

1 INTRODUÇÃO

O presente trabalho foi desenvolvido no âmbito do Mestrado em Economia Monetária e Financeira, lecionada no ISCTE-IUL.

Para este efeito, fez-se uma pesquisa sobre o estado da arte e com apoio de alguns relatórios da ASF (Autoridade de Supervisão de Seguros e de Fundos de Pensões) e da APS (Associação Portuguesa de Seguradores), obteve-se informação fidedigna e específica sobre o tema que se pretende estudar.

No que concerne ao método, utilizou-se o estudo de caso, por ser o mais apropriado para estudar de uma forma isolada um determinado problema ou fenómeno social e proporcionar um maior conhecimento e envolvimento do autor do estudo com o tema.

O presente trabalho debruça-se sobre “o papel dos Seguros PPR/E (Plano Poupança Reforma/Educação) como complemento individual das pensões e sua relevância nos seguros e na poupança das famílias”.

Com propósito de encontrar uma resposta ao nosso tema, elaboramos a pergunta de partida (“em que medida o sistema público de Segurança Social sobre pensões e reformas está associado a um aumento da procura de Planos de Poupança Reforma/Educação (PPR/E)”), que nos servirá de guião para a prossecução dos objetivos preconizados.

A realidade atual, marcada pela crise económica e financeira, debatida e objeto de medidas e mudanças de cenários macroeconómicos, exige novas estratégias quer do poder político, quer da população. Dada as restrições orçamentais impostas por Bruxelas para que o país possa reduzir a sua dívida externa, o sistema nacional de pensões tem sido alvo de cortes e reduções pondo em causa a sustentabilidade do próprio sistema e o nível de vida das famílias no futuro, apesar de terem contribuído para o sistema.

Nesta perspectiva as famílias devem/deviam procurar meios alternativos para mitigar essa situação que põe em causa o seu nível de vida no futuro. Para este efeito, existem no mercado diversos produtos de poupança, entre eles o PPR/E, que podem auxiliar como complemento da sua reforma da segurança de social. Álvaro Vilela defendia a necessidade de uma instituição para colmatar as lacunas na economia que pudesse auxiliar as pessoas caso ocorra algum sinistro e permitisse fazer um investimento na sua segurança financeira.

No que diz respeito ao número de subscrições, podemos concluir que cada vez há mais pessoas a aderirem a esta modalidade de poupança: 28% da população residente em 2010. Isto demonstra a preocupação que as pessoas têm em garantir um complemento de reforma da segurança social que os permite ter um nível de vida no futuro semelhante ao que têm hoje.

Relativamente ao peso que o PPR tem na poupança nacional, verifica-se que tem crescido significativamente e que no ano 2008 teve o valor mais elevado, com 27%. A capacidade de uma economia em gerar poupança é um factor preponderante para a sua competitividade, já que podem ser canalizadas para o financiamento de novos projetos das empresas, que contribuirá para maior rendimento disponível às famílias. Samuelson & Nordhaus (1999), defende que uma economia que conseguisse capitalizar um maior volume de poupanças internas, teria vantagem comparativa face a outras com menos capacidade de o gerar.

Os seguros são classificados em dois grandes ramos: não vida e vida, que é essencialmente financeiro. Constatou-se que na panóplia de oferta que as empresas que operam neste ramo disponibilizam às pessoas, o PPR tem merecido a confiança dos investidores, o que se reflete no peso que o PPR tem na produção vida: a melhor performance ocorreu no ano de 2009, com 30%.

O presente estudo está estruturado em quatro capítulos. No primeiro capítulo apresentam-se a contextualização do tema, o problema de pesquisa, a exposição dos objetivos e a metodologia utilizada. No segundo capítulo, faz-se a revisão da literatura existente, no terceiro, o desenvolvimento do caso em estudo e no quarto far-se-ão a apresentação das conclusões e a identificação de possíveis novos tópicos de investigação.

1.1 Contextualização

O desenvolvimento do comércio do mar entre finais do século XII e meados do século XIV impulsionou e fomentou o conceito do seguro marítimo, que, por sua vez, teve um papel preponderante no progresso histórico dos seguros.

O sentimento de segurança do ser humano, como uma das suas necessidades básicas, está na génese do seguro a nível mundial, com a finalidade de transferir para terceiros partes dos sinistros ocorridos.

Na perspectiva de Pedro Romano Martinez (27:2006), “O seguro funda-se no socorro mútuo, na solidariedade humana, só que institucionalizada”. O mutualismo também desempenhou um

papel fulcral na evolução dos seguros, existindo alusão às sociedades mutualistas na Grécia, com os sinédrios e eranistas, em Roma, com as sodalitates officium, e, na idade média, com as ghildas.

Na Grécia, desde os primórdios, cobravam-se prémios de seguro, tendo sido introduzidas, para efeito de cálculo do mesmo no comércio marítimo, as variáveis referentes ao percurso que o navio ia fazer, à classe da embarcação e às especificidades dos bens a serem transportados. Esta temática passou para outras paragens. Cita-se o caso dos Romanos que, apoiados na experiência dos atenienses, desenvolveram-na e passaram a cobrar o respetivo prémio de seguro para o transporte de mercadorias.

A seguradora recebia um prémio de 10% a 20% do valor seguro, tendo em conta os riscos inerentes à viagem, assumindo as responsabilidades de alterações climáticas ou de assalto dos inimigos.

O Reino de Barcelona em 1434 decidiu que fossem reunidas e codificadas algumas regras sobre seguros, que foram posteriormente traduzidas em outros idiomas para servir de base a leis, por toda a Europa, surgindo assim outras normas, que influenciaram a evolução em Portugal.

O aumento do transporte de mercadorias criou condições para o alargamento dos seguros marítimos, sendo que o aumento da via terrestre, criou condições para o surgimento do seguro de transporte terrestre, tendo sido em Florença que o seguro surgiu para dar resposta ao crescente transporte de mercadorias com entrega ao destinatário.

Pode-se considerar que a revolução de então criou condições para aparecimento das grandes sociedades de seguro, sendo que a primeira teria surgido em Génova, no ano de 1424 e mais tarde nas cidades a norte apareceram outras companhias de seguros.

Nos anos 1662, em Londres, o proprietário de um café, Edward Loyd, escrevia num quadro a pauta de chegada dos barcos e os respetivos portos que os recebia. Este facto criou condições para que os seguradores e os corretores se sentassem no seu café para afinar os negócios. Saliente-se que, ainda neste período, se iniciou a divulgação dos seguros nos meios urbanos, especialmente o seguro contra incêndios, que ficará perpetuado pela associação ao incêndio de domingo, dia 2 de setembro de 1666, na padaria do Rei, que assolou Londres durante uma semana.

É de realçar que o século XVIII tem o seu legado na história dos seguros, por que foi nesta época que surgiu a primeira companhia vocacionado para o seguro de vida.

1.2 O seguro em Portugal

Em Portugal, o seguro seguiu a mesma trajetória que no resto da Europa, ou seja, o crescimento do transporte marítimo possibilitou o surgimento da atividade seguradora em Portugal.

A carta Régia de 1293, de D. Dinis, aprovou a constituição da primeira sociedade de mercadores portugueses, composta, essencialmente, por mercadores que faziam a ligação entre França e Inglaterra.

Foram, assim, reunidas condições para auxiliar os comerciantes nas suas transações internacionais, ou seja, a partir daí os sinistros ocorridos foram transferidos para as companhias de seguros. Para usufruir do seguro, teriam de pagar 20 ou 10 soldos pelo transporte marítimo e, em caso de ocorrer algum sinistro coberto pela apólice marítimo receberiam uma indemnização até 100 marcas de prata por sinistro.

Para estimular a navegação, o Rei instituiu o seguro obrigatório marítimo, tendo surgido a Companhia das Naus, constituída por armadores que detinham navios superiores a 50 toneladas, sendo que o próprio monarca tinha nessa altura doze (12) navios. Os proprietários tinham de entregar 2% das suas receitas para a Companhia das Naus para fazer face a possíveis sinistros que ocorressem ou ataque que podia acontecer pelos piratas durante o percurso realizado pelos navios.

A carta Régia de D. Manuel I, datada de 15 de outubro de 1529, permitiu a criação do cargo de escrivão de seguro, que fora crucial para adotar normas e condições para comercializar os contratos de seguros, introduzindo uma melhoria na organização e administração, por exemplo, passando a emitir as apólices de seguros.

Na Torre do Tombo, no ano de 1573, estão conservados atos notariais no que concerne a seguros, que permitiu instalar em Lisboa, na época, catorze (14) companhias de seguros. Pedro de Santarém marcou o século XVI no plano dos seguros ao lançar a primeira obra sobre este assunto. Apesar das suas limitações, utilizou um método que transcendia o tradicional e sistematizou a matéria de seguros. Havia dificuldades em distinguir o seguro de outras modalidades, como por exemplo, o empréstimo, e esta obra teve o mérito de clarificar as diferenças entre os seguros e os demais contratos.

Foi criada a Casa de Seguros em Lisboa, com o propósito de regular e registar a atividade seguradora em Portugal, sendo a única instituição que chamava a si a responsabilidade do seguro. Mas o seu mau funcionamento, levou a que, cidadãos estrangeiros, nomeadamente

britânicos, pretendessem libertar-se dos serviços da Casa de Seguros de Lisboa, em 17 maio de 1707, tendo o Rei ordenado que cada cidadão nacional ou estrangeiro seria livre de tratar os seus seguros sem a intermediação da Casa de Seguros de Lisboa. Esta decisão do Rei pôs em decadência a Casa de Seguros. O terramoto que assolou Lisboa em 1 novembro de 1755 destruiu a Casa de Seguros e os seus arquivos.

O decreto-lei de 21 de outubro de 1907 tinha como propósitos a regulamentação das companhias de seguro e a fiscalização do seu funcionamento, bem como, o bloqueio da saída de ouro de Portugal que contribuía para a garantia do equilíbrio das contas nacionais. O controlo ficava sob a tutela do Ministério das Finanças.

No diploma de 1907 é instituído o conselho de seguros (art.57º) que ficava incumbido de fiscalizar a atividade seguradora, e em novembro de 1929 foram introduzidas mudanças através do decreto-Lei nº 17555, que ficou marcado pela criação da Inspeção de Seguros. Posteriormente, foram introduzidas reformas: em 6 de julho de 1949, pelo decreto-lei nº 3747, a Inspeção de Seguros seria anexada na Inspeção-Geral de Créditos e Seguros que vigorou até 18 de agosto de 1965. E a partir de 1975 a Inspeção Geral de Créditos e Seguros passou a fiscalizar o seguro e o crédito. Depois da nacionalização do capital português das seguradoras, a fiscalização passou a ser exercida novamente pela Inspeção-Geral de Seguros através do decreto-lei nº 51B1/79, de 27 de dezembro.

O decreto-lei nº 306/75, de 21 de junho veio extinguir o Grémio dos Seguradores e, para garantir a fiscalização e normal funcionamento do sector, foi criado o Instituto Nacional de Seguros pelo decreto-lei nº 11-B/76, de 13 de janeiro. O Instituto de Seguros de Portugal foi criado em 1982, pelo decreto-lei nº 302/82, de 30 de junho para desempenhar as funções que estava sob tutela da Inspeção-Geral de Seguros e Instituto Nacional Seguros, sendo extintas estas duas instituições.

A legislação de Seguro em Portugal veio a ser modernizada com o decreto-lei nº 102/94, de 20 de abril, no que toca ao acesso à atividade de seguro e resseguro, com a finalidade de unificar a legislação aplicável que se encontrava dispersa em matéria de acesso a essa atividade.

1.3 Problema

O futuro da Segurança Social tem estado nos últimos anos bastante em foco no que refere à sua sustentabilidade e às incógnitas para as pessoas sobre os valores das pensões a receber no futuro.

Em especial, a situação tem sido evidenciada pelos cortes no sistema público de Segurança Social, muito associados às alegadas restrições orçamentais.

As incertezas sobre os rendimentos futuros das pessoas no que se refere à manutenção do nível de vida de hoje, ou seja, sobre as garantias de terem reformas que lhes permitam manter os seus padrões de vida, levam à conseqüente reflexão sobre a necessidade de diferir consumos, ou seja, poupando.

1.4 Objeto

Neste sentido, pretendemos saber se as pessoas e famílias estão a recorrer a este veículo para responder a essas incertezas e preocupações, procurando saber qual o grau de adesão das pessoas a esta modalidade de poupança para o complemento da sua reforma individual.

1.5 Questão

Em que medida o sistema público de Segurança Social sobre pensões e reformas está associado a um aumento da procura de Planos de Poupança Reforma/Educação (PPR/E).

1.6 Objetivos

1.6.1 Objetivo Geral

Conhecer e compreender os PPR/E que estão disponíveis no mercado e se as famílias estão a aderir a esta modalidade de poupança como complemento da reforma.

1.6.2 Objetivos específicos

Conhecer o peso dos PPR/E no mercado de seguros em Portugal

Compreender a evolução dos PPR/E no período em estudo

Conhecer a importância dos PPR/E na poupança

1.7 Metodologia

O método de estudo de caso surgiu na Universidade de Harvard e após a segunda guerra mundial ganhou expressão na Europa. É uma abordagem metódica de investigação que assume a especificidade de debruçar sobre uma situação concreta, com o propósito de compreender, conhecer e descrever um fenómeno social.

Nesta perspectiva de elaboração do trabalho, optamos pelo método de investigação de estudo de caso porque nos parece o mais indicado para estudar de uma forma mais aprofundada o problema, permitindo um maior envolvimento do autor com o fenómeno em estudo.

Segundo Adelman et al.(1997, Judith Bell 1993:23), o estudo de caso tem sido definido com um "termo global para uma família de métodos de investigação que tem em comum concentrar-se deliberadamente no estudo de um determinado caso."

Fizemos uma pesquisa do estado da arte sobre esta temática, apoiada nos relatórios da ASF (Autoridade de Supervisão de Seguros e Fundos de Pensões) e da APS (Associação Portuguesa de Seguradores) para dar resposta à nossa pergunta de partida. Após a recolha dos dados, utilizamos a ferramenta informática excel para o tratamento dos mesmos.

2 REVISÃO DA LITERATURA

2.1 Caracterização de seguros e conceitos importantes

Nesta secção pretende-se fazer uma caracterização do seguro, clarificando previamente alguns conceitos importantes na atividade seguradora.

Álvaro Vilela (1988:2) identifica:

“ a carência de uma nova categoria económica, que viesse preencher as lacunas deixadas em aberto pela economia.”

Segue dizendo que, “essa categoria foi conquistada pelo progresso social, que elaborou uma instituição capaz de neutralizar, se não de eliminar, os efeitos do acaso sobre a vida patrimonial do indivíduo. Tal instituição é o seguro.”

Salienta Mónica Dias (1999) que,

“ muitas vezes não nos preocupamos em contratar um seguro para cobrir determinado risco, porque pensamos que só acontece com os outros e que não vale a pena estar a empatar dinheiro nessas coisas”.

Podemos definir o seguro como um contrato de adesão em que uma parte (o tomador de seguro) transfere para outra parte (a seguradora) possíveis danos materiais ou morais resultantes de ocorrências aleatórias (sinistro), ou garantias financeiras futuras (capitais ou rendas). O contrato só se efetiva quando o tomador do seguro pagar antecipadamente o preço (prémio) à seguradora, traduzindo-se, assim, num investimento na sua segurança financeira ou de outra parte segura (beneficiário).

Após ambas as partes terem aceitado o acordo, é emitido o contrato de seguro (apólice), para que este seja assinado pelo tomador do seguro (sujeito que transfere o risco) e pela seguradora (que aceita o risco), de modo a que fique claro quem fez o seguro e quem dele beneficia. Este contrato contém as obrigações e os direitos de todas as partes.

Quando ocorra uma situação coberta pela apólice, está-se perante um sinistro, cabendo à seguradora reparar esse dano, pagando uma indemnização ao beneficiário.

Os seguros são classificados em dois ramos, o ramo não vida e o ramo vida. O primeiro cobre acidentes e doenças das pessoas, patrimónios e responsabilidades, dividindo-se em acidentes, doença, incêndio e outros danos, automóvel, transportes e diversos. O segundo é composto

pelos seguros de risco baseado na vida das pessoas, que, em termos genéricos, cobre morte e invalidez, e pelos seguros financeiros, por exemplo, os planos poupança reforma e os planos poupança educação, entre outros produtos de poupança, associados também a alguns fatores de risco.

Os seguros do ramo vida são contratos em que a seguradora assume pagar um capital seguro ou rendas em caso de vida ou em caso de morte ou acidente da pessoa segura, ao (s) beneficiário (s) que são, normalmente, os herdeiros.

Saliente-se que a classificação e a divisão dos seguros cumprem regulamentos da União Europeia, sendo, por isso, a sua aplicação obrigatória em Portugal.

Existem diferentes planos de poupança, mas o nosso trabalho irá incidir no ramo vida, seguros financeiros, mais especificamente, os planos poupança reforma.

3 DESENVOLVIMENTO DO PROJECTO

3.1 Conceito e contrato de PPR

Nos últimos anos Portugal tem vivido uma crise económica e financeira que exigiu diferentes desafios ao país, tendo sido adotadas algumas políticas que tem tido impacto na segurança social. Atualmente, o futuro da segurança social tem sido bastante debatido pelos diferentes grupos sociais, na medida em que ponha em causa a sua reforma no futuro.

O País tem pela frente um desafio extremamente interessante sobre esta matéria da segurança social, visto que a população ativa tem diminuído, limitando a sua capacidade de captar novos contribuintes e, em sentido contrário, a esperança de vida tem aumentado, impondo que as pensões sejam pagas durante mais tempo, o que pode colocar em questão a sustentabilidade da mesma.

Nestes últimos anos, têm sido realizados cortes na segurança social e ainda se especula sobre a necessidade ou não de mais cortes nos próximos anos, fazendo com que os reformados fiquem apreensivos. Por outro lado, os contribuintes que constituem a população ativa são levados a pensar neste problema para o seu futuro e na eventual necessidade e possibilidade de avaliar a sua reforma utilizando outros canais para o efeito disponíveis no mercado.

Carlos Zorrinho (Caderno económico out/dez 2012: pág. 96) afirma:

“Recentemente, o conceito de reforma do estado social, foi vítima de uma tentativa de canibalização para dar corpo a um projeto ideológico de destruição do estado social.”

Existe hoje no mercado nacional diversos planos de poupança reforma geridos pelo tecido empresarial privado para dar resposta a este caso em particular.

No âmbito socioeconómico, os PPR cumprem um papel específico e insubstituível na medida em que assumiu e constitui uma ferramenta poderosa na poupança e prevenção, captando e distribuindo recursos financeiros para complementar as insuficiências própria da segurança social ou outros.

Para este efeito existem diferentes tipologias de planos de poupança?

- Planos de poupança reforma (PPR), associados a fundos de poupança reforma;
- Planos de poupança educação (PPE), associados a fundos de poupança educação;
- Planos de poupança reforma/educação (PPR/E), associados a fundos de poupança reforma/educação.

Devemos frisar que os PPR foram criados para diferentes tipos de perfis de clientes. Para os que têm aversão ao risco, há PPR com rendimento fixo constituído por fundos com ênfase nas obrigações. Para aqueles mais audazes, podem investir nos PPR com fundos de componente mais expressiva de ações, que por sua vez tem mais risco e maior rentabilidade.

Quem são as entidades que gerem os PPR?

Em Portugal as instituições competentes para gerir os PPR são as sociedades gestoras de fundos de investimento mobiliário, gestoras de fundos de pensões e empresas de seguros do ramo vida, todas entidades legalmente credenciadas.

No que concerne a gestão dos fundos, ela é realizado de seguinte forma:

- ✓ Os constituídos sob forma de fundo de investimento mobiliário são geridos pelas sociedades gestoras de fundos de investimento mobiliário;
- ✓ Os fundos de pensões são geridos pelas sociedades gestoras de fundos de pensões;
- ✓ Os fundos de poupança designados de fundos autónomos de uma modalidade de seguro do ramo vida, são geridos pelas seguradoras.

As entidades gestoras podem gerir mais do que um fundo. Mas nenhuma delas se pode dissolver enquanto tiver sob a sua tutela um fundo, ou seja, sem que tenha garantido a sua continuidade.

Vantagem/ Desvantagem em investir em PPR

Tem a desvantagem de o produto ter associado alguns custos (de gestão, de subscrição e outros) e também devido a sua reduzida liquidez. Em relação às vantagens associadas, destacam-se os benefícios fiscais em sede de IRS que pode atingir, atualmente, até 400€, consoante a idade do subscritor e também de redução progressiva de taxas de IRS sobre a rendabilidade no final dos períodos mínimos de 5 e 7 anos.

Em contrapartida das vantagens fiscais, estipulam-se condições de reembolso que desincentivam o pedido da sua devolução antecipada com devolução das referidas vantagens associadas. Fomenta-se, assim, a poupança de médio e longo prazo e apenas se permite o resgate legal antes do vencimento em casos de morte, incapacidade ou desemprego de longa duração.

Como fazer entregas no PPR?

Neste aspeto, as entidades gestora dos PPR são flexíveis, na medida em que aceitam entregas mensais, trimestrais, semestrais ou anuais. Também a possibilidade de fazer uma única entrega. Todas essas modalidades de pagamento dispõem de um montante mínimo que é definido pela entidade que gere os PPR e que varia de entidade para entidade.

Encargos subscrição

Ao subscrever um PPR, seja de que tipo for, será paga uma percentagem que se chama encargos de subscrição.

Encargos de gestão

A comissão de gestão é uma percentagem que a entidade que gere o fundo cobra sobre o total acumulado, em geral é uma percentagem de 1%, mas atualmente algumas empresas de seguros abdicaram dessa cobrança.

Como é composto o património dos fundos de poupança?

No que diz respeito à constituição do património dos fundos de poupança, as entidades gestoras devem ter em linha de conta os objetivos e finalidade dos mesmos, garantindo o princípio de dispersão de risco e liquidez dos produtos investidos. Esses investimentos devem ser realizados em valores mobiliários, participações em instituições de investimento coletivo, dívidas de curto prazo, depósitos bancários, bem como outros ativos financeiros.

Enquanto fundos de poupança sob a forma de fundos de pensões ou de fundos autónomos de seguro do ramo vida, os seus patrimónios podem ser constituídos pelos ativos citados anteriormente e ainda podem fazê-lo em terrenos e edifícios e créditos de empréstimos hipotecários.

Incentivo Fiscal

O incentivo fiscal é uma variável preponderante para o sucesso ou não dos PPR. Se houver uma verba elevada será atrativa para canalizar maiores valores de poupança por que tem uma rendabilidade maior para as famílias, mas caso a verba seja reduzida, não estimula a captação de poupança visto que a rendabilidade será reduzida, o que leva os investidores a procurar no mercado alternativas mais rentáveis para canalizar as suas poupanças.

Diz-nos, Fernando Gilberto (2008: p.218):

“ A fiscalidade referente aos seguros tem sido um dos fatores que tem contribuído para o sucesso na venda dos PPR”

“O sucesso daqueles PPR/E assenta nas suas condições equiparadas do seu regime, ou seja, na associação que se estabelece entre a atribuição de benefícios fiscais e as especiais restrições ao reembolso dos montantes investidos” Espanha et al (2014:p.789)

O autor do estudo está na mesma linha de pensamento dos autores (Fernando Gilberto 2008; Espanha 2014), quando sugerem que o incentivo fiscal tem um papel catalisador na captação de poupança, ou seja, contribuem para uma maior venda dos PPR. Mas devemos frisar que Espanha (2014) acrescentou mais um ponto na sua análise alegando que as condições de reembolso antecipado do montante investido também desincentiva a sua solicitação permitindo deste modo que o cliente mantenha a sua aplicação.

3.2 Importância nos seguros

Nesta secção vamos fazer a análise dos dados com o propósito de responder à nossa pergunta de partida, percebermos a evolução dos PPR's, conhecermos o contributo que têm no complemento da reforma e a sua importância nos seguros.

Começaremos por ver a quota de mercado que detém Portugal na produção de seguros no contexto da União europeia.

Como podemos constatar nos gráficos 1 a 4 em anexo, Portugal tem aumentado a sua capacidade de produção dos seguros o que lhe permitiu aumentar a sua quota de mercado na união europeia. Em 2001 o país tinha uma quota de mercado de 0,9% e nos anos seguintes esteve sempre acima de 1%, tendo o ano de 2010 atingido o maior valor (1,5%). Em 2014, registou-se um decréscimo da quota de mercado de 0,3 pontos percentuais.

O aumento da produção permitiu também que a indústria seguradora tivesse aumentado o seu peso no PIB. Em 1980 os Seguros tinham um peso no PIB de cerca de 2% e com o passar dos anos o mesmo vem ganhando mais relevância na vida das pessoas, o que é ilustrado no gráfico em anexo nº 5. Pode-se constatar que os seguros vêm aumentando o peso na economia Portuguesa, estando atualmente à volta dos 8%.

A capacidade produtiva dos seguros está também refletida nos índices de densidade e de penetração que apresentaremos em seguida.

Efetuada uma análise aos rácios de densidade e de penetração podemos observar que o crescimento da produção dos seguros em Portugal tem contribuído para a evolução do seguro na economia, seja medido pelos prémios sobre o PIB, seja medido pelos prémios per capita.

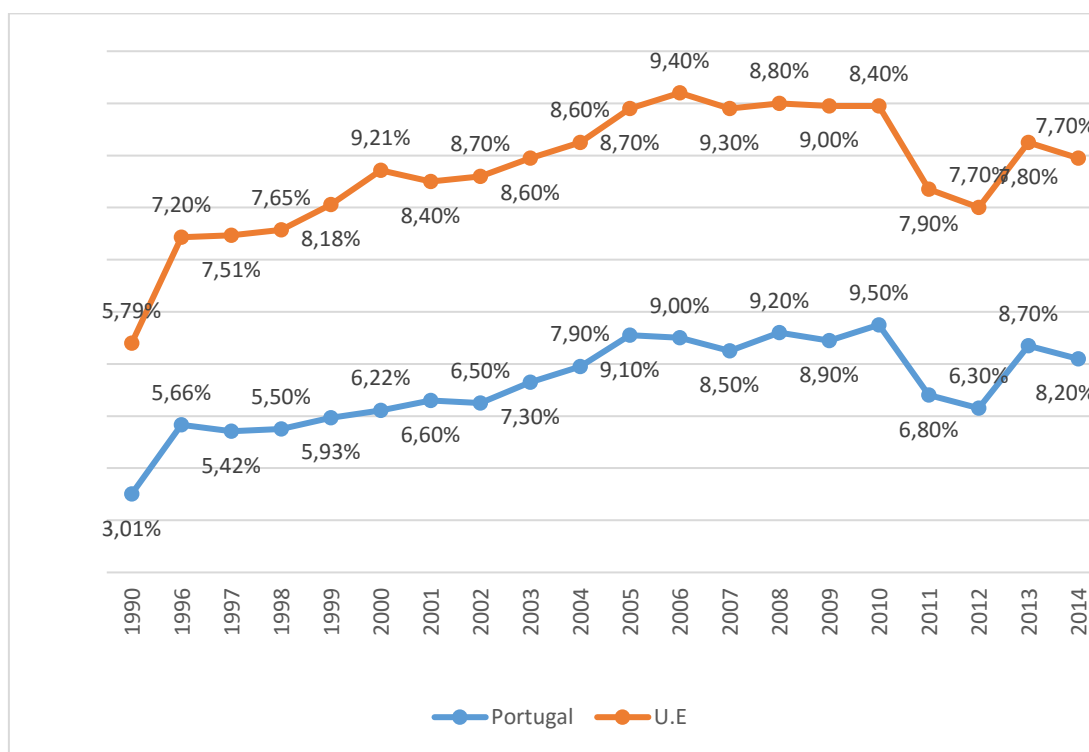
No que toca ao índice de penetração, que é um rácio que mede a relação entre os prémios com o PIB, podemos observar que de acordo com os resultados do gráfico nº 3.1, em Portugal, a indústria de seguros tem vindo a aumentar de forma sustentada o seu peso na economia, a par da UE e refletindo ciclos de crise que a afetam.

Podemos observar que no ano de 1990, em Portugal os seguros tinham um peso de 3% na economia face a 5,8% da UE. No ano de 2010 teve uma produção mais expressiva, representando 9,5% do seu peso no PIB, que representa o seu maior valor de sempre, enquanto, neste mesmo ano, na UE, o peso foi de 8,4%. Com o acentuar da crise, a produção do seguro diminuiu e, por conseguinte, o seu peso no PIB teve a mesma trajetória em Portugal e na UE, mas o ano de 2013 foi marcado pelo retoma do crescimento da produção do seguro atingindo 8,7% do PIB em Portugal e na UE teve um peso de 7,8%.

No ano de 2014, Portugal obteve boa performance apesar de ficar aquém do ano transato, com uma percentagem superior em Portugal em comparação com a união europeia. Em conclusão deste ponto, devemos salientar que, em Portugal, nos anos 2013 e 2014, os seguros tiveram mais peso na economia portuguesa em relação com a união europeia. Isto demonstra quão os

seguros têm adquirido relevância na vida da pessoas e sendo o ramo vida com maior produção face ao não vida.

Gráfico 3.1- Índice de Penetração (Prémio/PIB)

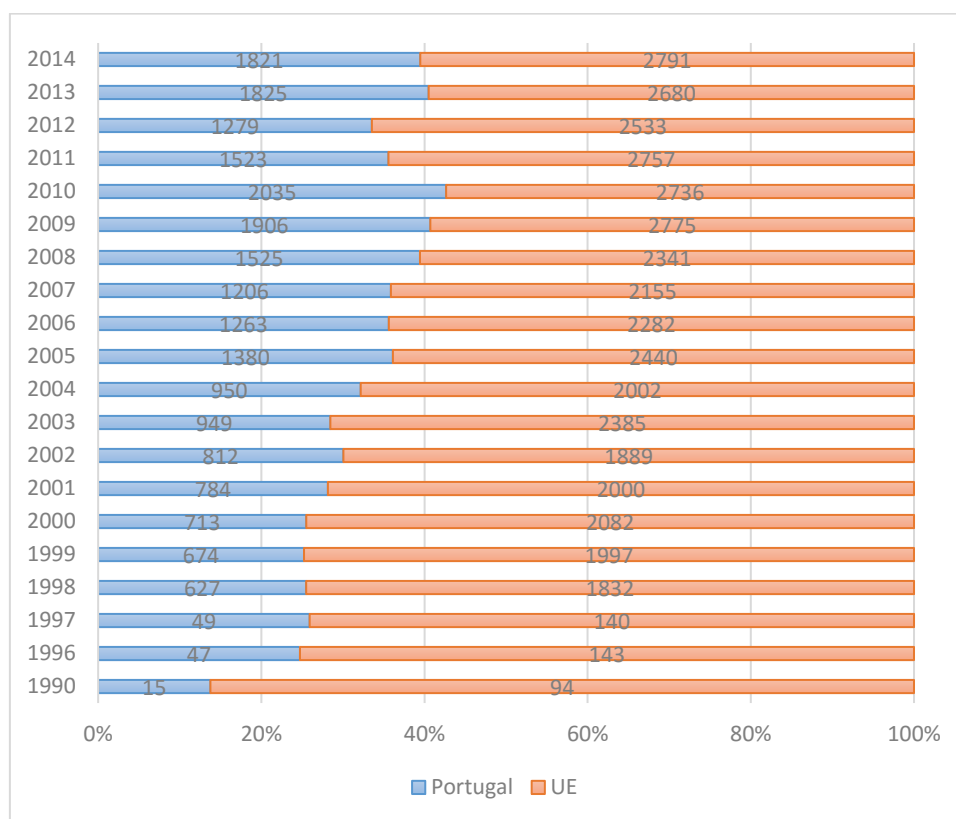


Fonte: Elaboração Própria com base nos Relatórios da APS

No que se refere ao índice de densidade, rácio que mede a relação dos prémios com a população residente, no quadro da UE e Portugal, verifica-se que o país, nos anos 90, tinha um prémio per capita de 15€ e na UE de 94€.

Com a evolução posterior, a indústria seguradora vem adquirindo mais destaque na vida das pessoas, observável no gráfico nº 3.2, ou seja, tem aumentado consideravelmente em Portugal e na UE. Em 2010, como expectável, teve um valor per capita de 2.035€, que foi a sua melhor performance de sempre, enquanto na UE, foi de 2.737€. No ano de 2014 houve um declínio deste prémio em Portugal para um valor per capita de 1.821€ e na UE de 2.791€.

Gráfico 3.2-Índice Densidade valores em euros



Fonte: Elaboração Própria com base nos Relatórios da ASF

Em seguida, vamos analisar o nível de produção vida e não vida. O ramo vida tem progressivamente aumentado a sua quota de mercado face ao ramo não vida (Gráficos 9 a 12 anexos). O ramo vida tem mais expressividade em sociedades de países mais desenvolvidos onde o mercado de seguro tem mais maturidade, tendo Portugal, nos anos 2005 e 2014, ocupado a 4ª posição do ranking da UE com uma produção de 68,6% e 74,4%, (Gráficos 10 e 11 do anexo), respetivamente. Este aumento de produção está associado às incertezas sobre o sistema de reforma da segurança social pública, que motiva as pessoas a transferirem o seu rendimento para o futuro, fazendo aplicações no ramo vida. O ramo não vida do seguro tem muito cariz obrigatório, ou seja, as pessoas têm obrigatoriedade de o subscrever e pagar (por exemplo, seguros de automóvel, acidentes de trabalho).

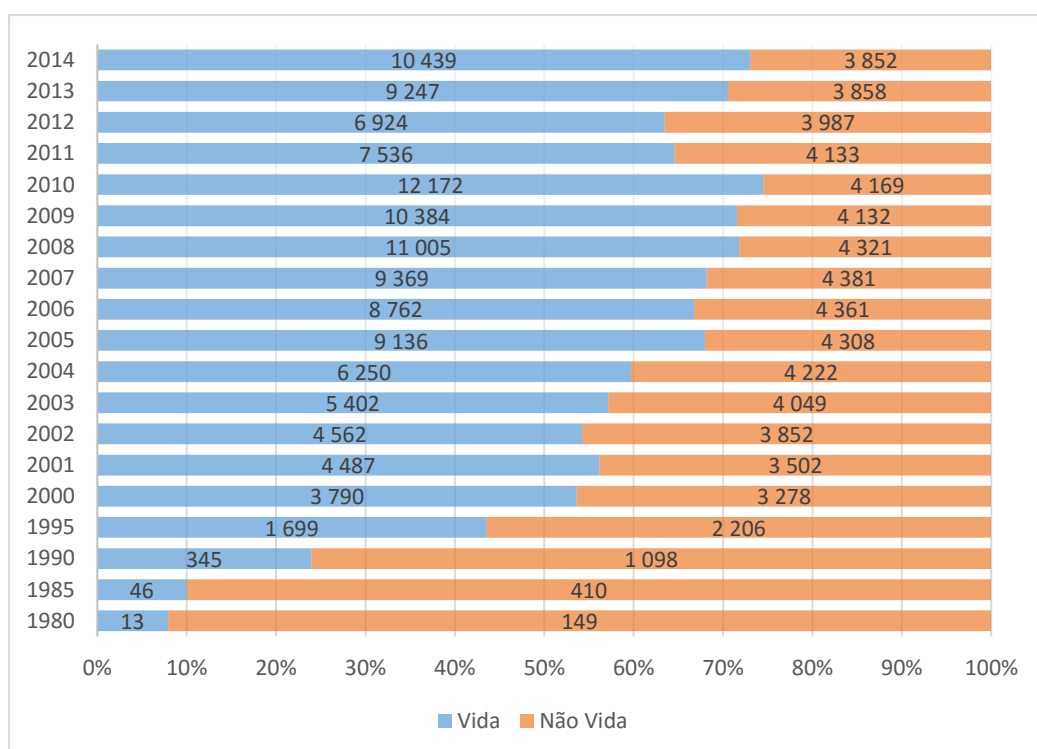
No ano 2010, Portugal teve uma produção de 74,4% (Gráfico em anexo nº 11), o que lhe permitiu posicionar-se no ranking europeu na 5ª posição, tendo sido a maior produção.

Após a comparação internacional, apresentamos a produção dos ramos vida e não vida em Portugal de 1980 a 2014, de modo a constatar em detalhe como foi a evolução da produção neste período. Segundo o gráfico nº 3.3 ora apresentado, podemos constatar que a partir do ano

de 2000, o ramo vida tem maior produção em relação ao ramo não vida. A maior produção do ramo vida foi no ano de 2010 e para o ramo não vida foi no ano 2007.

Permite-nos observar que a partir do ano 2000, o ramo vida vem granjeando cada vez mais peso na indústria dos seguros, o que demonstra quão as pessoas estão aderindo a esta modalidade de seguro, que é essencialmente financeiro, na alocação das suas poupanças. Procuram complementos para a sua reforma da segurança social, disponíveis no mercado para colmatar possíveis decréscimos da sua reforma e garantir que no futuro tenha o mesmo nível de vida que têm hoje.

Gráfico 3.3-Produção Vida/Não Vida :Milhões de euros



Fonte: Elaboração Própria com base nos Relatórios da ASF

No gráfico a seguir pretendemos analisar o peso do ramo vida no PIB que abrange o período de 1980 a 2014. O peso do seguro na economia depende da sua capacidade de produção e, segundo o gráfico nº 3.4, a produção/prémios tem aumentado favoravelmente desde 1980 a 2014.

O reflexo desta produção demonstra a importância que o ramo vida tem para as empresas de seguro e o seu peso na economia e, com as incertezas sobre a segurança social, a tendência é para o aumento do peso deste ramo de seguro na economia.

O gráfico permite-nos verificar que no ano de 1980, o mesmo tinha um peso de 0,2% no PIB. É de referir que com o passar dos anos, este ramo vem aumentando a sua capacidade de produção e que lhe permite aumentar o seu peso no PIB de Portugal. No ano 2010 teve um peso na economia de 6,8%. A partir desta data teve um declínio, no ano de 2013 voltou a crescer para 5,4%, e no ano 2014 teve o seu terceiro melhor desempenho de sempre com um peso na economia de 6,1%

Gráfico 3.4-Produção vida no PIB



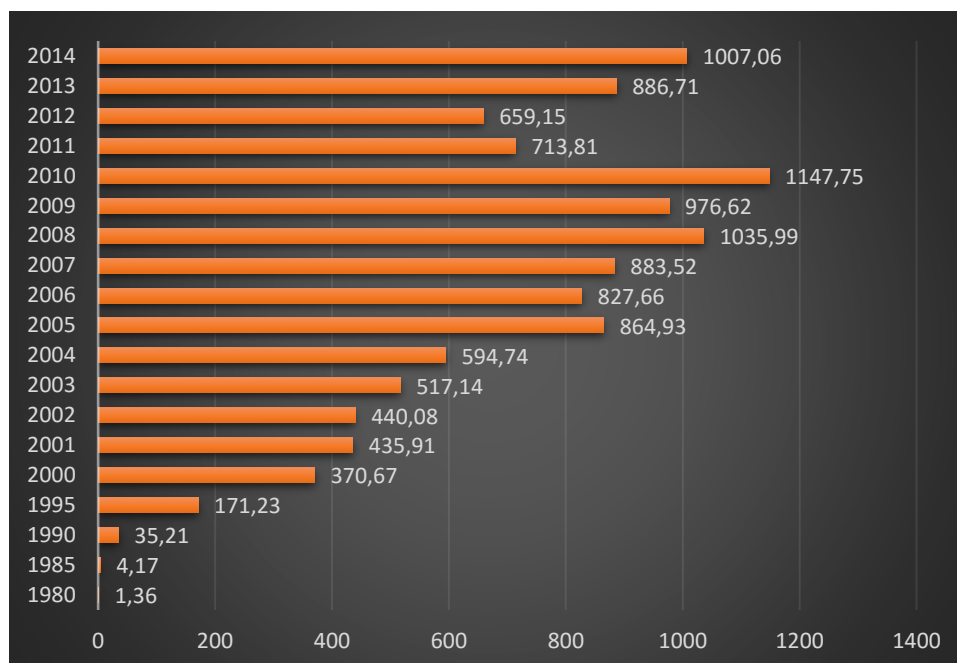
Fonte: Elaboração Própria com base nos Relatórios da APS

Efetuada uma análise ao rácio produção vida *per capita*, permite-nos verificar que o ramo vida vem ganhando cada vez mais peso na indústria dos seguros e é o ramo com mais impacto na economia portuguesa. Podemos observar no gráfico nº 3.5 que a maior performance deste segmento ocorreu nos anos 2008 com 1.035,99 euros *per capita* e 2010 com 1.147,75 euros *per capita*. O ano de 2014 foi de recuperação do aumento da produção, atingindo o valor *per capita* de 1.007,06 euros, situando-se na 3ª posição do ranking.

A afluência da procura dos produtos do ramo vida tem estado dependente, essencialmente, do nível de rendimento, das taxas de juro e dos incentivos fiscais. Porém, esta recuperação em 2014, sem ter havido quaisquer influências relevantes desses fatores determinantes, revelam a

importância dos PPR's como investimento financeiro de refúgio alternativo que só pode ser associado ao maior peso dado ao fator complemento de reformas da segurança social pública face às expectativas negativas que então existiam.

Gráfico 3.5-Produção do ramo vida/Percapita Valor em euros



Fonte: Elaboração Própria com base nos Relatórios da APS

Após termos realizado a comparação internacional, destacado a capacidade de produção de seguros em Portugal e evidenciarmos a relevância que o ramo vida tem na economia do país através do seu peso no PIB, vamos em seguida analisar a oferta no mercado de seguro português.

Na tabela nº 3.1, pode observar-se a composição do mercado de seguro em Portugal de 2003 a 2014. No ano 2003 havia 74 empresas em regime de estabelecimento, 41 empresas de seguro de direito português, 30 sucursais de empresas estrangeiro e já havia 243 em regime de livre prestação de serviço. Com oscilações irrelevantes, a oferta estabilizou, excepto no regime de livre prestação de serviço. Salienta-se que, apesar do ramo vida ser o de maior capacidade de produção, a oferta é maior no que toca ao ramo não vida e só tem aumentado no regime de livre prestação de serviço, mais que duplicando, porque tem menos custo de funcionamento.

Tabela 3.1- Caracterização do mercado Português no setor de seguro

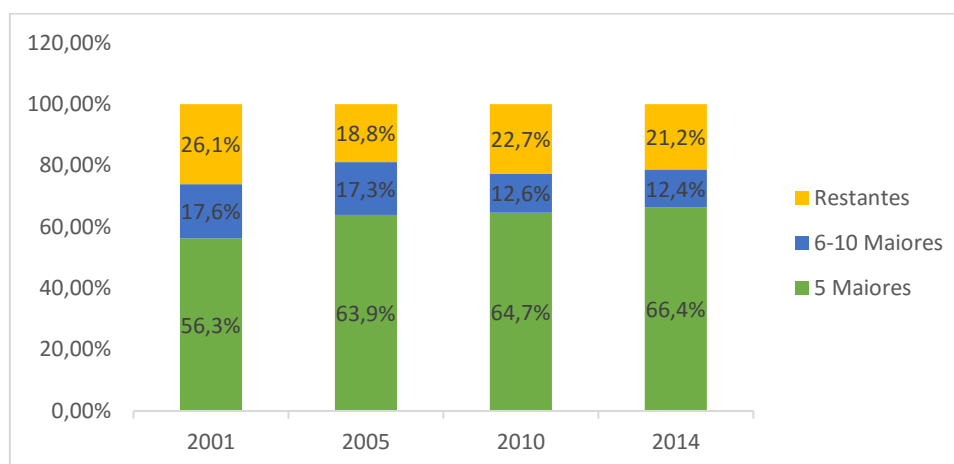
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Regime Estabelecimento	74	69	71	76	86	85	87	83	79	79	77	78
Vida	24	23	23	24	22	22	22	21	20	20	19	20
Não Vida	42	39	41	45	53	51	52	50	47	47	46	46
Mista	8	7	7	4	11	12	13	12	12	12	12	12
Empresa de Seguro Direito Pt	41	38	39	42	46	46	46	45	43	41	41	44
Vida	14	14	14	15	15	15	16	15	14	14	14	15
Não Vida	21	19	20	22	25	25	24	23	22	21	21	23
Mistas	6	5	5	5	6	6	6	7	7	6	6	6
Surcursais de Emp.Seg Estrangeiros	30	28	29	31	36	35	38	36	34	36	35	34
Vida	10	9	9	9	7	7	6	6	6	6	5	5
Não Vida	19	18	19	21	25	23	26	26	24	25	24	23
Mistas	1	1	1	1	4	5	6	4	4	5	6	6
Regime Livre Prestação Serviço	243	288	352	377	414	452	467	509	507	530	544	551
Vida					20							36
Não Vida					372							489
Mistas					22							26

Fonte: Elaboração Própria com base nos Relatórios da ASF

Efetuada uma análise à concentração de mercado, evidencia-se a forma como estão organizados e avalia-se a intensidade de concorrência das empresas que neles operam. O mercado de seguros é um oligopólio com cinco empresas com posição dominante, detendo uma quota de mercado de cerca de 2/3 (gráfico nº 3.6).

Há uma disputa pela quota de mercado mais intensa entre as 6 a 10 empresas e restantes, que espelha como o mercado é bastante concorrencial. Também o facto do ciclo de produção inverso em seguros, ou seja, as empresas recebem o prémio antecipadamente no presente para efetuar o pagamento no futuro consoante o contrato estabelecido entre as partes, fomenta a concorrência pela captação de poupanças. Este mercado é regulado e tem a supervisão da ASF (Autoridade de Supervisão de Seguros e Fundos de Pensões).

Gráfico 3.6-Concentração de Mercado Português



Fonte: Elaboração Própria com base nos Relatórios da ASF

3.3 Significado económico na poupança

A importância da poupança na economia revela-se através da igualdade assumida com o investimento, sendo um dos motores do crescimento económico.

A poupança é parte do rendimento disponível que não é despendido para pagamento de imposto nem outra obrigação de cariz social e nem gasto na aquisição de outros bens e serviços, ou seja, é a parte do rendimento que se abdica de consumir no presente para satisfazer uma necessidade no futuro.

É de extrema importância a existência de poupança numa economia para que ela seja investida, emprestada às empresas para o investir e gerar riqueza, que posteriormente será distribuída em forma de dividendos aos acionistas e salários aos colaboradores, dando continuidade ao ciclo que permite o normal funcionamento da economia.

Quando uma economia consegue criar um maior volume de poupança, haverá maior propensão para o investimento, facilitará a sua competitividade com o exterior, criando condições para que seja mais robusta e com capacidade de gerar mais poupança. Salientou Teixeira dos Santos ex. ministro das finanças de Portugal, “ que o aumento da taxa de poupança das famílias é essencial para o reforço da capacidade de investimento da economia portuguesa e também para a redução do endividamento externo do país.”

Um país com elevado nível de poupança permite que o seu capital cresça rapidamente, o que beneficia o crescimento do seu produto potencial. Caso contrário, o seu capital fixo em equipamentos e fábricas, torna-se obsoleto e as infraestruturas terão pouca rentabilidade.

A globalização financeira encetada nos idos anos 70 e com pico nos anos 80 provocou uma desconexão entre a poupança e o investimento, este facto está retratado no aumento positivo ou negativo no saldo da balança corrente de alguns países. Nos Estados Unidos, a partir da década de noventa houve uma avolumar deste saldo e alguns membros da união europeia não ficaram imunes a este facto, que provocou desequilíbrio externo nas respetivas economias.

Gerou-se uma situação de crise em que há poupança insuficiente e uma limitação das economias em obter crédito no exterior, pelo que há que a fomentar internamente, assumindo a poupança interna um factor determinante para correção dos desequilíbrios externos.

De acordo com Carlos Costa, o governador do banco de Portugal, “as taxas de poupança nacional tem permanecido em valor reduzido, a avaliar por qualquer comparação internacional.” Prossegue dizendo que “esta situação acontece quer no sector privado quer no sector público e com a elevada dívida externa, a difícil situação das contas públicas torna a economia portuguesa bastante vulnerável face ao sentimento dos mercados”

Uma taxa de poupança sólida é um elemento fundamental para mais investimento no futuro, estimulando a atividade económica.

No âmbito da teoria económica são enumeradas algumas razões que levam os indivíduos a poupar: para realizar o sonho da casa própria, para investir na educação dos seus filhos, como possibilidade de aumentarem a sua herança e/ou reforma, financiar compra de bens duradores.

O estímulo para as famílias pouparem depende de várias variáveis exógenas, tais como: a atratividade das taxas de juro reais, isto é, deduzidas do efeito da inflação, a confiança no sistema financeiro, a política pública orçamental e a incerteza sobre os rendimentos futuros. Há uma relação direta entre poupança e taxa de juro, ou seja, se a taxa for elevada gera mais poupança e por conseguinte estimula o investimento, mas se taxa for baixa não atraí as pessoas para poupar fazendo com que haja menos investimento na economia.

Assevera Samuelson & Nordhaus (1999) que “ no longo prazo, a grandeza do capital de um país é determinado principalmente pela sua taxa de poupança interna”

Nesta situação de crise que se vive atualmente as condições que o estado tem ao seu dispor para criar um clima que estimula a poupança não é o mais adequado, visto que nesta conjuntura, tem

pouca margem de manobra para oferecer benefícios fiscais que impulsionam as pessoas a poupar.

Qual o objetivo dos Planos de Poupança Reforma/ Educação

Os Planos Poupança Reforma foram concebidos em 1989, pelo decreto-lei nº 205/89, de 27 de Junho, com intuito de mobilizar a poupança individual de médio e longo prazo.

Posteriormente melhorado pelo decreto-lei nº 145/90, de 7 de maio com o objetivo de captar um elevado volume de poupança de médio e longo prazo junto dos aforradores e auxiliá-los na sua reforma da segurança social ou financiar a educação dos filhos ou mesmo do segurado.

“O sucesso daquele produto de poupança assenta nas condições equiparadas do seu regime, ou seja, na associação que se estabelece entre a atribuição de benefícios e as especiais restrições ao reembolso dos montantes investidos” Pedro Espanha et al (2014:789)

Os Planos Poupança Educação (PPE) foram instituídos pelo decreto-lei nº 357/99, de 15 de setembro e, acompanhando de perto o modelo PPR, foi concebido e vocacionado para mobilizar poupanças destinadas à realização de despesas de educação em curso superior ou do ensino profissional do segurado ou dos membros da família.

Em determinado momento, o legislador determinou que os fundos aplicados em PPR pudessem vir a ser aplicados para fins de educação. Nesta lógica permitiu a criação de fundos mistos de poupança reforma / educação PPR/E, também permitindo a transferência de valores em PPR para PPE ou para PPR/E

Qual o peso dos PPR/E no Setor Económico dos Seguros

No que se refere ao peso de produção de PPR na produção vida, salienta-se que tem representado cerca de um quarto, com flutuações pontuais em momentos identificáveis como associados a situações excecionais. Dos anos em estudo (Tabela nº 3.2 e Gráficos nº 3.7 e nº 3.8), podemos observar que do ano 2001 a 2006 a produção dos PPR`s esteve sempre em crescimento, mas em 2007 teve uma queda de produção associada à existência de potenciais melhores alternativas de investimento. O ano 2009 foi de forte recuperação da produção, tendo atingido o maior peso dos PPR`s na referida produção com 30%, associado, sobretudo, à credibilidade como alternativa sólida de refúgio de médio e longo prazo após o despoletar da crise financeira internacional

Nos anos 2011 e 2012 houve um decréscimo de produção gerado pela redução de incentivos fiscais e pelas necessidades e crise de financiamento das famílias, mas também impulsionado

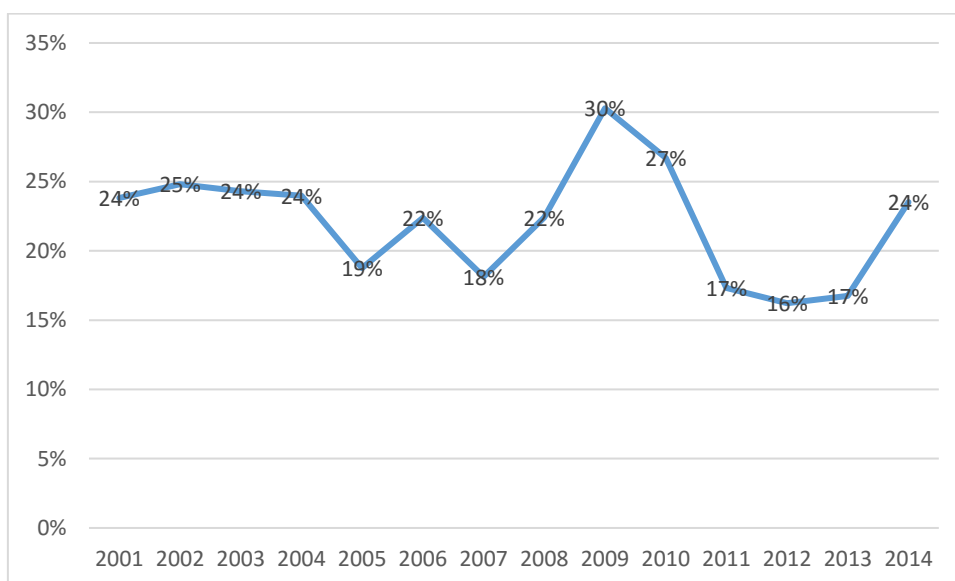
pela banca que incentiva as pessoas a transferirem as suas poupanças de PPR para outros produtos de poupança disponibilizados pela banca, já que, a banca é um distribuidor de PPR e ao mesmo tempo um concorrente dos mesmos. Salienta-se que no ano 2014 teve uma taxa de crescimento de 7% face ao ano transato, segundo o relatório da APS, e um retorno a valores dos mais elevados (24%), o que significa a recuperação de alternativa sólida de investimento nas novas condições de menores incentivos fiscais e de condições financeiras genericamente menos favoráveis, nomeadamente, a exclusão da cláusula de participação nos benefícios financeiros dos fundos autónomos afetos para novos produtos, já que os mercados financeiros não permitem a sua manutenção.

Tabela 3.2-Peso PPR na Produção Vida U:Milhões de euros

Ano	Produção PPR	Produção Vida	Produção PPR/Produção Vida
2001	1069	4487,4	0,238222579
2002	1132	4561,8	0,248147661
2003	1313	5401,6	0,243076126
2004	1498	6249,8	0,23968767
2005	1714	9136,3	0,187603297
2006	1961	8761,5	0,223820122
2007	1698	9369,3	0,181230188
2008	2466	11004,7	0,224086072
2009	3145	10383,9	0,302872716
2010	3251	12171,8	0,267092788
2011	1306	7535,7	0,173308385
2012	1123	6923,9	0,162191828
2013	1548	9246,7	0,167411076
2014	2454	10439,2	0,235075485

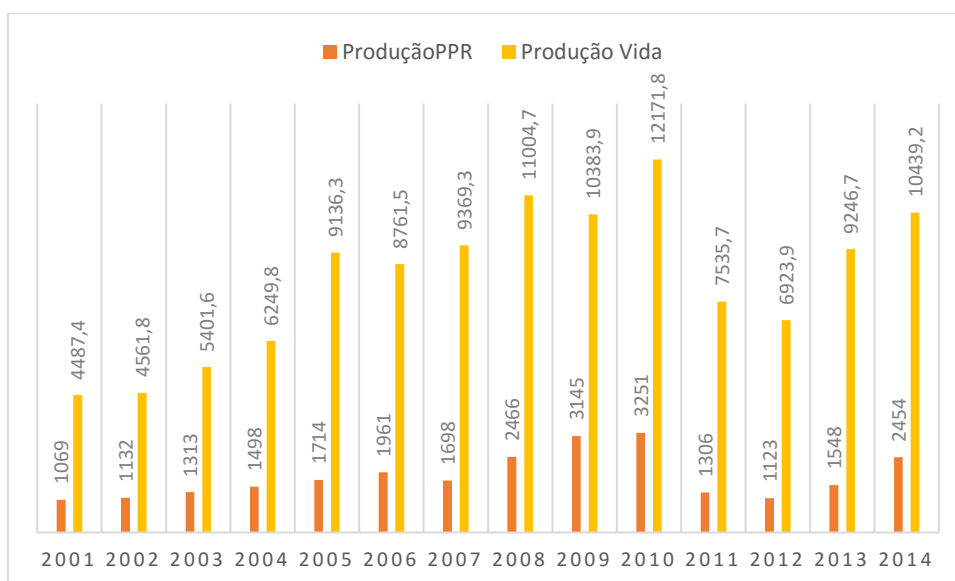
Fonte: Elaboração Própria com base nos Relatórios da APS

Gráfico 3.7-Produção PPR/Produção Vida



Fonte: Elaboração Própria com base nos Relatórios da APS

Gráfico 3.8-Produção PPR/Produção Vida valor em milhões de euros



Fonte: Elaboração Própria com base nos Relatórios da APS

Qual a importância dos Seguros PPR/E na poupança das famílias, associada ao investimento efetuado com essas poupanças.

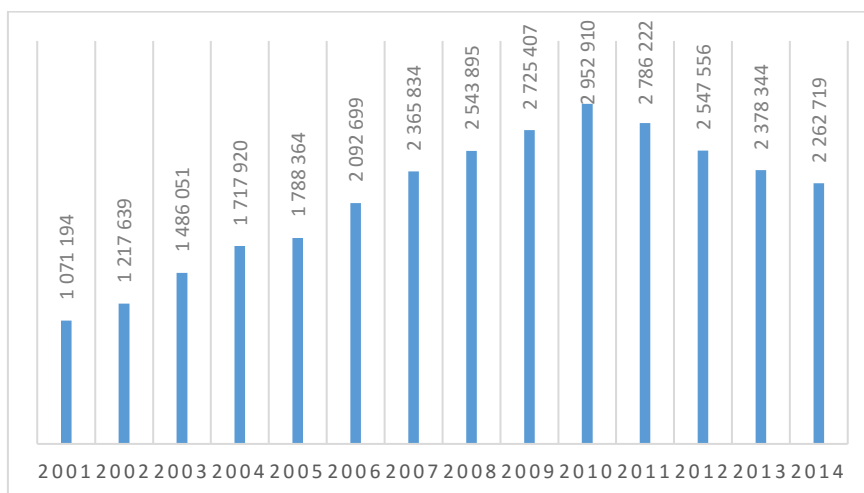
No que toca ao número de subscrições, podemos observar a importância dos PPR's para as poupanças das famílias e seu contributo no complemento das pensões comprovada pela evolução do número de subscritores, com um máximo de 28% da população residente em 2010.

Quanto maior for o número de subscritores, maior é o volume da poupança em PPR, o que implica maior injeção de capital na economia e para investimento. A população tem aderido a esta modalidade de poupança para atenuar possíveis reduções de rendimento da segurança social que põe em causa o seu nível de vida no futuro e também para cobrir as despesas de educação da família. As pessoas aderiram aos PPR pela segurança e rentabilidade associada à necessidade de complementar a sua reforma.

Nos dados apresentados (Tabela nº 3.3 e Gráficos nº 3.9, nº 3.10 e nº 3.11), salienta-se que no período entre 2008 a 2010, o número de subscritores tinha um forte crescimento e podemos observar que no período compreendido entre 2011 a 2014, o número de participantes reduziu.

Este decréscimo de subscrição face aos anos anteriores, provavelmente estará associado ao período de crise económica e financeira que tem reduzido o rendimento disponível das famílias e a procura dos bancos pela poupança das famílias que as incentivava a transferir valores que tinham em PPR para depositar a prazo e outros produtos de poupança do setor bancário.

Gráfico 3.9-Evolução de subscrição



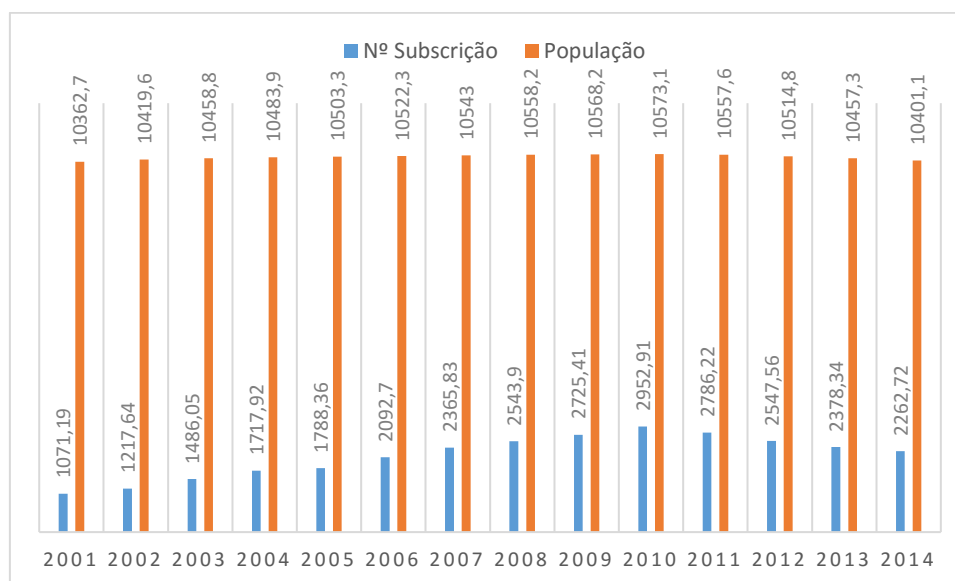
Fonte: Elaboração Própria com base nos Relatório da ASF

Tabela 3.3-Número de subscrição/População U: milhares

Ano	Nº Subscrição	População	Subscrição/População
2001	1071,19	10362,7	0,103369778
2002	1217,64	10419,6	0,116860532
2003	1486,05	10458,8	0,14208609
2004	1717,92	10483,9	0,163862685
2005	1788,36	10503,3	0,170266488
2006	2092,7	10522,3	0,198882374
2007	2365,83	10543	0,224398179
2008	2543,9	10558,2	0,240940691
2009	2725,41	10568,2	0,257887814
2010	2952,91	10573,1	0,279285167
2011	2786,22	10557,6	0,26390657
2012	2547,56	10514,8	0,242283258
2013	2378,34	10457,3	0,227433468
2014	2262,72	10401,1	0,217546221

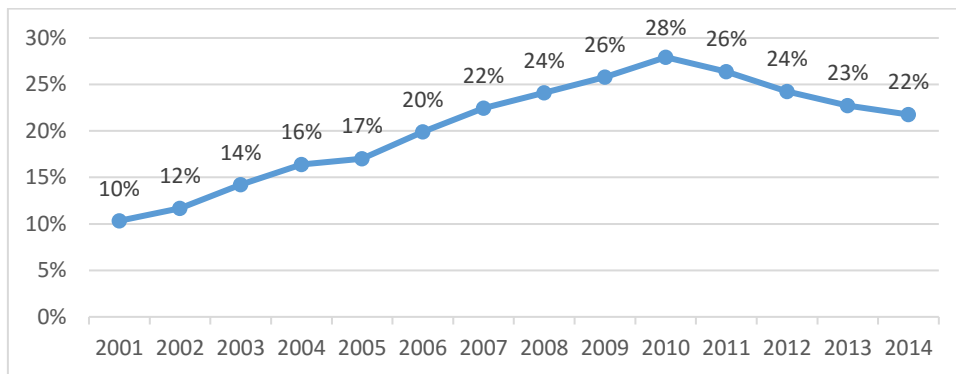
Fonte: Elaboração Própria com base nos Relatórios da ASF e Pordata

Gráfico 3.10-Número de Subscrito-População: Unidade milhares



Fonte: Elaboração Própria com base nos Relatórios da ASF e Pordata

Gráfico 3.11-Peso Subscrição/População



Fonte: Elaboração Própria com base nos Relatórios da ASF e Pordata

Realizando-se uma comparação entre peso de produção vida no PIB e peso da subscrição vida na população, constata-se que os períodos de 2008, 2010 e 2014 foram de maior produção para o ramo vida, vindo demonstrar o que referenciámos anteriormente, isto é, o aumento de produção vida, aumenta o peso na economia, evidencia a importância da poupança na economia e a sua capacidade em gerar investimentos.

No que toca ao peso dos PPR's na poupança, podemos observar na tabela nº 3.4 que gradualmente está aumentando a sua importância na poupança nacional, indiciando que os PPR's têm merecido a confiança das famílias como veículo de poupança.

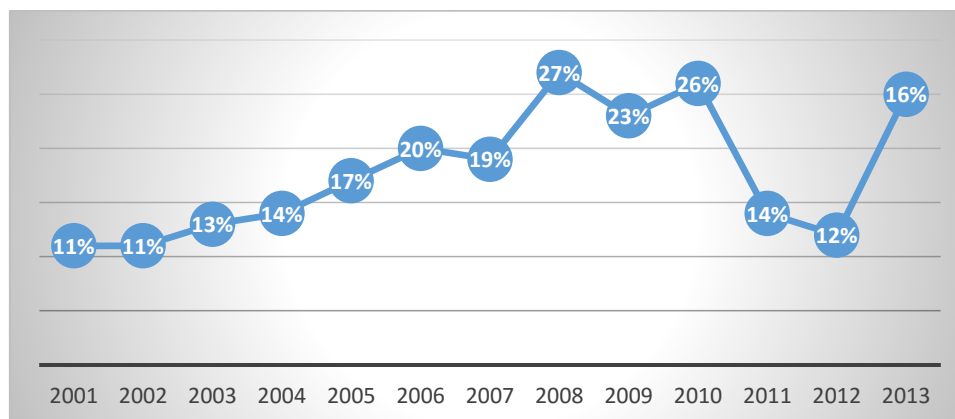
Com base no gráfico nº 3.12, verifica-se que os PPR's do ano 2001 a 2010 aumentaram o seu peso na poupança nacional, tendo um valor máximo de 27% em 2008. Também é de salientar que no ano 2012 caiu para 12% o seu peso na poupança nacional, mas no ano seguinte cresceu para 16% devido a causas que analisamos anteriormente e que se referem à crise financeira e redução de rendimento disponível.

Tabela 3.4-Peso de PPR na Poupança: unidade Milhões de euros

Ano	Poupança Anual	Produção Anual PPR	Valor PPR/Poupança
2001	9773,9	1069	0,109372922
2002	10371,3	1132	0,109147359
2003	10227,1	1313	0,12838439
2004	10442,8	1498	0,143448117
2005	10233,9	1714	0,167482582
2006	9578,9	1961	0,204720793
2007	8887,4	1698	0,191057002
2008	8994,8	2466	0,274158403
2009	13475,9	3145	0,233379589
2010	12328,2	3251	0,263704353
2011	9441,2	1306	0,138329873
2012	9701,9	1123	0,115750523
2013	9762,7	1548	0,158562693

Fonte: Elaboração Própria com base nos Relatórios da APS e INE

Gráfico 3.12-Peso PPR/ Poupança



Fonte: Elaboração Própria com base nos Relatórios da ASF e INE.

4 CONCLUSÕES E NOVOS TÓPICOS DE INVESTIGAÇÃO

Este capítulo tem por finalidade apresentar de uma forma sistematizada o percurso que se desenvolveu ao longo dos três capítulos que constituem o estudo. Para tal, elaborou-se a seguinte pergunta a que procuramos responder: “Em que medida o sistema público de Segurança Social sobre pensões e reformas está associado a um aumento da procura de Planos de Poupança Reforma/Educação (PPR/E)”. Procuramos recolher informação rigorosa e específica de registos históricos do período base de 2001 a 2014 sobre o tema para que possamos responder a nossa pergunta de investigação. Apresentamos as principais conclusões obtidas.

A poupança desempenha um papel relevante nas economias e compete ao Estado desenvolver políticas que incentivem as pessoas a poupar. Atualmente, a conjuntura económica e financeira aliada à dívida soberana do estado, impede a prática de reforço de incentivos que mobilizem mais captação de poupança.

Os PPR/E foram concebidos para captar poupança de médio longo prazo para complemento individual da segurança social. O produto oferece capital garantido e está associado a benefícios fiscais concedidos pelo Estado como incentivo de atratividade dos mesmos.

Os seguros no PIB, representando entre um mínimo de 6,2% em 2000, um máximo de 9,5% em 2010 e 8,2% em 2014, nos últimos anos a par ou acima da União Europeia, têm um importante significado económico e, sobretudo, financeiro como captador de poupanças recebidas antecipadamente dos seus clientes e disponíveis de imediato para investimento.

O ramo vida que representava 55% em 2000 e 72% em 2014 do total da atividade seguradora, teve um peso no PIB entre um mínimo de 3% em 2000, um máximo de 6,8% em 2010 e 6,1% em 2014, equivalente, essencialmente, a produtos de poupança.

Os prémios per capita de seguros de vida variaram entre um mínimo de 370€ em 2000, um máximo de 1.147 em 2010 e 1.007 em 2014, reforçam a evolução evidenciada.

O mercado do ramo vida tem um grau de concentração de cerca de 2/3 da produção nas 5 maiores empresas de seguros que estão associadas a bancos.

Relativamente ao peso dos PPR/E nos seguros do ramo vida, podemos aferir que tem grande relevância, já que entre um mínimo de 16% em 2012, um máximo de 30% em 2009 e 24% em 2014 o demonstram. Os anos de 2012 e 2013 são os de menor representação porque,

provavelmente, estão associados à crise resultante de cortes no orçamento familiar ou por situações de desemprego que dificultaram as entregas de valores para PPR/E.

Salienta-se que a média de PPR/E no período em estudo é de 22 por cento, o que consideramos representar um valor expressivo, na medida em que o ramo vida oferece um serviço essencialmente financeiro e o PPR/E é o produto com mais peso na carteira de ativos do ramo vida.

O número de subscritores dos PPR/E demonstra a relevância que este produto tem para as famílias. Verifica-se que o número de subscrições de 2001 a 2010 esteve sempre a crescer e nos quatro anos seguintes que compõe o horizonte do estudo, houve um decréscimo de subscritores, provavelmente associado à referida crise de redução de rendimento disponível das famílias. Porém, no que se refere ao rácio de subscrições sobre a população residente, os valores entre um mínimo de 10% em 2000, um máximo de 28% em 2010 e 22% em 2014 permite concluir que as pessoas estão a aderir a esta modalidade de poupança como complemento individual das pensões de reforma da segurança social de forma sustentada, representando mais de 20% da população.

Os PPR/E têm acentuado o seu peso na poupança das famílias: entre um mínimo de 10% em 2000, um máximo de 27% em 2008 e 16% em 2014.

Neste período em estudo pode-se verificar que a média do peso dos PPR/E na poupança é de 18%, valor que evidencia a preponderância que o PPR/E tem na canalização das poupanças das famílias.

No que concerne aos investimentos associados, é de referir que as seguradoras têm um enquadramento legal que limita os investimentos a serem realizados de forma a garantir princípios de prudência e de diversificação do risco na gestão da carteira de ativos financeiros. Esses investimentos devem ser realizados em valores mobiliários, participações em instituições de investimento coletivo, dívidas de curto prazo, depósitos bancários bem como outros ativos financeiros. No que se refere aos fundos de poupança sob a forma de fundos de pensões ou de fundos autónomos de seguro do ramo vida, os seus patrimónios podem ser constituídos pelos ativos citados anteriormente e ainda podem fazê-lo em terrenos e edifícios e créditos de empréstimos hipotecários.

Para futuras investigações, sugerem-se temas que decorreram do trabalho.

Uma caracterização da carteira de ativos dos PPR/E para avaliar riscos financeiros.

Procurar saber a notoriedade que o PPR/E tem no seio das populações com base em questionário específico.

Comparar a rendabilidade de PPR/E com outros produtos poupança disponíveis no mercado.

No que se refere a dificuldades encontradas na execução deste trabalho, é de salientar que inicialmente foi projetado analisar dados desde a criação do produto, ou seja, de 1989 a 2014. Porém, não foi possível encontrar dados para o período inicial e, deste modo, definiu-se para trabalhar o período de 2001 a 2014.

Outra limitação importante foram os reduzidos estudos encontrados sobre o tema.