado propõe à seguradora para cada cliente, determinado limite de crédito e a seguradora define um *plafond* de crédito para cada um dos clientes das empresas. Este *plafond* é atribuído após uma análise detalhada da situação económico-financeira de cada cliente. Contudo, a seguradora nunca atribui um montante superior ao solicitado e na pior das hipóteses poderá não atribuir *plafond* para determinados clientes, dependendo dos resultados da análise efetuada pela seguradora.

As seguradoras de crédito possuem vastos bancos de dados com informações atualizadas sobre as empresas, bem como informações económicas e políticas dos países compradores dos seus produtos ou serviços. Estão ainda capacitadas para calcular ou recomendar o limite de crédito ideal para cada comprador e oferecer assessoria em

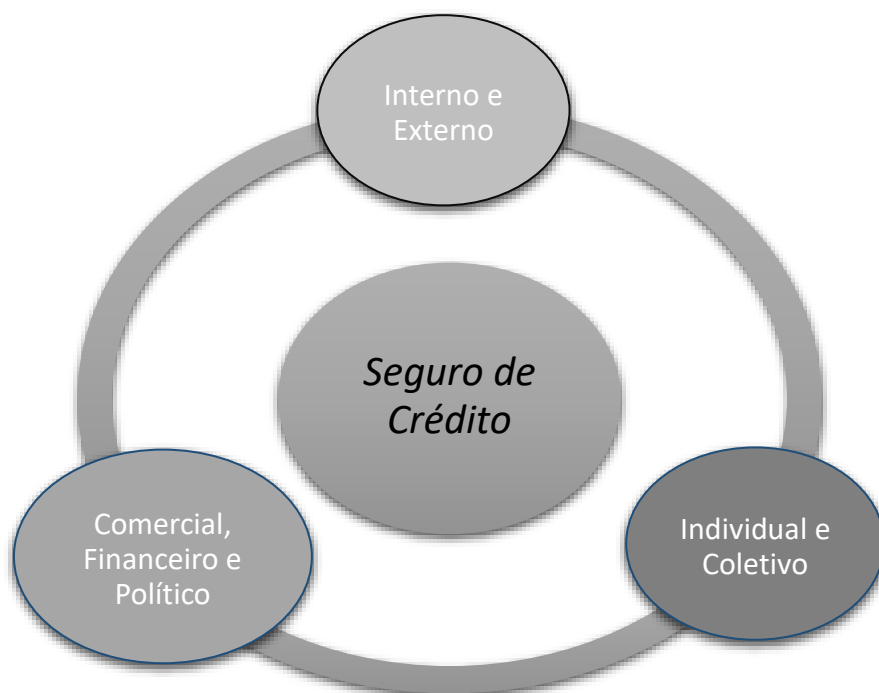
serviços de cobrança. Contudo avaliam os riscos através de análises de informações de crédito, dos dados financeiros da empresa e do comportamento da pontualidade dos pagamentos observados no mercado onde atuam. É a seguradora de crédito, não o segurado, que sofre o prejuízo, se a recomendação for equivocada.

É feita uma apreciação de todos os clientes com quem a empresa mantém vendas a crédito, e que estão abrangidas pela apólice, nos mercados interno e/ou externo. Em caso de não pagamento, as seguradoras deste tipo de seguro procedem a ações de recuperação de créditos, seja no apoio à cobrança antes da verificação do sinistro ou nas diligências efetuadas após o pagamento da indemnização, com o objetivo de lhe permitir uma recuperação total do crédito.<sup>9</sup>

### 3.5 Modalidades do Seguro de Crédito

Segundo Zaldívar (2010, p. 28) no seguro de crédito podemos enumerar três modalidades distintas, sendo estas representadas no gráfico seguinte:

**Figura 3:** Modalidades do Seguro de Crédito



*Fonte: elaboração própria*

---

<sup>9</sup> Informação retirada do site da Cosec: <http://www.cosec.pt/>, acessado a 15/06/2016.

No seguimento das ideias do ator referido anteriormente, procederemos à explicação de todas as modalidades mencionadas. Quando falamos do seguro de crédito interno estamos a referir-nos àquele que protege as vendas a crédito ou a prestação de serviços fornecidos pelo segurado, no país em que foi emitida a apólice de seguro, onde se encontram os devedores e também onde será exercida a obrigação. Já o externo, isto é, o de exportação, difere do anterior porque abrange também as exportações, as operações executadas no estrangeiro e cujos devedores têm sede fora do país onde foi emitida a apólice e no qual se pode fazer cumprir a obrigação de pagamento.

Quanto ao seguro de crédito individual, consideramos aqueles seguros que garantem uma venda ou prestação de serviço, e o devedor pode-se encontrar dentro ou fora do país onde a apólice é emitida. O coletivo cobre todas as vendas ou, pelo menos, um conjunto delas ou dos serviços prestados, podendo o devedor tal como no anterior, encontrar-se dentro ou fora do país da apólice (Zaldívar, 2010).

Este pode ainda ser discriminado em duas classes (Zaldívar, 2010):

- **Seguro de crédito coletivo global:** O segurado pode transferir todo o risco, decorrente do não pagamento dos seus créditos, para o segurador. Assim, o risco de insolvência de toda a sua carteira de clientes passa para a companhia de seguro especializada.

Neste caso, o segurado teria de fazer distinção entre os riscos nacionais (internos) e o estrangeiros (externos), podendo subscrever duas apólices de seguro, cada uma destinada a cobrir os diferentes riscos enumerados, podendo ser com a mesma ou diferentes seguradoras.

- **Seguro de crédito coletivo parcial:** Não existe nenhum impedimento legal, para que o segurado transfira apenas o risco decorrente do não pagamento dos seus créditos, de alguns dos seus clientes.

O segurado pode não incorporar na cobertura de seguro os seus devedores mais importantes, isto é, aqueles que apresentam bens ou valor financeiro suficiente para saldar todas as suas dívidas e com quem mantem um vínculo de negócios e de confiança, por isso, não terá um interesse segurável sobre os mesmos. Em oposição a esta ideia, o segurado tem também a possibilidade de excluir da sua apólice os seus menores devedores, seja pela baixa quantidade ou pelo baixo número de transações realizadas com o mesmo, ou ainda pela falta de confiança.

Sem dúvida que este tipo de cobertura é de grande importância em tempos de crise, pois como sabemos, os mercados sofrem constantes oscilações durante esse período.

Para contratar esta modalidade de seguro é necessário o consentimento da seguradora e que as mesmas condições estejam presentes por escrito, ou seja, façam parte das condições da apólice.

Como última modalidade temos o seguro de crédito comercial, financeiro e político.

O seguro de crédito comercial cobre os riscos que provêm: da venda de bens ou da prestação de serviços de natureza comercial, tais como a venda de produtos, de alimentos, entre outros; ou da prestação de vários tipos de serviços, como os benefícios derivados da locação de máquinas, equipamentos, serviços de construção, entre outros.

Por outro lado, o seguro de crédito financeiro é aquele em que o risco segurado se refere a um crédito, a uma simples operação, como uma transação de mercado.

Por fim, temos o seguro de crédito político que cobre um risco distinto de todos os já mencionados. Trata-se de um risco que surge de um ato praticado por uma autoridade política ou governamental (pública), que impede o pagamento da obrigação do crédito, como por exemplo: confiscação de fundos, proibição de envio ou recebimento de remessas do estrangeiro, entre outros.

### **3.6 Principais vantagens na subscrição do Seguro de Crédito**

Bastin (1994), citado por Coelho (2013, p. 23), defende que nos dias de hoje existem mais razões que levam a empresa a adquirir o seguro de crédito, para além da simples proteção de *cash-flow*. São elas:

- **Proteção do balanço:** ocorre em todos os ramos de seguro, à medida que as empresas procuram reduzir os custos com os seguros;
- **Controlo dos créditos:** permite ao gestor apoiar-se numa opinião externa, podendo sustentar a sua posição na informação da seguradora de crédito;
- **Incremento de vendas:** é uma importante fonte de informação, permitindo alargar e procurar novos mercados e áreas de negociação;
- **Financiamento de empréstimos:** no fundo, o seguro de crédito ajuda os bancos e outras instituições financeiras a emprestar dinheiro com mais segurança.

Para Teixeira (2012), cada vez mais as empresas nacionais implantam o seguro de crédito na sua gestão financeira, devido, principalmente, à crise financeira mundial que atravessámos. A incorporação deste instrumento de gestão na empresa permite:

- Afastar a incerteza sobre o incumprimento dos objetivos do negócio;
- Facilitar um planeamento de tesouraria mais eficiente;
- Partilhar o risco de crédito, através da fixação de uma percentagem de garantia que pode ir até aos 90%;
- Reduzir a volatilidade das receitas causadas pela falta de pagamento de clientes;
- Possibilitar um crescimento sustentado, através do apoio da seguradora na análise e seleção dos seus clientes;
- Limites de crédito fixados com base em informações atualizadas;
- Vendas mais seguras para os atuais clientes, assim como, para novos clientes.

Segundo informação obtida no *site* da Cosec, em resumo, o seguro de crédito é uma ferramenta que:

- Previne perdas e protege a tesouraria da sua empresa, em caso de incumprimento no pagamento das vendas a crédito;
- Melhora a monitorização financeira e eficácia operacional, com o apoio de uma equipa especializada na avaliação das decisões de crédito, sustentadas pelo acesso à maior base de dados empresarial em Portugal. Adicionalmente, permite diminuir no seu balanço o valor alocado à prevenção de imparidades;
- Fortalece a sua relação financeira com os credores através da proteção da sua carteira de clientes;
- Auxilia na expansão de vendas, garantindo a avaliação de clientes (atuais e potenciais) e a permanente monitorização de risco.

### **3.7 Análise do risco no Seguro de Crédito**

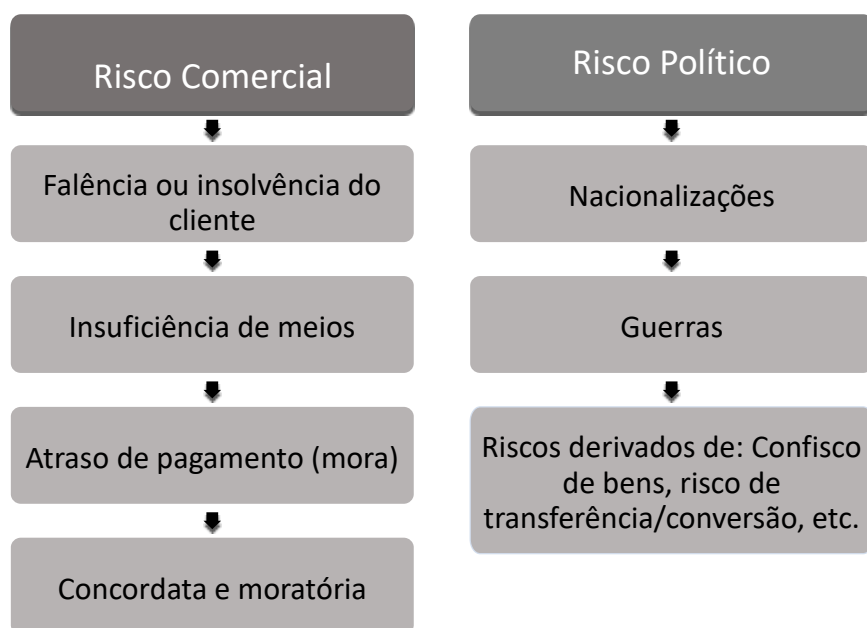
Numa primeira fase, o segurador deve avaliar todos os fatores que podem influenciar o risco que se propõe cobrir, para aceitar ou não essa cobertura. Posteriormente, depois de aceitar o risco e entrando em vigor o contrato, deve controlá-lo e induzi-lo à sua expressão mais ínfima (Santos, 2004).

A análise do risco do seguro de crédito é o serviço de uma seguradora que requer pessoal mais qualificado, uma vez que este processo exige uma contínua manutenção e rigor. Tem de ouvir diariamente, em representação das firmas objeto da cobertura, ou do seu fornecedor, ou de qualquer outra pessoa com interesse na realização de um contrato, assim como também, deve ter uma perspetiva muito precisa da vida económica e dos negócios. Daí que esta avaliação não deva ser apenas quantitativa, mas terá de ter em conta muitos fatores, possíveis de riscos endógenos e exógenos, assim como: a área geográfica, a quota de mercado, ponto crítico de vendas, a estrutura económica – financeira, o risco de mercado, o setor de atividade, a posição concorrência, entre outros (Teixeira, 2012).

Segundo (Vasques, 1999, p. 70), “o seguro de crédito garante genericamente os riscos de não amortização das despesas suportadas com operações de prospeção de mercados, participação em feiras no estrangeiro, constituição de existências no estrangeiro, suspensão ou revogação de encomendas ou resolução arbitrária do contrato pelo devedor na fase anterior à constituição do crédito, falta ou atraso no pagamento dos montantes devidos ao credor, variações cambiais, elevação anormal e imprevisível dos custos de produção que afetem o fabrico de bens, a execução de trabalhos ou a prestação de serviços, ou outros riscos que venham a ser definidos pelos Ministros das Finanças e do Comércio e Turismo”.

Partindo de informação disponibilizada pela Cosec, os riscos cobertos pelo seguro de crédito dividem-se em duas categorias:

**Figura 4:** Modalidades dos Riscos cobertos pelo Seguro de Crédito



Fonte: Baseado em informação do site da Cossec

### 3.8 O sinistro no Seguro de Crédito

“O sinistro é caracterizado quando ocorre a insolvência do devedor, reconhecida através de medidas judiciais ou extrajudiciais realizadas para pagamento da dívida.” (Teixeira, 2012, p. 26)

Por insolvência entende-se a impotência de um devedor para satisfazer de forma regular o seu credor no caso de pagamento único diferido e no caso de pagamento a prestações, com a falha de uma ou mais prestações, conforme o que tenha sido estabelecido na apólice (Santos, 2004).

De acordo com Serapicos (2009, p. 30), estamos perante um caso de insolvência:

- Quando for declarada judicialmente a falência do devedor;
- Quando for deferido judicialmente o processamento da concordata preventiva do segurado;
- Quando for concluído um acordo particular do segurado com a totalidade dos seus credores, com a intervenção da seguradora, para pagamento de todas as dívidas com redução dos débitos;
- Para o caso de existirem garantias reais, na cobrança judicial ou extrajudicial da dívida, os bens dados em garantia ou os bens do segurado revelam-se insuficientes

ou fica evidenciada a impossibilidade de busca e apreensão, reintegração, arresto ou penhora desses bens;

- Assim que seja constatada a insolvência do devedor, evidenciada por atraso ao prazo da data do vencimento do crédito em mora.

### **3.9 O prêmio e a indenização no Seguro de Crédito**

No seguro de crédito, o valor do prêmio é calculado em função do volume anual de vendas da empresa, ao qual é aplicado uma taxa, sendo estabelecido no início de cada anuidade um prêmio mínimo não reembolsável (Zaldívar, 2010). Esta taxa varia conforme o volume de vendas potencialmente segurável, a área de negócio em que a empresa está envolvida, qualidade e setor da atividade da clientela, países compradores, prazos e formas de pagamento e riscos cobertos (Teixeira, 2012).

No que diz respeito à indenização, segundo informação retirada do *site* da *Lloyd Milliet*, se uma fatura não for paga na data de vencimento, o segurado poderá, sem solicitar autorização à seguradora, adiar o prazo de vencimento até 2 meses, isso lhe dará flexibilidade comercial para tratar, por exemplo, uma eventual falta de cumprimento de um bom cliente que esteja com dificuldades financeiras temporárias. De qualquer das formas, tanto no vencimento inicial, quanto no prorrogado, caso se verifique uma situação de incumprimento, o segurado poderá solicitar a intervenção imediata da seguradora, até um prazo máximo de 30 dias. Assim, a seguradora estará a acionar o seu sistema de recuperação de crédito e começarão a contar 4 meses de prazo para a caracterização de sinistro. Findo esse período, caso não haja recuperação, a seguradora irá indenizar o segurado (exportação – 90% e comercialização interna 85%).

Concluída a abordagem do seguro de crédito, no seguinte capítulo iremos avaliar a importância a que o mesmo tem lugar em diferentes cenários.

## **Capítulo IV - Importância do Seguro de Crédito**

O mercado de seguros de crédito hoje é diferente do que era antes da crise, daí ser importante termos uma perceção de que forma este período afeta este setor. Este e outros assuntos, como o papel que o Estado desempenha no setor, quais as seguradoras em Portugal a operar no ramo e as perspetivas para os próximos anos, serão abordados neste capítulo.

#### **4.1 Panorama na atual conjuntura económica**

A economia mundial encontra-se a atravessar uma das piores crises económicas, sendo o setor segurador um dos mais afetados (Sinha & Ahmad, 2009). Na opinião de autores como Becue, Smet & Volcke (2012) a crise leva à frustração, mas a frustração não precisa ser algo negativo. A crise dá a oportunidade de fazer melhores escolhas, proporciona momentos de reflexão e de oportunidades.

A atual conjuntura económica levou as empresas a entrarem em incumprimento das suas obrigações, fazendo as mesmas reconhecer os benefícios do seguro de crédito. Quando as condições económicas enfraqueceram, desde o início da crise financeira global, os exportadores começaram a olhar para o seguro de crédito como uma forma de mitigar os riscos crescentes de vender os seus produtos no exterior (Morel, 2010).

Fruto do período de instabilidade que o país atravessa, a maioria das empresas pretendem expandir os seus negócios para outros países e mercados. O seguro de crédito, nesta fase, é bastante importante, pois funciona como um incentivo a investimentos arriscados, pois permite às empresas investidoras, mais flexibilidade nas suas novas apostas e estratégias, assim como uma maior segurança (Teixeira, 2012).

Hoje em dia, o mercado de seguros é diferente do que era antes da crise. “Há mais capacidade e preço competitivo para a generalidade dos riscos existentes na maioria dos setores.”<sup>10</sup>

Por consequência do período que atravessamos, o mercado de seguro de crédito perdeu cerca de 40.200 segurados e até hoje não foi capaz de recuperá-los. Como causa, podem

---

<sup>10</sup> Willis (2013, p.42) citado no relatório “*Trade Credit Risks*”, publicado em Outubro de 2013, disponível em <http://www.aig.de/content/dam/aig/emea/germany/documents/brochure/specialreport-tradecredit.pdf>, acessado a 13/06/2016.

estar fatores como fusões e aquisições, outras empresas podem ter saído do negócio, outros, sentindo o aperto, optaram por assumir os seus próprios riscos.<sup>11</sup>

Segundo uma pesquisa realizada por Marsh's<sup>12</sup>, a inquietação sobre a solvabilidade em alguns países em particular, como a Grécia, conduziu a uma deterioração do limite de crédito nos mercados da zona euro, em 2012.

Por último, o ambiente económico dificilmente vivido desde o início da crise financeira, atingiu a maior parte do mundo, embora tenha havido um impacto maior nos mercados desenvolvidos. Alguns mercados em desenvolvimento estão agora a começar a sentir limitações no crescimento.<sup>13</sup>

## 4.2 Apresentação das Seguradoras

Em Portugal são quatro as seguradoras a operar neste ramo de seguros. Sendo elas, a Cosec, Credito y Caucion, Cesce e Coface. Procedamos então à análise de cada uma:

### Cosec

A Cosec, fundada em 1969, é a seguradora líder em Portugal nos ramos de crédito e caução, com uma quota de mercado de 54% e 140 trabalhadores. A estrutura acionista da mesma reúne a solidez do Banco BPI (4º maior grupo financeiro português) e a experiência da *Euler Hermes* (maior grupo segurador a nível mundial). Presente em 52 países, é igualmente responsável por conta e ordem do Estado Português, pela cobertura e gestão dos riscos de crédito, caução e investimento em países de risco político.<sup>14</sup>

Esta seguradora possui mais de 1300 clientes, apresenta mais de 15 milhões de transações seguras e decide uma média de 10.000 garantias por mês. Por exemplo, em 2015 garantiu vendas no valor de 15 mil milhões de euros, o que corresponde a 9% do PIB nacional. Já

---

<sup>11</sup>Relatório “*Trade Credit Risks*” publicado em Outubro de 2013, disponível em <http://www.aig.de/content/dam/aig/emea/germany/documents/brochure/specialreport-tradecredit.pdf>, acedido a 13/06/2016.

<sup>12</sup>Segundo Marsh's, mencionado no relatório “*Trade Credit Risks*”, publicado em Outubro de 2013, disponível em <http://www.aig.de/content/dam/aig/emea/germany/documents/brochure/specialreport-tradecredit.pdf>, acedido a 17/06/2016.

<sup>13</sup>Relatório “*Trade Credit Risks*” publicado em Outubro de 2013, disponível em <http://www.aig.de/content/dam/aig/emea/germany/documents/brochure/specialreport-tradecredit.pdf>, acedido a 13/06/2016.

<sup>14</sup> Informação retirada do site da Cosec: <http://www.cosec.pt/>, acedido em 22/06/2016.

em 2013 havia ganho o prémio de melhor seguradora PME pela *World Finance Insurance Awards*.<sup>15</sup>

### **Crédito y Caución**

Esta seguradora foi fundada em 1929 e juntamente com a constituição da mesma, introduziu-se o seguro de crédito em Espanha. Desde então, a empresa tem sido líder em Espanha neste tipo de seguros com uma quota de mercado de 50%.<sup>16</sup>

Em 1997, transferiu os seus serviços e experiência para Portugal. A seguradora conta com dois escritórios, um em Lisboa e outro no Porto, e ocupa o segundo lugar do ranking português, com uma quota de mercado de 23%. Possui ainda duas filiais no Brasil que representam o culminar de um projeto que dará início à sua atividade direta fora da UE. A representante desta companhia, nos países anteriormente mencionados, é o Grupo Atradius, que está presente em 42 países.<sup>17</sup>

### **Cesce**

A Cesce é uma sociedade anónima que foi constituída em 1970 por iniciativa do Estado Espanhol e das principais Instituições Financeiras do País e é por esses mesmos “organismos” que é maioritariamente participada. Seguindo uma política de expansão, desenvolveu uma vasta rede comercial em todo o território espanhol e europeu. Em 2000 abriu a sua primeira sucursal em Paris, seguindo-se de uma outra no Porto, em 2003, a partir das quais os seus produtos passaram a ser comercializados nos mercados de França e Portugal.<sup>18</sup>

Esta seguradora conta com mais de 140 000 clientes, tem presença em 11 países e um volume de negócios superior a 420 milhões de euros. Por último, é também através de uma ampla rede de corretores que distribui os seus produtos.<sup>19</sup>

### **Coface**

Fundada em 1946, a Coface é uma empresa com origem francesa e especializada no seguro de crédito à exportação. Foi em 1991 e 1992 que a mesma desenvolveu a sua rede

---

<sup>15</sup> Informação retirada do site da Cosec: <http://www.cosec.pt>, acedido em: 22/06/2016.

<sup>16</sup> Informação retirada do site da Credit y Caución: <http://www.creditoycaucion.es/>, acedido em: 23/06/2016.

<sup>17</sup> Informação retirada do site da Credit y Caución: <http://www.creditoycaucion.es/>, acedido em: 23/06/2016.

<sup>18</sup> Informação retirada do site da Cesce: <http://www.cesceportugal.com/>, acedido em: 24/06/2016.

<sup>19</sup> Informação retirada do site da Cesce: <http://www.cesceportugal.com/>, acedido em: 24/06/2016.

em novos países, neste caso para a Alemanha, Áustria, Reino Unido e Itália. Ainda em 1992, criou a *CreditAlliance*, uma rede global de empresas seguradoras, de informação financeira, companhias de seguro multilinha e empresas de *factoring*.<sup>20</sup>

Já em 2006, a Coface torna-se 100% subsidiária do Natixis, responsável pelas áreas de serviços de gestão corporativa, financeira e investimentos do BPCE, a segunda maior instituição bancária em França.<sup>21</sup>

Atualmente a sua presença consta em quase 200 países, é líder mundial no seguro de crédito e é reconhecida como especialista em risco comercial.<sup>22</sup>

### 4.3 O Papel do Estado

O Estado tem um papel fundamental na diminuição dos custos com subscrição dos seguros de crédito, que é alcançado pela minimização do risco das entidades seguradoras, ou seja, o Estado substitui, em parte, o devedor. Este objetivo é conseguido através da criação de linhas de seguro de crédito com garantia do Estado ou através do financiamento público de sociedades com garantia mútua.<sup>23</sup>

O principal motivo para a intervenção do Estado é a preocupação em prestar apoio na exportação. Não existe, que saibamos, em qualquer parte do mundo, um Estado que tenha achado útil proteger os seus comerciantes no mercado interno. Regra geral, existe um domínio em que o Estado é melhor gestor de risco do que o segurador privado, referimo-nos aos riscos políticos (Bastin, 1983).

Nos países de economia de mercado, isto é, aqueles que pertencem à OCDE, a atividade seguradora é, em geral, uma atividade reservada às empresas privadas e o papel do Estado limita-se à proteção do segurado, controlando por vezes as taxas de prémio e as condições gerais das apólices, chegando mesmo, a impor a sua subscrição (Teixeira, 2012).

Nos dias de hoje existe apenas um programa de apoio ao seguro de crédito à exportação, com garantia do Estado, destinado a todas as empresas exportadoras portuguesas de bens e/ou serviços, com incorporação nacional. Este tem como objetivo “proporcionar, através

---

<sup>20</sup> Informação retirada do *site* da Coface: <http://www.coface.pt/>, acedido em: 26/07/2016.

<sup>21</sup> Informação retirada do *site* da Coface: <http://www.coface.pt/>, acedido em: 26/07/2016.

<sup>22</sup> Informação retirada do *site* da Coface: <http://www.coface.pt/>, acedido em: 26/07/2016.

<sup>23</sup> Informação retirada do *site* da GPP: Nota sobre seguros de créditos à exportação, Dezembro de 2012, disponível em: <http://www.gpp.pt/GlobalAgriMar/estrategias/Docs/2012NotaSeguros.pdf>, acedido a 20/06/2016.

da gestão que realiza por conta e ordem do Estado Português, soluções para a cobertura de riscos políticos e extraordinários tais como: atos ou decisões do Governo ou entidade pública do país do importador; expropriação, nacionalização, confisco e medidas de efeito equivalente; dificuldades de transferência ou de conversão e moratória geral; guerras (ainda que não declaradas), revoluções, motins, anexações ou factos de efeitos análogos e eventos catastróficos (terramotos, maremotos, erupções vulcânicas, tufões, ciclones ou inundações)”.<sup>24</sup>

Os beneficiários deste apoio são as empresas portuguesas exportadoras que necessitem de cobertura de crédito e que não tenham dívidas perante a administração fiscal e a segurança social. São elegíveis todas as operações individuais de exportação de bens e/ou serviços, com incorporação nacional, cujo prazo de reembolso seja igual ou superior a 2 anos e que se destinem, em regra, a países considerados de risco político.<sup>25</sup>

O montante mínimo de pagamento inicial corresponde a 15%, a percentagem de garantia é geralmente fixada em 95% e a taxa de prémio é uma taxa única fixada em função da classificação do país, da avaliação do importador e das condições de reembolso, de acordo com as regras internacionais.<sup>26</sup>

Por fim, estamos perante uma linha de seguro de créditos à exportação para a cobertura de operações suscetíveis de beneficiarem de garantias de Estado, disponibilizada através da Cosec, S.A..<sup>27</sup>

#### **4.4 Dados estatísticos sobre o Seguro de Crédito em Portugal e no Mundo**

A Europa tem vindo a mostrar-se o mercado mais importante no ramo dos seguros de crédito, enquanto a participação dos mercados emergentes, particularmente a China, aumentou significativamente ao longo da última década.

---

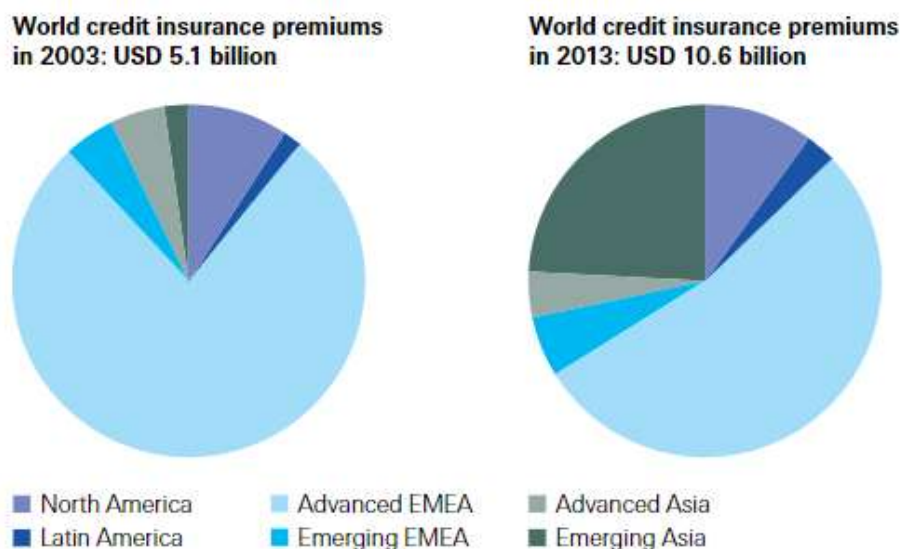
<sup>24</sup> Informação retirada do *site* da Cosec: “Seguro de Crédito à exportação com garantia do estado”, acedido a 07/07/2016.

<sup>25</sup> Informação retirada do *site* da Cosec: “Seguro de Crédito à exportação com garantia do estado”, acedido a 07/07/2016.

<sup>26</sup> Informação retirada do *site* da Cosec: “Seguro de Crédito à exportação com garantia do estado”, acedido a 07/07/2016.

<sup>27</sup> Informação retirada do *site* da Cosec: “Seguro de Crédito à exportação com garantia do estado”, acedido a 07/07/2016.

**Figura 5:** Distribuição geográfica do seguro de crédito entre 2003 e 2013



Fonte: "Trade Credit Insurance & Surety: taking stock after the financial crisis" (2014)

Em 2013, os prémios de seguro de crédito atingiram os 10,6 biliões USD, 59% provenientes da EMEA (Europa, Médio Oriente e Africa), 28% da Ásia e 13% partiram da América. Observando os gráficos anteriores é nítido o contraste existente em 2003, os EMEA representavam 80% dos prémios mundiais, o que não se verificava em 2013. O principal fator que está por trás desta mudança regional são os mercados emergentes Asiáticos que apresentaram um crescimento de 38% no intervalo de tempo que está a ser analisado.<sup>28</sup>

Na América Latina, a taxa média de crescimento anual, no mesmo período, foi cerca de 15%, na América do Norte e nos mercados emergentes dos EMEA foi de 9% e por último, nos mercados desenvolvidos dos EMEA de 4%.<sup>29</sup>

A quota global dos mercados emergentes em prémios deste tipo de seguro aumentou de menos de 10% para um terço, sendo a principal responsável a China, com prémios passando de 100 milhões USD, em 2003, para 2,5 biliões USD, em 2013.

<sup>28</sup> Mercados Emergentes Asiáticos: China e Filipinas;

Mercados Asiáticos Desenvolvidos: Japão, Coreia do Sul, Taiwan e Hong Kong.

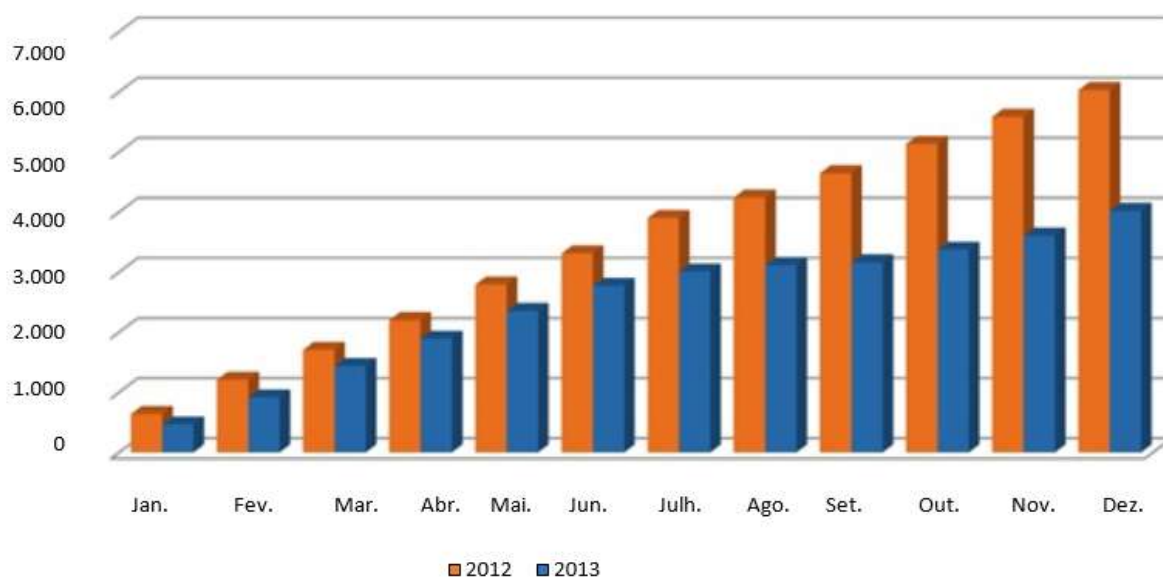
<sup>29</sup> América Latina: Brasil, Argentina, México, Chile, Colômbia e Venezuela; América do Norte: Estados Unidos da América e Canadá;

Mercados emergentes dos EMEA: Polónia, República Checa, Hungria, Eslovênia, Bulgária, Croácia, Estónia, Roménia, Turquia e Sul de África;

Mercados desenvolvidos dos EMEA: Reino Unido, França, Itália, Suíça, Espanha e Áustria, Portugal, Luxemburgo, Países Baixos, Alemanha, Bélgica, Suécia, Dinamarca, Finlândia e Irlanda.

O ano de 2015 foi mais um ano crítico para a atividade seguradora, coincidindo com um período muito complexo para a sociedade e para a economia portuguesa em geral. A atividade económica em Portugal manteve, em 2015, o caminho de recuperação gradual que havia iniciado em 2013, registando-se um crescimento do produto interno bruto (PIB) de 1,5%, em termos reais, após um aumento de 0,9%, em 2014. A recuperação da atividade económica esteve alicerçada em diversos fatores, entre os quais o aumento do investimento e a aceleração do consumo privado, refletindo um maior crescimento do rendimento disponível, fruto da melhoria das condições no mercado de trabalho. Em todo o caso, o consumo privado cresceu acima do rendimento disponível, levando a reduções na taxa de poupança das famílias que, no final de 2015, se encontrava em níveis historicamente baixos.<sup>30</sup>

**Figura 6:** Número Acumulado de Insolvências



Fonte: COSEC

Segundo informação retirada do *site* da Cosec, sabemos que em 2014 contabilizaram-se 4.019 insolvências de empresas em Portugal, o que representa uma diminuição de 33% face a igual período do ano anterior, sendo o setor da construção o mais afetado. Os distritos de Lisboa (24%), Porto (22%) e Braga (9%) continuam a registar o maior número de insolvências no ano.

<sup>30</sup> Informação retirada do *site* da aps: “Panorama do Mercado Segurador 15/16”, edição: Junho 2016, disponível em: <http://www.apseguradores.pt/>, acedido a 08/07/2016.

Cunha (2015, p.1)<sup>31</sup>, refere que “a análise dos dados de 2014 confirma as nossas expectativas de melhoria deste indicador em Portugal. Temos vindo a sublinhar a evidência das empresas que estão a conseguir encontrar formas de se diferenciarem e de se destacarem num mercado competitivo, ultrapassando assim um período menos positivo que a conjuntura económica tem propiciado”.

#### **4.5 Perspetivas para 2016**

Na sequência de um estudo realizado pela Coface, sabemos que apesar das economias emergentes terem registado uma ligeira recuperação no início do presente ano (a Coface espera um crescimento de 3,9% em 2016, depois de 3,4% em 2015 e 7,2% em 2010), prevê-se um abrandamento nos países desenvolvidos (1,7% em 2016), que está a perturbar o equilíbrio da economia global como nunca antes visto. Presume-se que o crescimento não deverá exceder os 2,7% este ano.<sup>32</sup>

Nos Estados Unidos, apesar de apresentarem na sua generalidade uma economia saudável, existem aspetos vulneráveis. Enquanto o setor dos serviços apresenta elevados níveis de empregabilidade e de consumo individual das famílias, a indústria está a sofrer com a elevada cotação do dólar. O Reino Unido, está a enfrentar incertezas quanto ao seu futuro na União Europeia, o que está a aumentar a instabilidade dos mercados financeiros e a sobrecarregar os indicadores de confiança. A Zona Euro é impulsionada pela procura interna, um mercado laboral otimizado e com condições de crédito favoráveis. Na Grécia, Portugal, Espanha e Irlanda a confiança empresarial é baixa e apresenta um crescimento lento (1,6% em 2016), particularmente devido ao aumento dos riscos políticos.<sup>33</sup>

Com a entrada em vigor do regime de solvência II, o setor segurador enfrentará grandes desafios de ajustamento que o obrigam a acelerar projetos e a envolver toda a organização (Caçador, 2014). Cumprir todas as exigências e supervisioná-las será a tarefa mais difícil (Pereira, 2014).<sup>34</sup>

---

<sup>31</sup> Informação retirada de um Comunicado de Imprensa, da Cosec, em 2014, disponível em: <http://www.cosec.pt/>, acedido a 13/07/2016.

<sup>32</sup> Retirado de: [www.coface.pt/Noticias-e-Publicacoes/Noticias/Actualizacao-trimestral-das-Avaliacoes-de-Risco-Pais-da-Coface](http://www.coface.pt/Noticias-e-Publicacoes/Noticias/Actualizacao-trimestral-das-Avaliacoes-de-Risco-Pais-da-Coface), consultado em 13/07/2016;

<sup>33</sup> Retirado de: [www.coface.pt/Noticias-e-Publicacoes/Noticias/Actualizacao-trimestral-das-Avaliacoes-de-Risco-Pais-da-Coface](http://www.coface.pt/Noticias-e-Publicacoes/Noticias/Actualizacao-trimestral-das-Avaliacoes-de-Risco-Pais-da-Coface), consultado em 13/07/2016;

<sup>34</sup> Citada por Fátima Caçador (2014), na publicação: “Solvência II desafia sector segurador”, com a data de: 4 de Junho de 2014.

Note-se que o seguro de crédito já traçou um grande caminho até aqui, mas ainda há um enorme potencial a ser desenvolvido. As coberturas estão cada vez mais “sofisticadas”, mais empresas se encontram a subscrever este seguro e cada vez mais corretores se interessam pela distribuição do produto. Uma coisa é certa, quem já usou este tipo de cobertura dificilmente volta a assumir os seus próprios riscos, afinal, é melhor focar-se no seu *core business* e deixar a matéria de risco para os especialistas (Thomas, p.16, 2016).<sup>35</sup>

No capítulo seguinte será efetuado um estudo empírico, em que duas seguradoras apresentam uma proposta de seguro de crédito a uma empresa.

---

<sup>35</sup> Publicação no jornal “Insight”, edição fevereiro/março 2016: “A evolução do Seguro de Crédito no Brasil nos últimos anos”.

## **Capitulo V – Estudo Empírico**

## 5.1 Introdução

Neste capítulo propomo-nos a analisar a proposta de seguro de crédito, das quatro seguradoras do ramo existentes em Portugal. No entanto, por limitações que se prendem ao facto de apenas duas das quais atenderem ao nosso pedido, procederemos apenas à análise das respetivas respostas. Verifica-se assim que a nossa população é de quatro seguradoras, mas a amostra é de duas.

Antes de apresentarmos as propostas das duas seguradoras em estudo, é importante salientar os seguintes conceitos:

- **Garantia automática** – algumas apólices, propõem uma garantia automática. Isto acontece quando a seguradora estabelece um limite de crédito para autoclassificação, ou seja, a seguradora garante automaticamente as vendas a crédito para um referido cliente até um determinado limite previamente acordado. Assim, esta garantia automática é utilizada pela empresa sempre que preveja que um determinado cliente irá comprar abaixo do limite estipulado. Caso o *plafond* de crédito que a empresa necessita para o cliente seja maior que o limite da garantia automática, a empresa deverá solicitar à seguradora um pedido de garantia para o seu cliente;

Condições para a inclusão de clientes no regime de garantia automática - existência de experiência comercial satisfatória, isto é, de uma relação comercial há, pelo menos, um ano, sem incidentes nos pagamentos, desde que, nos últimos 12 meses, tenha havido duas ou mais transações comerciais liquidadas nos 10 dias seguintes ao respetivo vencimento inicial ou prorrogado;

- **Limite máximo de indemnização** - montante máximo de indemnizações a pagar, relativamente a cada anuidade, determinado por um fator definido nas condições particulares ou especiais da apólice, ao valor dos prémios processados e pagos relativos ao mesmo período de tempo;
- **Prejuízo mínimo indemnizável** - valor que devem atingir os prejuízos consequentes da ocorrência de risco coberto relativamente a créditos seguros sobre um cliente, para que exista pagamento da indemnização;
- **Prémio anual não reembolsável** - montante calculado a partir da base de tarifação e entregue por conta do prémio, não reembolsável, independentemente

do valor que venha a atingir o valor das vendas ou operações seguráveis, efetivamente realizadas na anuidade.

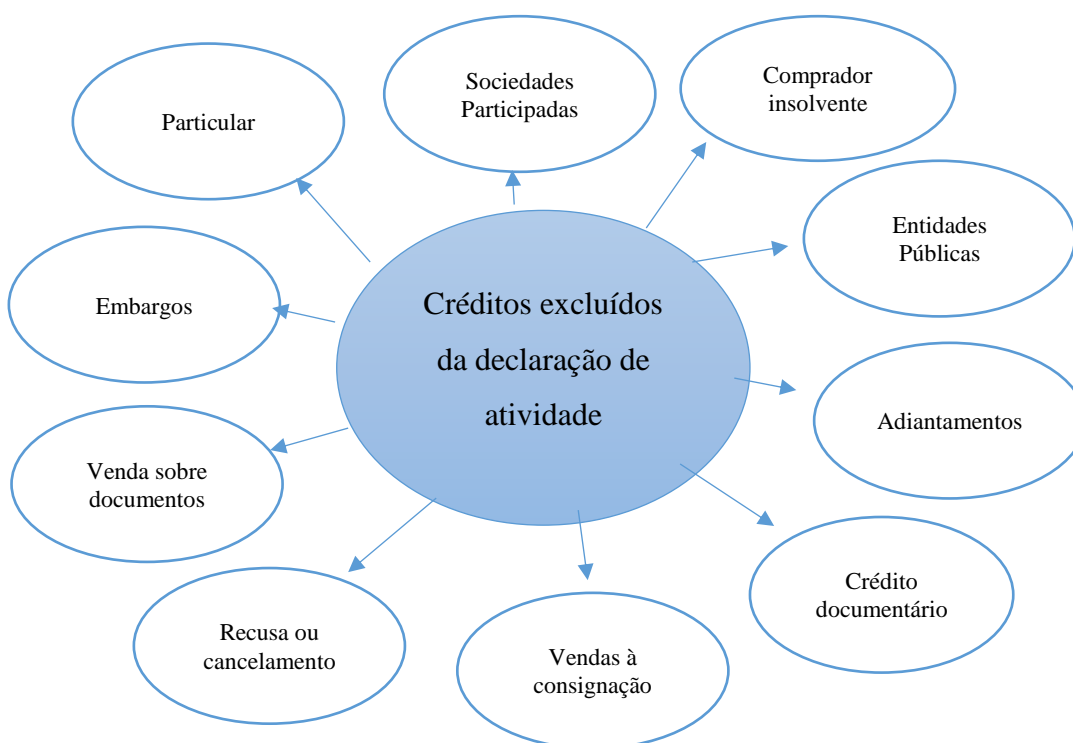
## 5.2 Estudo de Caso

Uma empresa situada em território nacional cuja atividade assenta na venda de materiais de construção e que é denominada por Leme & Lemos – Distribuição de Materiais de Construção (nome fictício), devido à atual conjuntura económica, sentiu necessidade de começar a trabalhar com uma seguradora de crédito, para minimizar o risco de crédito dos seus clientes. Esta empresa apresenta as seguintes características:

- Grande número de clientes;
- Elevado número de faturas;
- Necessidade de cobertura para o mercado interno e para o mercado externo;
- Volume de negócios sujeitos a risco: €15.000.000.

Existe uma série de créditos que são de imediato excluídos pelas seguradoras, isto é, que não são cobertos pelo seguro de crédito. Apresentamos os mesmos na seguinte figura:

**Figura 7:** Créditos excluídos da declaração de atividade



Fonte: *elaboração própria, baseada na proposta da Coface*

Para que fossem facultadas as cotações de seguro, foram-nos exigidos alguns dados por cada seguradora, sendo eles:

- Pela Cosec:
  - Listagem de Clientes para os quais pretendemos obter cobertura;
  - NIPC ( Número de Identificação de Pessoa Coletiva) e designação social do cliente;
  - Vendas e prestações de serviços a crédito, estimadas para uma anuidade (volume de negócios).
- Pela Coface:
  - Volume de negócios a crédito;
  - Setor de atividade;
  - NIPC e designação social da empresa cliente.

Após uma análise feita pelas seguradoras, tendo em conta o que foi dito anteriormente, a empresa obteve duas propostas de companhias de seguros diferentes. São elas representadas nas tabelas seguintes.

**Tabela 2:** Proposta apresentada pela Cosec

	SEGURADORA
	Cosec
<b>Taxa de Prémio</b>	0,19%
<b>Bonificação</b>	Tx de Sinistralidade ≤ 15%: bónus de 15% no prémio
	Tx de Sinistralidade > 15% e ≤ 25%: bónus de 10% no prémio
<b>Malus</b>	Tx de Sinistralidade > 80% e ≤ 100%: agravamento de 22% na taxa de prémio
	Tx de Sinistralidade > 100%: agravamento de 25% na taxa de prémio
<b>Prémio anual não reembolsável</b>	€ 21.825,00
<b>Prémio previsto</b>	€ 29.100,00
<b>% Cobertura</b>	MI: 85%
	ME: 90%
<b>Mora</b>	120 dias
<b>Garantia Automática</b>	€ 5.000,00
<b>Prazo para Comunicação de Prorrogação</b>	60 dias
<b>Limite Máximo de Indemnização</b>	25x prémio
<b>Prejuízo Mínimo Indemnizável</b>	€ 500,00
<b>Franquia individual por sinistro</b>	€ 0,00
<b>Custo Garantias (1)</b>	MI: € 6,50 a € 8,00
	ME: € 25,00 a € 50,00
<b>Custo Manutenção (2)</b>	MI: € 1,88
	ME: € 3,75 a € 5,00
<b>Custo Prorrogação (3)</b>	€ 10,00 ou € 20,00
<b>Abertura Contencioso (4)</b>	€ 60,00 ou € 100,00

Fonte: elaboração própria, baseada na proposta da Cosec

- (1) **Custo de garantias** – ou também designado por custo de análise de risco (por pedido), são os custos devidos pelo estudo de pedidos de concessão de garantias (incluindo a fase prévia à emissão da apólice) e pelos pedidos de elevação.

**Tabela 3:** Custo de Garantias

Montante solicitado	Mercado Ibérico	Países UE	Outros Países
Até 15.000 euros	€ 6,50	€ 25,00	€ 45,00
Acima de 15.000 euros	€ 8,00	€ 28,00	€ 50,00

Fonte: Cosec

- (2) **Custo de manutenção** – ou também designado custo de vigilância de risco, provém da vigilância ativa dos clientes dos segurados e será cobrada por garantia em vigor no termo de cada trimestre após emissão ou renovação da apólice.

**Tabela 4:** Custo de Manutenção

Custo trimestral por garantia	Mercado Ibérico	Países UE	Outros Países
Até 15.000 euros	€ 1,88	€ 3,75	€ 5,00

Fonte: Cosec

- (3) **Custo de comunicação de prorrogações dos créditos** (por entidade risco) – surgem do pedido de prorrogação de prazos de pagamento, têm um custo de € 10,00, quando efetuados através da COSECnet e verificada a não recusa por parte da Cosec. Os pedidos feitos por outras vias e os custos verificados em caso de anulação de apólice têm o valor de € 20,00.

- (4) **Custo de abertura de processos de cobrança** – conforme previsto nas condições gerais da apólice, quando o segurado efetuar a comunicação de ameaça de sinistro, deverá proceder ao pagamento de preparo correspondente, a processar unitariamente.

**Tabela 5:** Custo de abertura de processos de cobrança

	Custo Fixo COSECnet	Custo Variável
Custo de abertura por processo de cobrança	€ 60,00	2,5% sobre o montante recuperado, com um valor máximo de €1000 e aplicável apenas para recuperações posteriores a 15 dias da data de comunicação da ameaça.

Fonte: Cosec

\*Aos valores apresentados, acresce IVA à taxa legal em vigor. Todos os custos são por processo.

**Tabela 6:** Proposta apresentada pela Coface

	SEGURADORA
	Coface
<b>Taxa de Prémio</b>	0,38%
<b>Bonificação</b>	Bónus de 20% se LR < 65%
<b>Malus</b>	Penalização do prémio em 20% se LR > 65%
	Penalização do prémio em 50% se LR >100%
<b>Prémio anual não reembolsável</b>	€ 48 450,00
<b>Prémio previsto</b>	€ 57 000,00
<b>% Cobertura</b>	MI: 80%
	ME: 80%
<b>Mora</b>	150 dias
<b>Garantia Automática</b>	€ 5.000,00
<b>Prazo para Comunicação de Prorrogação</b>	30 dias
<b>Limite Máximo de Indemnização</b>	30x prémio
<b>Prejuízo mínimo Indemnizável</b>	€ 500,00
<b>Franquia individual por sinistro</b>	-
<b>Custo Garantias</b>	€ 0,00
<b>Custos de gestão (*)</b>	35% do prémio
<b>Custo Prorrogação</b>	€ 0,00
<b>Abertura Contencioso</b>	-

Fonte: elaboração própria, baseada na proposta da Coface

O LR é o rácio de sinistralidade, este demonstra em que medida os custos com sinistros brutos afetaram os prémios adquiridos brutos. É calculado da seguinte forma:

$$\text{Rácio de sinistralidade} = \frac{\text{Custos com sinistros brutos}}{\text{Prémios adquiridos (brutos)}} \times 100$$

(\*) Custos de gestão: é a percentagem do prémio destinada aos custos com a gestão da apólice. É um custo fixo.

### 5.3 Discussão de Resultados

Para análise da proposta mais competitiva, consideramos que devíamos construir uma tabela comparativa para nos ajudar a aferir melhor as conclusões.

**Tabela 7:** Resumo das duas propostas

	SEGURADORAS	
	Cosec	Coface
<b>Taxa de prémio</b>	0,19%	0,38%
<b>Bonificação</b>	Tx de Sinistralidade $\leq$ 15%: 15% no prémio	Bónus de 20% de LR < 65%
	Tx de Sinistralidade > 15% e $\leq$ 25%: 10% no prémio	
<b>Malus</b>	Tx de Sinistralidade > 80% e $\leq$ 100%: 0,22% de taxa de prémio	Malus de 20% se LR > 65%
	Tx de Sinistralidade > 100%: 0,25% de taxa de prémio	Malus de 50% se LR > 100%
<b>Prémio anual não reembolsável</b>	€ 21.825,00	€ 48.450,00
<b>Prémio Previsto</b>	€ 29.100,00	€ 57.000,00
<b>% Cobertura</b>	MI: 85%	MI: 80%
	ME: 90%	ME: 80%
<b>Mora</b>	120 dias	150 dias
<b>Garantia Automática</b>	€ 5.000,00	€ 5.000,00
<b>Prazo para Comunicação de Prorrogação</b>	60 dias	30 dias
<b>Limite máximo de indemnização</b>	25x prémio	30x prémio
<b>Prejuízo mínimo indemnizável</b>	€ 500,00	€ 500,00
<b>Franquia individual por sinistro</b>	€ 0,00	€ 0,00
<b>Custo Garantias</b>	MI: € 6,50 a € 8,00	€ 0,00
	ME: € 25,00 a € 50,00	
<b>Custo Manutenção</b>	MI: € 1,88	€ 0,00
	ME: € 3,75 a € 5,00	
<b>Custo de Gestão</b>	-	35% do prémio
<b>Custo Prorrogação</b>	€ 10 ou € 20	-
<b>Abertura Contencioso</b>	€ 60 ou € 100	-

Fonte: elaboração própria

A fim de complementar as conclusões que iremos enumerar de seguida, achamos por bem, construir uma tabela com os pontos fortes e fracos das duas seguradoras em análise.

**Tabela 8:** Análise dos pontos fortes e fracos das duas seguradoras em análise

	SEGURADORAS	
	Cosec	Coface
<b>Pontos Fortes</b>	Líder em Portugal;	Sólida posição financeira;
	Associada ao grupo <i>Euler Hermes</i> (maior grupo segurador de créditos a nível mundial) e ao Banco BPI (4º maior grupo financeiro português);	Especialista em risco comercial;
	Grande experiência no mercado português;	Associada ao BPCE (segunda maior instituição bancária em França)
	Responsável por conta e ordem do Estado Português pela cobertura e gestão dos riscos de crédito, caução e investimento em países de risco político;	Possibilidade da oferta de Risco Catastrófico
	Simplicidade Administrativa;	Sem custos adicionais;
	Apoio do Estado português;	Bastante reconhecimento a nível internacional;
<b>Pontos Fracos</b>	Custos adicionais;	Conservadora na análise de clientes;
	Ferramenta <i>online</i> pouco intuitiva.	Procedimentos administrativos complexos;
		Pouco competitiva.

Fonte: elaboração própria

Partindo agora para uma análise comparativa de todas as rubricas e requisitos descritos anteriormente e tendo em consideração alguns conhecimentos que se foram adquirindo ao longo da realização deste trabalho, chegámos às seguintes conclusões:

- Taxa de prémio da Cosec é mais económica que a da Coface: 0,194% contra 0,38%, o que representa uma diferença de € 27.900,00;
- A Coface apresenta melhor esquema de bonificação do que a Cosec, uma vez que permite um bónus até 20%, no entanto o prémio é mais elevado na Coface do que na Cosec;
- Relativamente ao Malus (agravamento do prémio), a Cosec refere que se o LR > 80% a taxa passa a 0,22%, ou seja, o prémio será € 15.000.000,00 × 0,22% = € 33.000,00, logo aumentará € 3.900,00 (33.000 - 29.100). Se o LR > 100% a taxa

passa a 0,25%, então, o prémio será € 15.000.000 × 0,25% = € 37.500,00, logo aumentará € 8.400,00 (37.500 - 29.100);

Em relação à Coface, se o LR > 65%, temos um agravamento no prémio de 20%, logo o prémio aumentará € 11 400,00 (57.000,00 × 20%). Se o LR > 100%, estamos perante um agravamento de 50% do prémio, logo o prémio aumentará € 28.500,00 (57.000,00 × 50%);

- Decorrente da taxa de prémio mais competitiva, a oferta da Cosec apresenta o melhor prémio anual não reembolsável;
- A Cosec é quem detém um prazo mais curto para o recebimento da indemnização (120 dias versus 150 dias);
- O prazo para a comunicação de prorrogação da Cosec é mais alargado do que o da Coface (60 dias versus 30 dias);
- A percentagem de cobertura é maior na Cosec, tanto no mercado interno como no externo;
- O limite máximo de indemnização é maior na Coface do que na Cosec, na primeira pode ir até 30x o prémio versus 25x na segunda enumerada;
- A Cosec apresenta custos adicionais que a Coface não tem, nomeadamente no que diz respeito ao custo de estudo e de manutenção de garantias e ao custo com a comunicação de prorrogações. Na nossa opinião, isto deve-se ao facto de ambas terem formas distintas de trabalhar. Por exemplo, a Cosec analisa cada um dos clientes/pedidos cobertura, daí apresentar custos sobre cada uma dessas análises feitas, desde a análise de risco, a custos de manutenção;
- Face ao que foi mencionado no ponto anterior, a Coface apresenta custos de gestão de 35% do prémio, é um custo fixo que não depende do número de pedidos, uma vez que esta seguradora não faz uma análise sobre cada cliente e por isso torna-se difícil fazer uma comparação entre as duas seguradoras e concluir qual é mais vantajosa neste aspeto;
- A proposta da Cosec beneficia ainda pela sua simplicidade administrativa pois apresenta as suas condições e características de forma mais clara e simples;

- A Cosec apresenta um perfeito conhecimento quer do mercado nacional, quer do mercado externo, pelo facto de ser a empresa líder em Portugal e estar ligada ao maior Grupo Mundial de Seguro de Crédito (*Euler Hermes*).

Contudo, existem alguns fatores não quantificáveis que também pesam na opção de escolha de uma seguradora, como por exemplo, a clareza e a exigência ao nível clausulado das condições gerais das apólices, o conhecimento da forma de funcionamento (maior ou menor complexidade processual), o rigor e a rapidez no tratamento de processos de sinistros e o reconhecimento da qualidade da equipa de gestão dos contratos.

Considerando todos estes aspetos e todas as vantagens e desvantagens das propostas, chegamos à conclusão que a solução apresentada pela Cosec é mais forte que a da Coface, particularmente pela melhor oferta de prémio, fator que pesa bastante na escolha, por todos os aspetos onde é comparativamente superior, mas também pelos aspetos qualitativos referidos anteriormente, nos quais esta seguradora também se revela extremamente forte. Sumariando, a proposta da Cosec é mais competitiva e ajustada às necessidades da empresa.

Neste capítulo foram apresentados e analisados os dados recolhidos junto das seguradoras a operar em Portugal, no sentido de responder à questão base da investigação. Foram ainda apresentadas as conclusões retiradas da análise desses mesmos dados. No capítulo seguinte será feita a conclusão geral da dissertação.

## Capítulo VI – Conclusão

A investigação desenvolvida teve como principal objetivo salientar a relevância do objeto em estudo, ou seja, do seguro de crédito, no mundo empresarial. Pretendeu-se ainda dar a conhecer este tipo de seguro à população e às empresas, que o desconheçam e quiçá impulsionar a sua adoção pelas mesmas. Ao enveredar por este caminho, foi nossa intenção perceber que condições são necessárias para uma empresa poder usufruir do seguro de crédito.

A promoção do crescimento e do desenvolvimento económico de um país é feita através da intermediação financeira, que compreende a banca e os seguros. Em Portugal as seguradoras representam um dos maiores investidores institucionais do mercado financeiro, contribuindo de forma fundamental para a economia. É, em tempos como os que atravessámos atualmente, de crise, que se salienta ainda mais a importância dos seguros, porque atuam perante os agentes económicos como moderadores de perdas, assumindo um papel de restrição do risco e colaborando assim na criação de um clima de confiança (Daúde, 2012).

Reformulando tudo aquilo o que foi tratado nesta dissertação é notório dizer-se que o surgimento e crescimento do seguro de crédito explica-se por acontecimentos e necessidades que se fizeram sentir ao longo do tempo, como a necessidade de poucas formalidades nos processos de liquidação, pela minimização da intervenção bancária, pela necessidade de diversificar as exportações e por contribuírem para o aumento das vendas das empresas nos mercados externos. Em suma, as soluções de seguro de crédito disponibilizadas pelas seguradoras permitem vender a crédito, com segurança, possibilitando um acréscimo de vendas e um melhor conhecimento da carteira de clientes das empresas, acabando mesmo por servir de instrumento de gestão às mesmas, de forma a combater o risco.

Com este tipo de seguro e perante uma redução da vulnerabilidade causada pela falta de pagamento dos clientes, às empresas torna-se possível maior flexibilidade na política comercial, a obtenção de novos clientes e mercados e dentre outras vantagens. Este seguro promove e incentiva as relações comerciais internas e externas, e essa situação expõe-no às mais diversas oscilações, não sendo estranho que o seu aparecimento, o seu desaparecimento e o seu renascimento, coincidam com ciclos económicos progressivos ou regressivos, contraindo-se ou expandindo-se em função destes. Assim, as épocas que

marcam alteração no seguro de crédito têm, por razões óbvias, períodos de intensa euforia ou profunda crise económica e política.

Se tivermos em conta a situação financeira atual, onde diariamente, pequenas, médias e grandes empresas, entram em situação de insolvência em consequência da exigência do mercado global em manter elevados volumes de produção, com vista a induzirem a preços unitários compulsivamente menores e também ao facto de que o mercado é cada vez mais global e que este processo envolve montantes de tal forma elevados que podem ou chegam mesmo a exceder as capacidades financeiras do setor empresarial, “obrigando-os” assim a recorrer ao crédito. Nesta perspetiva, podemos concluir que sem seguros as empresas estariam totalmente expostas a todo o tipo de riscos, pelo que a sua sobrevivência estaria permanentemente em causa.

Recentemente tem-se olhado para o seguro de crédito como um instrumento que potencia facilitar crédito às PME, pois uma empresa protegida com seguro de crédito tem mais probabilidade em poder obter financiamento bancário e em melhores condições. As seguradoras de crédito estão a reforçar a sua presença em economias com elevado potencial de crescimento e com possibilidade de penetração mais profunda do seguro de crédito, em resposta às condições ainda tensas que a Europa atravessa, sendo este o seu maior mercado.

Como mencionado no início da dissertação, o seguro de crédito é pouco estudado. Apenas algumas revistas e instituições escreveram as últimas notícias sobre o desenvolvimento do mercado de seguros de crédito. No entanto, muitas seguradoras de crédito têm grande quantidade de informação que poderia ser usada pelas empresas para fortalecer a sua gestão e reduzir as suas falhas.

Ao longo deste trabalho também falamos sobre as seguradoras que exploram o ramo, é de destacar a sólida reputação que a Cossec apresenta a nível nacional e o facto de estar ligada ao maior grupo internacional de seguros, *Euler Hermes*. Depois de contactarmos com as seguradoras existentes em Portugal é realmente notório que todas adotam as suas políticas.

No que respeita ao estudo empírico, acerca das propostas das seguradoras, do ramo, existentes em Portugal, tivemos como intenção, a realização de um estudo comparativo que revelasse a afetação das condições dessas propostas às empresas. Era nosso objetivo consultar as quatro seguradoras existentes no mercado, no entanto, como não foi possível

obter respostas de todas, servimo-nos de uma amostra de duas das seguradoras existentes do ramo e, como tomadora de seguro, uma empresa do ramo da construção (a título de exemplo comparativo).

Com esta análise pretendeu-se dar uma noção prática de como funciona este seguro e que parâmetros deve uma empresa analisar para, num mercado restrito, conseguir escolher a proposta que melhor se adequa às suas necessidades. Verificámos que para além dos factos de natureza quantitativa, existem também alguns de natureza qualitativa que pesam para as nossas empresas, no momento de decisão.

Por sua vez, o prémio da Cosec é € 27.900,00 mais económico que o da Coface (€ 57.000,00 – € 29.100,00). Em termos de bonificação, a Coface detém um melhor esquema, pois permite um bónus até 20%, o que significa que no cálculo do próximo prémio a pagar pelo tomador, este pode usufruir de um desconto de 20%, no entanto, obrigatoriamente tem de cumprir os requisitos para tal. Em relação ao agravamento do prémio verificou-se o oposto, é a Cosec a melhor opção, dado que a penalidade acontece a um nível de sinistralidade superior, do que na Coface. Em valores absolutos, o agravamento da Cosec para o LR mais baixo é de € 3.900,00, face a € 11.400,00 da Coface. O prazo para o recebimento da indemnização é mais curto na Cosec, (120 dias versus 150) o que também demonstra ser positivo para o cliente uma vez que caso venha a receber a indemnização, demorará menos tempo a receber, face à Cosec.

Conforme o desenvolvimento da nossa análise, chegámos à conclusão que de facto a melhor proposta foi a da Cosec. Esta conclusão acompanha a opinião do mercado ou seja está de acordo com aquela que se diz ser a melhor, do ramo, no nosso país.

Após o estudo de caso realizado, a análise e revisão da literatura efetuada, pode concluir-se que, atualmente, o seguro de crédito é uma ferramenta de trabalho indispensável para uma empresa, uma vez que minimiza o risco de incumprimento por parte dos seus clientes. Assim, visto que muito dificilmente se consegue afastar por completo todos os riscos associados a um determinado acontecimento, torna-se necessário procurar as melhores e mais eficazes soluções que possibilitem a minimização dos mesmos.

No entanto, deve salientar-se que, no caso do risco de incumprimento de pagamento, não existe apenas o risco de não receber o pagamento derivado das operações efetuadas, mas também pode ser colocada em causa a realização dessas mesmas transações. Com o seguro de crédito, podemos cobrir o risco dessa eventualidade.

*“Por fim, é clássico vero dizer-se que o seguro é um contrato de carácter eminentemente internacional, mas o seguro de crédito é-o por excelência.”* (Santos, 2004, p. 19)

### **Limitações e Sugestões de investigações futuras**

A principal limitação deste trabalho prendeu-se ao facto de não conseguirmos todos os dados que pretendíamos para a realização do nosso estudo de caso, isto é, era nossa intenção analisar a proposta das quatro seguradoras do ramo existentes em Portugal, mas só nos foi possível obter dados de duas. Tudo isto, leva a uma outra limitação que é o tamanho da amostra usada neste estudo que não permite uma generalização das conclusões tão precisa quanto pretendíamos que fosse.

A elevada especificidade da atividade seguradora e mais ainda a deste tipo de seguro, dificultou a procura de bibliografia que, infelizmente, é bastante escassa. Podemos afirmar que é um mercado bastante fechado e como tal existem muitas informações que nunca são do conhecimento geral. Devido também à pouca concorrência existente no mercado, estas seguradoras não se preocupam muito em adequar as suas práticas às outras ofertas, levando a que as mesmas sejam muito particulares e até mesmo confidenciais.

Como investigação futura, sugerimos a replicação deste estudo, mas desta vez, com a totalidade das seguradoras existentes no ramo e também com um maior conhecimento e enfoque no funcionamento deste mercado lá fora. Seria também interessante demonstrar nesse estudo, numa linha cronológica, os acontecimentos resultantes da adoção deste seguro por uma empresa. Para a realização do mesmo, deixamos aqui uma chamada de atenção para o facto de que é essencial que se consiga ou se tenha desde logo conhecimentos neste setor, ou até mesmo que trabalhe no ramo, pois só dessa forma se conseguirá realizar uma dissertação realmente bem fundamentada.

Uma outra ideia, a realizar futuramente, seria analisar este ramo de seguro, mas num contexto de saída de crise, tentando investigar se a tendência evolutiva se mantém ou se encontramos o oposto.

## Referências Bibliográficas

- Aicep. *Seguro de Crédito à Exportação com Garantia do Estado* OCDE. Obtido em 2016, de aicep Portugal Global: <http://www.portugalglobal.pt/PT/Internacionalizar/GuiaPraticoApoiosFinanceiro/Internacionalizacao/Documents/SeguroCreditosExportacaoGarantiaEstado.pdf>.
- AIG. (2013). *Special Report: Trade Credit Risks*. 41-45. Obtido em 2016, de AIG: <http://www.aig.de/content/dam/aig/emea/germany/documents/brochure/specialreport-tradecredit.pdf>.
- António, J. (2009). *Sinistros Automóvel - Complexidade versus Conflituosidade: Uma questão de informação*. Dissertação de Mestrado em Gestão da Informação. Universidade de Aveiro, Aveiro.
- Aps. (2016). *Panorama do Mercado Segurador*. ed. junho 2016. Obtido em 2016, de Associação Portuguesa de Seguradores: <http://www.apseguradores.pt/>
- Autoridade de Supervisão de Seguros e Fundos de Pensões. Estatísticas de Seguros. Obtido em 2015, de ASF: <http://www.asf.com.pt/NR/exeres/34CBFBFE-40B5-4ECF-AA75-5934E13A57E4.htm>
- Azevedo, L. (2010). *A Comutatividade do Contrato de Seguro*. Dissertação de Mestrado em Direito. Faculdade de Direito de São Paulo, São Paulo.
- Bastin, J. (1983). *O Seguro de Créditos no Mundo Contemporâneo*. (F. Victória, Trad.) Lisboa: COSEC S.A.
- Becue, P., Smet, E., & Volcke, O. (2012). *Credit or Crisis? The Future of Credit Insurance*. (Crion, Ed.) Ghent, Belgium.
- Caçador, F. (2014). Solvência II desafia setor segurador. *Suplemento do jornal de notícias*, nº2674.
- Coelho, P. (2013). *CBK - Seguros de Crédito*. Relatório de Estágio de Mestrado em Gestão. Faculdade de Economia e Gestão da Universidade Católica Portuguesa, Porto.
- Coface. (2016/01/04). *Atualização trimestral das avaliações de risco país da Coface*, Obtido em 2016, de Coface: <http://www.coface.pt/Noticias-e->

Publicacoes/Noticias/Actualizacao-trimestral-das-Avaliacoes-de-Risco-Pais-da-Coface.

Cosec S.A. (2014). *Comunicado de Imprensa da Cosec*. Obtido em 2016, de Cosec: <http://www.cosec.pt/>

Cosec S.A. *Ficha de Produto do Seguro de Créditos à Exportação de Médio e Longo Prazo: Seguro com Garantia do Estado*. Obtido em 2016, de Cosec: [http://www.cosec.pt/downloads/file63\\_pt.pdf](http://www.cosec.pt/downloads/file63_pt.pdf)

Correia. (2015). *As Garantias Financeiras e o Seu Controlo na Atividade Seguradora*. Dissertação de Mestrado em Contabilidade e Finanças. Instituto Superior de Contabilidade e Administração do Porto, Porto.

Daniel. (2009). *ABC dos Seguros*. Porto: Vida Económica.

Daúde, E. (2012). *Os Seguros: Uma Comparação entre Moçambique e Portugal*. Dissertação de Mestrado em Contabilidade e Finanças. Instituto Superior de Contabilidade e Administração do Porto, Porto.

Decreto-Lei nº 2/2009, de 5 de Janeiro.

Decreto-Lei nº 72/2008 de 16 de Abril.

Decreto-Lei nº 94-B/98, de 17 de Abril.

Decreto-Lei nº46303/1965, de 27 de Abril.

Decreto-Lei nº47908/1967, de 07 de Setembro.

Decreto-Lei nº48950, de 8 de Abril de 1969.

Delgado, M. (2011). *Modelação do Risco da Subscrição numa Companhia de Seguros Não Vida*. Dissertação de Mestrado em Matemática e Aplicações. Faculdade de Ciências e Tecnologias da Universidade Nova Lisboa, Lisboa.

Demo, P. (1995). *Metodologia Científica em Ciências Sociais* (3ª ed.). São Paulo: Atlas, S.A.

Dias, M. (2002). *À Descoberta dos Seguros*. Lisboa: Edideco.

Estrela, M. (2002). *110 anos a construir um futuro mais seguro*. Ponta Delgada: Açoreana.

Fonseca e Silva, A. (1994). *Dicionário de Seguros*. Lisboa: Publicações Dom Quixote.

- Gabinete de Planeamento, Políticas e Administração Geral. (2012). *Nota sobre seguros de créditos à exportação*, obtido em 2016, de GPP: <http://www.gpp.pt/GlobalAgriMar/estrategias/Docs/2012NotaSeguros.pdf>.
- Garrigues, J. (1983). *Contrato de Seguro Terrestre*. Madrid: Ediciones Madrid.
- Gilberto, F. (2009). *Manual Prático de Mediação de Seguros*. Lisboa: Lidel.
- Henriques, S. (2014). *O Seguro de Crédito à Luz do Regime Jurídico do Contrato de Seguro*, 1-27. Obtido em 2016, de Julgar: <http://julgar.pt/o-seguro-de-credito-a-luz-do-regime-juridico/>
- Lozano, A. (2001). *Manual de Introducción al Seguro*. (F. M. Estudios, Ed.) Madrid: Mapfre, S.A.
- Macedo, A. (2013). *A Representação e o Cauçionamento das Provisões Técnicas das Seguradoras em Portugal*. Tese de Doutoramento em Gestão. Universidade Portucalense , Porto.
- Martinez, P. (2006). *Direito dos seguros*. Cascais: Principia.
- Martins, J. (2006). *Notas práticas sobre o contrato de seguro* . Lisboa: Quid Juris.
- Mendonça, L. (2016), A evolução do seguro de crédito no Brasil, *Insight Euler Hermes*, 50: 6-7. Retirado de: <http://www.eulerhermes.com.br/pt/euler-hermes-brasil/Documents/EH-JornalInsight-50.pdf>.
- Morel, F. (2010). *Credit Insurance in Support of Internacional Trade: Observations throughout the crisis*. Obtido em 2016, de Berne Union: <http://www.berneunion.org.uk>
- Nascimento, L. (1998). *História do Seguro - Tudo sobre a História dos Seguros*. Obtido em 2015, de História de Seguros de Portugal: <http://historiadosseguro.com/historia-de-seguros-portugal/>
- Pedro, J. (2011). *As franquias nos seguros - Preços versus Comportamentos: A influência das franquias no cálculo do valor dos prémios e no coportamento dos segurados*. Porto: Vida Económica.
- Pond, B. (1972). *Manual de Derecho Mercantil*. Madrid: Ediciones Madrid.
- Rocha, A., & Oliveira, F. (1991). *Princípios do Seguro*. Porto: Figueirinhas.

- Santos, A. (2013). *Garantias financeiras no setor segurador*. Dissertação de Mestrado em Contabilidade e Finança. Instituto Superior de Contabilidade e Administração do Porto, Porto.
- Santos, J. (2007). *Contabilidade de Seguros*. Lisboa: 2ª Ed., Quid Juris.
- Santos, M. (2004). *Seguro de Crédito*. Lisboa: Prime Books.
- Serapicos, E. (2009). *Processo para Análise de Seguro de Crédito por Empresas no Brasil*. Dissertação de Mestrado em Administração de Empresas. Escola de Administração de Empresas de São Paulo, São Paulo.
- Silva, A. (1994). *Dicionário de Seguros*. Lisboa: Dom Quixote.
- Silva, C. (2000). *Da Economia e da Gestão de Empresas nos Seguros*. Porto: Vida Económica .
- Silva, E., Queirós, M., Mota, C., & Pereira, A. (2013). *Finanças e Gestão de Riscos internacionais*. Porto: Vida Económica .
- Sinha, S., & Ahmad, Z. (November de 2009). Global financial crisis - with special reference to insurance industry. *African Journal of Marketing Management* , 1(8), 184-189.
- Swiss Reinsurance Company Economic Research and Consulting (2014). *Trade Credit Insurance & Surety: Taking stock after the financial crisis*. Obtido em 2016, de SwissRe: <http://www.pii.ir/resource-latin/Trade.pdf>.
- Teixeira. (2012). *Seguro de Crédito: A Importância do Seguro nas Empresas Portuguesas*. Dissertação de Mestrado em Contabilidade e Finanças, Instituto Superior de Contabilidade e Administração do Porto, Porto.
- Thomas. (2016). *A evolução do seguro de crédito no Brasil*, *Insight Euler Hermes*, 50:2. Obtido em 2016, de Euler Hermes: <http://www.eulerhermes.com.br/pt/euler-hermes-brasil/Documents/EH-JornalInsight-50.pdf>.
- Vasques, J. (1999). *Contrato de Seguro - Notas para uma Teoria Geral*. Coimbra: Coimbra Editora.
- Vieira, M. (2012). *Introdução aos Seguros*. Lisboa: Vida Económica.

Willis (2013) citado no relatório “*Trade Credit Risks*”, obtido em 2016, de Aig:  
<http://www.aig.de/content/dam/aig/emea/germany/documents/brochure/specialreport-tradecredit.pdf> .

Yin, R. K. (2011). *Qualitative Research from Start to Finish*. New York: The Guilford Press.

Zaldívar, C. (2010). *El Seguro de Crédito en Chile*. Madrid: Fundación Mapfre.

## **Bibliografia Não Referenciada**

- Associação Portuguesa de Seguradoras. (2015). Panorama do Mercado Segurador 14/15. Obtido em 2015, de Aps: <https://www.apseguradores.pt/>
- Associação Portuguesa de Seguradoras. (2016). Panorama do Mercado Segurador 15/16. Obtido em 2016, de Aps: <https://www.apseguradores.pt/>
- Barret, A. (2014), Financial crisis have stress tested credit insurers for today's risks. Obtido em 2016, de Zurich: <https://www.zurichcanada.com/en-ca/knowledge-hub/articles/2015/02/financial-crises-have-stress-tested-credit-insurers-for-todays-risks>
- Fundación Mapfre. (2013). El mercado asegurador latino americano. Instituto de Ciencias del Seguro. Obtido em 2015, de Fundación Mapfre: <http://www.copaprose.org/descargas/pdfs/El-mercado-asegurador-latinoamericano-2012-2013.pdf>
- Gomes, P. (2010). A titularização de créditos como meios de financiamento. Projeto de mestrado em Finanças. ISCTE Business School. Instituto Universitário de Lisboa, Lisboa.
- Nogueira, L. (2002). Sistema Multi-Agente para Mediação Eletrónica de Seguros. Dissertação de Mestrado em Informática. Faculdade de Ciências da Universidade do Porto, Porto.
- Rocha, C. (2014), Contribuição do Setor Segurador para a Internacionalização das Empresas Portuguesas: Estudo de Caso da Somelos Tecidos, S.A. Dissertação de Mestrado em Empreendedorismo e Internacionalização. Instituto Superior de Contabilidade e Administração do Porto, Porto.
- Silva, R. (2013). O Segurador do Ramo “Não Vida” em Portugal. Tese de Doutoramento em Ciências Jurídico-Empresariais. Universidade de Coimbra, Coimbra.
- Veer, Koen van der. (2010). The Private Credit Insurance Effect Trade. Working paper no 264. De Nederlandsche Bank.

## Websites:

- <https://www.apseguradores.pt/>
- <http://www.asf.com.pt/>
- <https://www.apseguradores.pt/>
- <http://www.cesceportugal.com/>
- <http://www.coface.pt/>
- <http://www.cosec.pt/>
- <http://www.creditoycaucion.es/pt/>
- <http://www.eulerhermes.com/>
- <https://www.fundacionmapfre.org/>
- <http://lloydmilliet.com.br/>

## **Anexos**

## Anexo 1

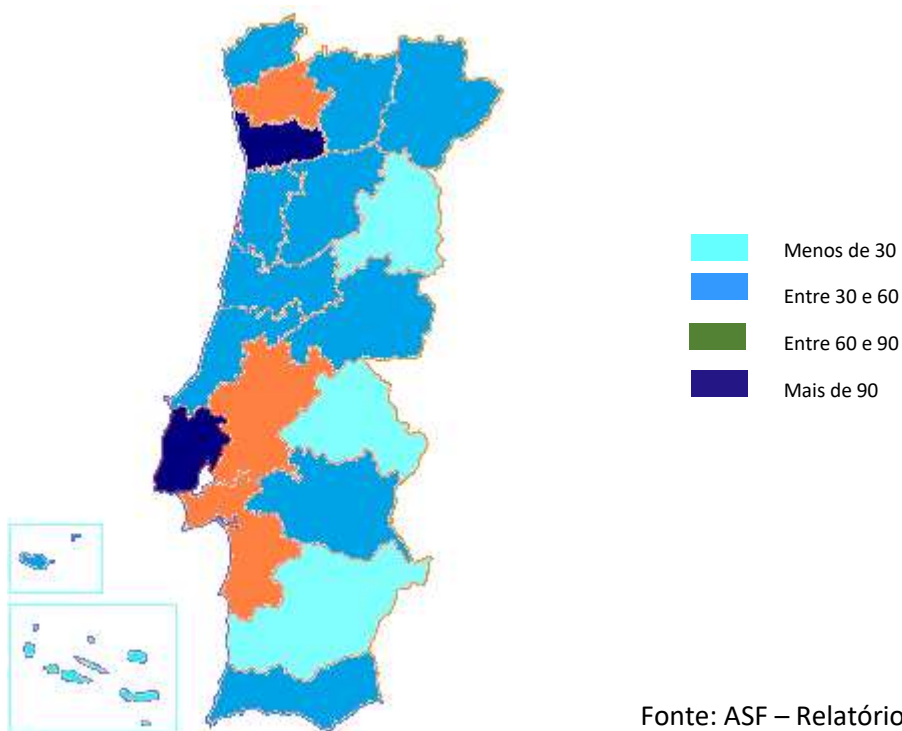
### Número de empresas de seguros a operar em Portugal

2014	Vida	Não Vida	Mistas	Total
<b>Em regime de estabelecimento</b>	<b>20</b>	<b>46</b>	<b>12</b>	<b>78</b>
<b>Empresas de seguros de direito português</b>	<b>15</b>	<b>23</b>	<b>6</b>	<b>44</b>
Empresas de seguros	15	21	6	42
Empresas de resseguro	0	1	0	1
Mútuas	0	1	0	1
<b>Sucursais de empresas de seguros estrangeiras</b>	<b>5</b>	<b>23</b>	<b>6</b>	<b>34</b>
Sediadas na União Europeia	5	23	6	34
Sediadas noutros países	0	0	0	0
<b>Em regime de livre prestação de serviços</b>	<b>36</b>	<b>489</b>	<b>26</b>	<b>551</b>

Fonte: ASF – Relatório de Seguros 2014

## Anexo 2

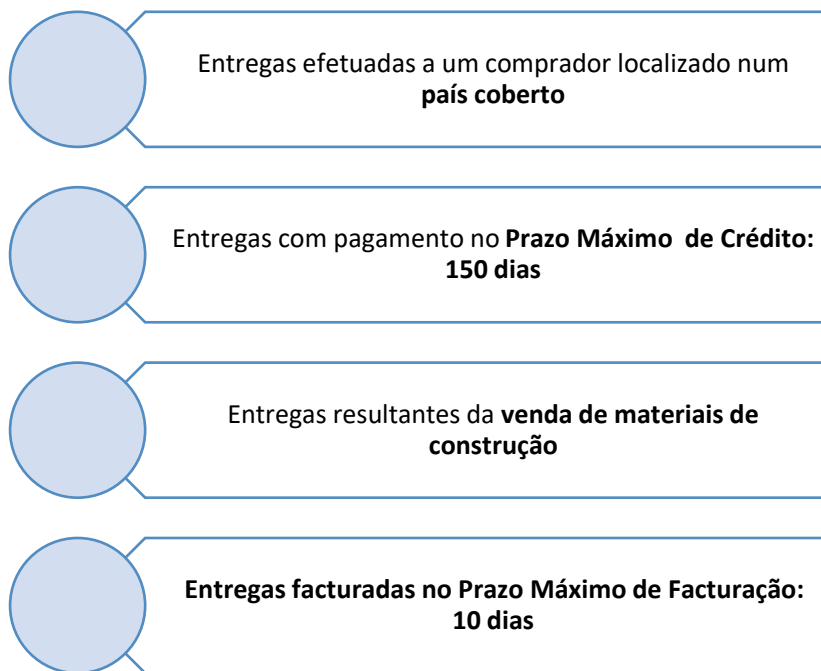
### Delegações das empresas de seguros



Fonte: ASF – Relatório de Seguros 2014

### Anexo 3 - Proposta da Coface

#### Créditos cobertos



Fonte: Coface

#### Resumo

<b>Volume negócios segurável</b>	<b>15.000.000,00</b>
<b>Taxa de prémio</b>	0.38%
<b>Prémio mínimo anual</b>	€ 48450,00
<b>Percentagem de cobertura</b>	80% (no mercado interno e no mercado externo)
<b>Bónus/Malus</b>	Custo de gestão: 35% Bónus de 20% de LR < 65% Malus de 20% se LR > 65% Malus de 50% se LR > 100%
<b>Limite mínimo para declaração de ameaça de sinistros</b>	€ 500,00
<b>Limite máximo de indemnização</b>	30 vezes os prémios pagos

Fonte: Coface

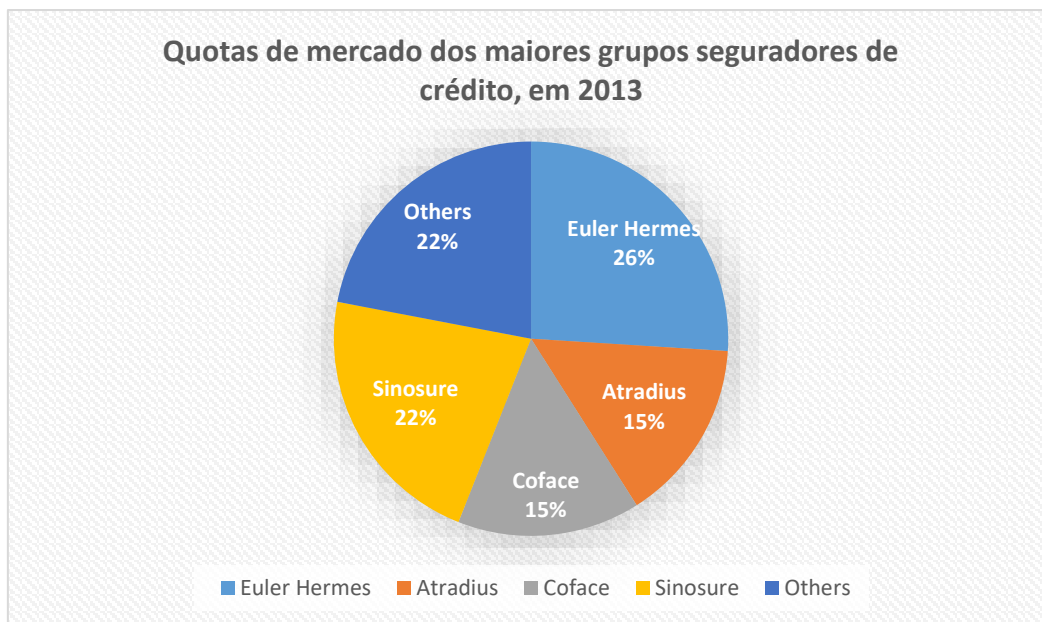
Anexo 4- Proposta Cosec



Condições	Empresa
Sistema de tarificação	Vendas até ao limite da garantia
Base de tarificação	€ 15.000.000,00
Taxa de prémio	0,194%
Prémio anual estimado	€ 29.100,00
Prémio não reembolsável	€ 21.825,00
Tabela de redução	Taxa de sinistralidade <= 15%: 15% no prémio Taxa de sinistralidade > 15% e <= 25%: 10% no prémio
Tabela de agravamento	Taxa de sinistralidade > 80% e <= 100%: 0,22 de taxa de prémio Taxa de sinistralidade > 100%: 0,25% de taxa de prémio
Percentagem de garantia em limites fixados	Mercado Interno: 85% Mercado Externo: 90%
Percentagem de garantia noutros regimes (países zona euro e Reino Unido)	Autoclassificação até € 10.000,00: 70% Clientes Anónimos até € 10.000,00: 50% Garantia provisória ate € 5.000,00: 50%
Eficácia dos limites de crédito	30 dias
Prazo Máximo de Crédito	120 dias ICF
Prazo de Prorrogação sem autorização prévia	60 dias
Prazo Constitutivo do Sinistro	120 dias
Prejuízo mínimo indemnizável	€ 500,00
Franquia por sinistro	€ 0,00
Límite Máximo Indemnização	25x
Pagamento por Débito Direto	IBAN
Desconto no Pagamento de serviços	Campanha oferta 200 clientes mercado interno e 100 clientes exportação

Fonte: COSEC

## Anexo 5



Fonte: *Company financial statements, China Insurance Regulatory Commission (CIRC), Swiss Re Economic Research & Consulting estimates for total market size.*