

CGA 340

Análise das causas da baixa procura de seguros do ramo Vida. Estudo de Caso: Maputo.

Causas de baixa procura de seguros do ramo Vida em Maputo

De: Alice Alexandre Azarias

Universidade Eduardo Mondlane
Faculdade de Economia
Curso de Gestão

Declaração

Declaro pela minha honra que o presente trabalho é inteiramente da minha autoria, resulta de investigação e que nunca foi anteriormente submetido para efeitos de avaliação.

Maputo, _____ de _____ de 2008

Alice Alexandre Azarias

Aprovação do júri


“Este trabalho foi aprovado no dia de 26. Março de 200~~8~~⁹ por nós, membros do júri examinador da Universidade Eduardo Mondlane, com 12 valores”.



(O Presidente)



(O Arguente)



(O Supervisor)

Dedicatória

Aos meus pais (em memória), ao meu encarregado (em memória), ao meu Edy (filho),
Ange (minha irmã) e a Isaura (minha tia).

Alice Alexandre Azarias

Agradecimentos

Durante o período em que estive envolvida na preparação e redacção do presente trabalho tive oportunidade de contar com ajuda de inúmeras pessoas que directa ou indirectamente contribuíram para a sua execução.

Em primeiro lugar agradecer a todos os funcionários da INSPECÇÃO GERAL DE SEGUROS, em especial ao Dr. Xavier Chongo, Chefe do Departamento de Estudos e Licenciamento, que não pouparam esforços para facultar toda informação possível para a concretização do presente trabalho.

Ao Dr. Constantino Marrengula, na elaboração do trabalho, buscando sempre a melhoria continua.

Aos colegas da turma, em especial ao Leonildo Banze, Justino da conceição Afonso, Angela Rosária Chambe, Celestino Gil Langa, Marisol Paulo, António Bambo, e Florentina Virgílio, que cederam seu tempo e me auxiliaram com seu conhecimento e experiência na área de investigação.

Manifesto o meu agradecimento aos meus colegas de serviço, Dra Francelina Siteo, Maria Luisa Matimula e a Leonilde Mutumane que me ajudaram, na área da investigação.

Por último manifestar especial agradecimento pelo apoio constante dado pela minha família e em particular do meu filho Kennedy Alice Monis Chume, que relegaram para o segundo plano os grandes momentos de lazer para ajudarem em todos aspectos possíveis para o sucesso do trabalho.

LISTA DE ABREVIATURAS E ACRÓNIMOS

ASSEL	Associação dos Supervisores de Seguros Lusófonos
EMOSE	Empresa Moçambicana de Seguros
FUNENSEG	Fundação Escola Nacional de Seguros do Brasil
IGS	Inspecção Geral de Seguros
INE	Instituto Nacional de Estatística
KPMG	Klynveld Peat Markwick Goerdeler
MAI	Modelo de Assimetria de Informação
MCV	Modelo do Ciclo de Vida
MPF	Ministério do Plano e Finanças
OCDE	Organização para Cooperação e Desenvolvimento Europeu
SWISS RE	Swiss Reinsurance Corporation
UNCTAD	United Nations on Conference and Trade
UNSTAT	Divisão de Estatísticas das Nações Unidas

GLOSSÁRIO DOS TERMOS TÉCNICOS

Prémio – é o valor monetário ou custo que o segurado (a) paga á seguradora para ficar coberto ao abrigo da apólice de seguro.

Ramos Reais/Ramo Vida - Seguros de vida individuais e de grupo (em caso de vida ou de morte), com ou sem investimentos autónomo, seguros de rendas e seguros de capital; são seguros de longo prazo.

Ramos Não-Reais/Ramo Não-Vida - Seguros dos ramos: acidentes (de trabalho e pessoais e pessoas transportadas) e doença; incêndio e elementos de natureza e outros danos em coisas (agrícola, pecuário, roubo, cristais, deterioração de bens refrigerados, avaria de maquinas) automóvel: transportes (aeronaves (cascos e responsabilidade civil), embarcações (cascos e responsabilidade civil) e mercadorias transportadas), responsabilidade civil geral (responsabilidade civil produtos, responsabilidade civil de exploração e profissional e caçadores); e diversos (caução, perdas pecuniárias e diversas, protecção jurídica e assistência); são seguros de curto prazo.

Corretor (a) – Profissional intermediário de contratos de seguro direto ou resseguro

Sumário Executivo

O presente trabalho analisa, as principais causas que concorrem para a baixa procura de seguros de ramo Vida em Moçambique, concretamente nas províncias de Maputo e cidade de Maputo assim como reflectir sobre as vantagens de celebrar contrato de seguros de ramo Vida, e a evolução de carteira de seguros em Moçambique no período de 2000 a 2006.

A escolha do tema justifica-se pelo facto de este desempenhar o papel de impulsionador da economia nacional pela sua função de captação de poupança, e a preocupação de as pessoas em melhorarem a qualidade de vida.

Por conveniência da natureza do trabalho e para colher diferentes sensibilidades em matéria de seguro do ramo vida na realização do presente trabalho foi privilegiado o método de inquérito, no qual foi previamente elaborado um questionário e seleccionado um universo de pessoas de diferentes extractos social em numero de 100, dentre os quais apenas 60 responderam.

Para suportar as diferentes respostas obtidas no inquérito socorreu-se do método analítico de modo a consolidar com as diferentes obras consultadas sobre a matéria de seguro em especial do seguro de ramo Vida.

Para tornar consistente a reflexão sobre este tema elaborou quadros e gráficos analíticos e explicativos da evolução da carteira de seguro.

Na análise de evolução da carteira de seguros tomou em consideração os prémios processados no período em análise (2000 a 2006).

Constatamos que há pouca procura do seguro do ramo Vida devido a uma série de factores dentre os quais se destacam a elevada burocracia, questões culturais e de baixo nível de rendimento.

Sumário Executivo.....	7
1. Introdução.....	10
1.1 Objectivo de trabalho.....	11
1.2 Razões da escolha do tema.....	11
1.3 Problema e contexto.....	11
1.3.1 Hipótese.....	12
1.4 Metodologia.....	12
1.5 Estrutura de Trabalho.....	14
2. Fundamentos teóricos.....	14
2.1. <i>Conceito de seguro</i>	14
2.2. <i>Modalidades de seguro</i>	17
2.2.1. Seguro de ramo vida ou de longo prazo.....	17
2.3. <i>Determinantes da procura de seguros</i>	19
2.3.1. Modelo de Ciclo de Vida de Ando e Modigliani.....	20
2.3.2. Críticas ao MCV.....	21
2.3.3. Determinantes da procura dos seguros de ramo Vida.....	21
2.4.1. O Modelo de Assimetria de Informação.....	24
2.6. <i>Significado Sócio-Económico do seguro</i>	28
3.1 <i>Evolução histórica do seguro em Moçambique</i>	28
3.2. <i>Os intervenientes no mercado moçambicano de seguros</i>	31
3.2.1. As seguradoras.....	31
3.2.2. Os tomadores de seguros.....	33
3.2.1. Os intermediários.....	34
3.4.1. Evolução de carteira de seguros.....	35
Gráfico 1. Comparação entre os prémios brutos do ramo vida e não vida.....	36
4. Análise e interpretação dos resultados do inquérito.....	37
4.1. <i>Conjuntura sócio-económica e religiosa dos respondentes</i>	37
4.1.1. Questões gerais.....	38
Tabela 1. Nível de educação dos respondentes.....	39
4.1.2. Experiência profissional e o nível de rendimento.....	40
Gráfico 2. Distribuição do salário.....	41
Tabela 2. Relação entre o Rendimento a poupança e o consumo dos respondentes.....	43
4.1.3. Demanda por seguros.....	43
Gráfico 3. Comportamento dos respondentes perante o risco.....	44
Tabela 3. Subscrição aos seguro.....	45
4.1.4. Informação sobre o seguro de ramo vida.....	45
Gráfico 4. Informação sobre seguros de ramo vida.....	46
Tabela 4. Razões que levam os respondentes a subscreverem-se aos seguros de vida.....	46
Política de Marketing para as companhias de seguro.....	46
Tabela 5. Acção das seguradoras para tornar os seguros mais atractivos.....	47
5. Conclusões e recomendações.....	49
5.1. <i>Conclusões</i>	49
5.2. <i>Recomendações</i>	51
7. Apêndices.....	56
7.1. <i>Apêndice A</i>	56
7.2. <i>Apêndice B. Dados do inquérito</i>	62

Tabela B1: Sexo dos Respondentes	62
Tabela B2: Idade dos Respondentes.....	62
Tabela B3: Estado Civil dos Respondentes	62
Tabela B4: Número de Filhos dos Respondentes	63
Tabela B5: Número de Dependentes dos Respondentes	63
Tabela B6: Relação dos Respondentes com os dependentes.....	64
Tabela B7: Religião dos Respondentes	64
Tabela B8: Nível Universitário dos Respondentes	64
Tabela B9: Sector de Actividade dos Respondentes.....	65

1. Introdução

A aspiração do homem pela prevenção e segurança é tão antiga quanto a humanidade. Na sua primeira fase manifestava-se através de simples defesa do indivíduo, foi evoluindo com o tempo, passando a abranger a família, clã, tribo, Nação e Estado. Actualmente abrange toda a sociedade.

A ideia de seguros é fundamentada por um velho ditado que diz “um por todos e todos por um” onde todos contribuem solidariamente e vão se beneficiando a medida que ocorrem os eventos acidentais seguros.

Por outro lado, o rendimento, o nível educacional, política fiscal elevada burocracia contribuem negativamente na fraca procura de seguros do ramo Vida em moçambique.

Embora as pessoas tenham consciência da necessidade e da importância de seguro geralmente não se interessam em celebrar contratos para se protegerem de determinados riscos porque acham que “só acontece com os outros”, e que mesmo que aconteça com estes, dizem que “a família e os amigos ajudarão”, ou que reconhecendo a importância e a necessidade de seguros, vão adiando para uma data que nunca chega. Outras vezes celebram contratos de um ramo de seguro, renegando o ramo Vida por falta de conhecimentos hábitos culturais..

1.1 Objectivos

Objectivo Geral

Analisar as causas da baixa procura do seguro do ramo Vida em Moçambique em especial na cidade de Maputo e Maputo província

Objectivos específicos

Analisar a evolução de carteira de seguros em Moçambique nos últimos no período de 2000 a 2006;

Reflectir sobre as vantagens e desvantagens de celebrar contrato de seguros de ramo Vida,

1.2 Justificativa

A escolha do tema justifica-se pelo facto de o seguro, em especial o seguro do ramo Vida ser um objecto de captação de poupança e de proteger as pessoas físicas e jurídicas em caso de crise financeira e de impulsionar a economia nacional.

Sendo ele um dos primeiros trabalhos a debruçar-se sobre causas de baixa procura de seguros na cidade de Maputo e Maputo província, este contribuirá bastante aos estudantes pois, abre novos horizontes no campo de investigação, aos gestores e a sociedade em geral porque mobiliza a poupança para suportar o investimento com recursos de longo prazo, favorecendo a aceleração do crescimento económico e ao Estado uma vez que a subscrição individual de seguro de ramo Vida alivia as pressões sobre regimes de protecção social, reduzindo assim a receita necessária por parte do governo para a manutenção dos mesmos regimes para além de que estando este negócio sujeito aos impostos, a contração destes, vai alargar a base tributária.

1.3 Problema e contexto

O seguro de Vida é uma prática antiga, a história situa os primeiros sinais de compensação em espécie e em dinheiro. De acordo com a intervenção do Governador de Cabo Verde na abertura do seminário sobre ATTF, seguro Vida já existia no II século a.c

na Babilónia e nalgumas décadas depois, na Grécia e em Roma. Hoje em dia, o seguro está em toda a parte no mundo. Encontra-se nas economias mais avançadas bem como nas economias em desenvolvimento¹.

O seguro do ramo Vida é uma forma de captação de poupanças e, por sua vez desempenha um importante papel social ao proteger os indivíduos e suas famílias das crises financeiras.

Regra geral, existe uma correlação entre o nível de rendimento e o nível de procura de ramo de seguro vida.

Com efeito, enquanto nos países em desenvolvimento económico, como é o caso de Moçambique a actividade seguradora encontra-se baixa, nos países desenvolvidos a procura por seguros e em especial os do ramo vida é bastante alta.

O presente trabalho faz uma discussão teórica e analisa os factores sócio- económicos, religiosos e culturais, que influenciam a baixa procura de seguros do ramo Vida em Moçambique

1.3.1 Hipótese

Os factores sócios –económicos, religiosos e culturais influenciam a procura de seguros do ramo Vida em Moçambique em especial da cidade de Maputo e Maputo província.

1.3.2 Hipótese

A procura pelos seguros do ramo Vida não é influenciada pelos dos factores sócios – económicos, religiosos e culturais.

1.4 Metodologia

Para a obtenção de ferramentas teóricas que permitissem a compreensão de todos os elementos ligados a seguros e, em especial seguros do ramo Vida em Moçambique e

¹ www. Funeseng. Org

concretamente na cidade de Maputo e Maputo Província usou o inquérito para a colecta de sensibilidade nesta matéria.

Elaborou gráficos e tabelas ilustrativas e teceu análises e comentários que sustentam os diferentes comportamentos em relação a matéria.

Na análise do comportamento do mercado moçambicano de seguros baseou-se na carteira de prémios processados em Moçambique no período em análise.

Para a melhor apreciação da baixa procura dos seguros de ramo Vida fez inquéritos aos residentes da cidade de Maputo e Maputo Província, conduziu entrevistas aos responsáveis da Inspeção-geral de Seguro (órgão de regulação e supervisão de seguros em Moçambique).

1.5 Delimitação do estudo

Este trabalho analisa as causas de baixa procura de seguros do ramo Vida em Moçambique no período compreendido entre 2000 a 2006.

Nem sempre se faz uma análise separada de seguros do ramo Vida e dos do ramo Não Vida.

1.6 Limitações

Uma das fraquezas do presente trabalho é a elevada escassez de literatura sobre seguros em Moçambique.

A abordagem deste tema foi feita do lado da procura e não da oferta devido a falta de recursos fazendo com que se socorresse do método convencional na escolha da amostra. Para a presente análise seleccionou-se um grupo de 100 pessoas da cidade de Maputo e Maputo Província para constituir a amostra e que destas apenas 60 responderam ao inquérito.

1.7 Estrutura de Trabalho

O presente trabalho está dividido em cinco (5) capítulos, o primeiro capítulo faz uma introdução na qual dá a conhecer o surgimento de seguro, sua importância, o objectivo do estudo, bem como a principal questão da pesquisa, hipóteses, delimitação de estudo e as limitações.

O segundo capítulo apresenta a revisão Bibliográfica e os principais fundamentos teóricos vinculados ao tema em estudo, para a Evolução histórica de seguros em Moçambique e análise da carteira de seguros em Moçambique no período de 2000 – 2006. ser objecto de análise no terceiro capítulo.

O estudo de caso particular da cidade de Maputo e província de Maputo, onde se apresenta os resultados dos inquéritos aos munícipes, ser objecto de reflexão no capítulo seguinte.

Fazem parte integrante do Capítulo final do presente trabalho as conclusões e recomendações seguidas de tabelas e gráficos.

2. Fundamentação teórica

2.1. Conceito de seguro

O seguro é um contrato pelo qual uma das pessoas se obriga, mediante cobrança de prémio, à indemnizar à outra pela ocorrência de determinados eventos ou por eventuais prejuízos previstos nas condições contratuais. (Guia de Orientação e Defesa do Segurado, 2006).

Para (Manes et all, citado por Swiss Re 1991) seguro, é a cobertura de protecção mútua de um evento acidental (aleatório), cobre também a demanda por dinheiro por parte dos agentes económicos deparados com perdas.

Segundo Chapman(2002) seguro, é aceitar uma pequena perda no presente (pagamento de prémio) para evitar uma perda potencialmente maior no futuro. Se tiver um seguro

para o proteger de um prejuízo (como um roubo), em certo sentido ganha se for roubado, porque por um lado foi suficiente inteligente para se proteger. Por outro lado, se pagar prémios por exemplo durante 20 anos e nunca for roubado, ainda ganha, porque transferiu a um custo baixo o risco, e ganhou tranquilidade de espírito. Fazer um seguro é de certa maneira transferir os riscos e as precauções para terceiros, e assim ver-se livre, desses riscos.

Uma das críticas que se levanta nesta definição, é a de que o segurado nunca deve pensar em ter proveitos em termos monetários “ganha (o)”; pois, o seguro, tem como princípios básicos o de mutualismo e solidariedade, e, pelos princípios acima, muitos pagam prémios para que somente alguns sejam indemnizados pelos prejuízos que sofrerem e ninguém dentre os muitos que não tenham sofrido prejuízos, cujo objecto tenha sido seguro, devem desejar ser indemnizados.

Os mutualistas devem antes, estar anos a pagar os seus prémios de seguro, sem qualquer compensação, a não a de tranquilidade e o sentimento de solidariedade e de saber que o seu dinheiro contribuiu para minimizar as desgraças dos outros, para além de ter sido aplicado, na criação de empresas e muitas outras infraestruturas que de certa forma alargam o emprego.

O seguro pode ainda ser definido como um contrato estabelecido entre duas partes, com o propósito de reparar o prejuízo verificado por uma indemnização quando se regista o evento previamente seguro.

Uma outra crítica que se pode fazer às definições de seguro, é que elas não incluem perdas tais como;

- A retirada do veículo do local do acidente para a oficina de reparação; e
- Os custos com os impostos de selagem, que de certa forma reduzem o valor de indemnização, as perdas não económicas que o beneficiário de seguro incorre.

Outra questão prende-se com o facto de o seguro não só significar cobertura de perdas, podendo, assim, ser uma forma de poupança, através da adesão a planos de poupança, aquisição de rendas vitalícias, seguros de capitalização.

Em países como África de sul², onde não se encoraja os esquemas de segurança social, as empresas, em vez de descontarem para esta, aderem aos chamados esquemas de fundos de pensões, podendo ser fechados³ ou abertos⁴, seguro de grupo, esquemas de pensões, e outros, que oferecem taxas de juros elevadas, comparando com os bancos comerciais e são mais dinâmicos comparando com esquemas de segurança social.

Seja qual for o risco sobre o qual se efectua o seguro, este tem o objectivo de indemnizar o tomador de seguro ou seu beneficiário dos prejuízos que efectivamente tenham sofrido e previamente seguros, não podendo em caso algum ser um meio de obtenção de lucro, o que equivale a dizer que o seguro tem um princípio mutualista e de solidariedade.

O seguro incorpora também uma finalidade de previdência e algumas vezes com fim social, destina-se a cobrir um risco contra o qual uma única pessoa não se pode prevenir, ou dificilmente o poderá fazer. Não há período mais importante para transferir precauções que o da reforma.

O contrário do que acontece nos contratos habituais, o contrato de seguro tem uma particularidade de ser aleatório porque está sujeito às incertezas do acaso. Se não se verificar o acontecimento seguro, este não tem qualquer efeito quanto ao segurador, o que equivale a dizer que, se o pagamento do prémio é em todo caso obrigatório e certo por parte do tomador de seguro, a seguradora só é obrigada a indemnizar, no caso de ocorrência dum invento seguro.

² Faria 2005

³ É aquele que diz respeito apenas a um associado ou, existindo vários associados, quando existir um vínculo de natureza empresarial, associativo, profissional ou social entre mesmos e seja necessário assentimento destes para a inclusão de novos associados no fundo.

⁴ É aquele em que não se exige a existência de qualquer vínculo entre os diferentes aderentes ao fundo, dependendo a adesão ao mesmo fundo unicamente de aceitação pela entidade gestora.

Uma das críticas que é bastante levantada nesta definição é de que, se o contrato de seguro é aleatório porque razões certos seguros de ramo Vida não são aleatórios, mas mesmo assim são considerados seguros.

A resposta a esta questão é dada na definição proposta pela International financial reporte standadard (IFRS4)⁵ segundo a qual considera-se contrato de seguro como sendo aquele que além de todas as caracteíticas já refidas, tem que ter risco significativo de seguro o que equivale a dizer que tem que ter uma probabilidade de acontecer, seja inferior a um, porque caso contrário passa a ser um contrato de investimento.

2.2. Modalidades de seguro

Segundo o Regulamento da Lei aprovada pelo Decreto 41/2003, de 10 de Dezembro os seguros em Moçambique subdividem-se em:

- a) Seguros de ramo Vida ou de longo prazo.
- b) Seguros de ramo não Vida ou de curto prazo, e

a) Seguro de ramo Vida ou de longo prazo

Quando pensamos em seguros, lembramo-nos sempre do carro e da casa. Mas os bens materiais serão mais importantes que a sua própria vida ou bem-estar pessoal e daqueles que do seu rendimento dependem?

Frequentemente as pessoas fazem seguro dos bens materiais no lugar da sua vida e/ ou da sua família, esquecendo que tudo gravita em volta da vida e não nos bens materiais assegurados.

⁵ Internatinal financial reporte standadard

O seguro de ramo Vida também designado por seguro de longo prazo, podendo ser definido como um seguro efectuado sobre a vida de uma ou várias pessoas seguras, que permite garantir, como cobertura principal, o risco seguro. Enquanto o seguro de ramos não Vida visa proteger bens reais.

A definição de seguros do ramo Vida distingue dois tipos de risco:

- O risco puro, situação em que envolve a chance de perda ou não, mas não a chance de ganho; e
- O risco especulativo situação que envolve a chance de ganho, sendo que os seguros estão voltados para a cobertura dos riscos puros.

Quem tem aversão ao risco deve comprar segurança. Isto significa preferir uma pequena perda (prémio de seguro) para prevenir a pequena probabilidade de uma grande perda, o seguro intervém no sentido de reduzir a variabilidade de probabilidades futuras. Deve também escolher racionalmente realizar os seguros considerados da mais alta expectativa de utilidade, ou por outra, optar em transferir riscos para outra parte (seguradora) desde que a realização do seguro implique uma expectativa de maior utilidade do que a situação de não segurado, daí que nem todos os riscos são seguráveis.

Um risco pode ser considerado segurável, reunidos, as seguintes características⁶ :

- Um grande número de unidades independentes e identificáveis, expostas ao risco, cuja a importância seja significativamente reconhecida pelas pessoas responsáveis pelas unidades;
- A perda possa ser determinada em termos de tempo, lugar, causa e valor monetário;

⁶ www.caixaseguros.com.br);

- A perda deve ser acidental cujo o prémio a pagar deve ser apropriado e viável

Modalidades de seguros de ramo Vida:

- Seguro de vida em caso de morte;
- Seguro de vida em caso de vida;
- Seguros mistos;
- Seguro de Vida em caso de vida com contrasseguros e seguros complementares do ramo vida.

2.3. Determinantes da procura de seguros

Segundo Mayers e Smith (1983) citado por SILVA (2000: 60), “ a maior parte dos estudos sobre a procura de seguros do ramo não Vida, baseia-se em duas hipóteses implícitas:

A primeira postula que, não existe procura senão existir uma fonte de incerteza afectando o conjunto de oportunidades do indivíduo;

A segunda, corolário da primeira, que sustenta que não existe procura senão um meio para efectuar a cobertura contra esta fonte de incerteza “o seguro”.

Bryis (1990), citado ainda por SILVA (2000: 60), refere que numa economia imperfeita, o seguro é um meio menos oneroso de diversificar os riscos, uma vez que os contratos de seguros são um subconjunto dos activos na carteira de um indivíduo.

Críticas a estas definições prendem-se com o facto de o seguro ser uma forma de se acautelar das incertezas da vida que é sabido que elas existem, mas que podem não

ocorrerem com a pessoa segura, não constituindo assim um activo mas sim uma possibilidade.

Vários outros factores influenciam a demanda de seguros do ramo Vida, como também constitui uma poupança deixada para usufruto dos familiares, a contratação desse tipo de seguro guarda necessariamente relações com as decisões de consumo das famílias.

Uma das teorias sobre a “função consumo”, é a de Ando e Modigliani, que explica de que forma as famílias, antecipando a perda de rendimentos na velhice e procurando manter estáveis seus padrões de consumo, fazem um esforço maior de poupança na juventude e na meia idade de modo a obterem rendimentos de capital que compense a perda de rendimento do trabalho na velhice ou na eventual incapacidade.

Quando se toma em conta o risco de morte ou de qualquer incapacidade e a necessidade de deixar um legado aos que ficam, Menachem Yaari⁷ mostrou que parte desse esforço é diversificado em seguros de ramo Vida, pois estes têm o efeito de aumentar a utilidade de seguro.

Deste modo, a procura de contratos de seguro de ramo Vida está relacionada com a procura de várias alternativas de poupança. Assim sendo, é natural que a análise teórica do comportamento dos agentes em matéria de seguro de ramo Vida se materializa no quadro do modelo de Ciclo de Vida de Ando e Modigliani que a seguir se descreve.

2.3.1. Modelo de Ciclo de Vida (MCV) de Ando e Modigliani

De acordo com Katz e Rosen (1998) citados por Silva (2007), o modelo do ciclo de vida (MCV) focaliza as decisões de poupar, no qual o valor que cada pessoa poupa num dado ano, depende não apenas do rendimento desse ano, mas sim do rendimento esperado no futuro, e do rendimento obtido no passado.

⁷ Citado em Black & skipper (1993)

O modelo especifica que a utilidade individual durante um período particular depende da quantidade de bens que o indivíduo consome nesse período, assume assim que a utilidade total do indivíduo depende do consumo total obtido ao longo da vida.

2.3.2. Críticas ao Modelo de Ciclo de vida (MCV)

Uma previsão básica do modelo do ciclo de vida sustenta que os idosos despouparam. Porém, esta situação não se verifica na prática, devido a seguintes razões.

- Os idosos estão preocupados com a possível ocorrência de situações imprevistas e dispendiosas, que seria a poupança adicional que decorre da incerteza e é chamada de poupança precaucional, sendo esta uma das razões pelas quais estes estariam propensos à poupança precaucional é a possibilidade de uma vida mais longa do que o esperado e é portanto, um período de aposentadoria maior do que o planeado e, tendo em conta as incertezas do amanhã os idosos pouparam.
- Outra razão é a possibilidade de uma doença que exigiria elevadas despesas médicas.
- A última em estes recusarem-se a despouparem prende-se, com o desejo de deixar herança para as gerações vindouras.

Resumindo, as três razões mostram que o modelo de ciclo de Ando e Madigliane não consegue explicar totalmente o comportamento do consumidor no momento da reforma, pois não resta dúvidas de que a constituição de uma reserva na época da aposentadoria é um motivo importante para a poupança.

2.3.3. Factores que influenciam a procura dos seguros de ramo Vida

A formulação teórica indica que a demanda de seguros de ramo Vida depende, desde logo, de factores económicos e demográficos.

Entre os factores com maior influência positiva, estão o rendimento per-capita, o estoque de riqueza e a população jovem ou em idade que tende a fazer um maior esforço de poupar.

Dentre os negativos, destaca-se o prémio de seguro, os impostos correspondentes e a taxa de desemprego.

O aumento na expectativa de vida pode estimular a poupança em forma de seguros, de igual forma, o aumento de taxas de juro estimula a procura por instrumentos alternativos a poupança, sendo portanto, prejudicial ao seguro de ramo vida, mas por outro lado, reduz o prémio requerido no planeamento actuarial, influenciando positivamente a demanda pelo efeito preço.

Ademais, factores institucionais, culturais e físicos também influenciam a procura de seguros de ramo Vida.

O seguro do ramo Vida tende a ser mais demandado nos países onde o nível educacional da população é médio e superior, entendendo-se que a educação induz a uma maior responsabilidade dos pais sobre o futuro dos seus filhos e dependentes⁸ Analogamente, algumas regiões como a de muçulmanos não estimulam a contratação de seguros de ramo Vida, pois são encarados como uma tentativa de interferência com os desígnos de Deus, logo, como uma especulação imoral.

Do ponto de vista intituicional, a estabilidade de regras jurídicas seria também importante para garantir ao segurado a tranquilidade de contratar um tipo de seguro cuja a conclusão se prolonga vários anos á frente.

De acordo com estudos feitos em 68 Países por Thorsten Beck, a procura por seguros de ramo Vida nesses países, é influenciada por⁹:

⁸ ver o Decreto sobre IRPS

⁹ www. Funeseng. Org

- a) A rendimento percapta e sistema bancários mais desenvolvidos;
- b) Taxas de juro e poupança; e
- c) Variáveis demográficas

Segundo este mesmo autor, as diferenças religiosas e institucionais, explicam embora com pouca expressão, parte das variações na procura de seguros de ramo vida, nos 68 países por ele estudado no ano de 2000. e que de acordo com os mesmos estudos, não existe nenhuma relação entre o consumo em seguros de ramo Vida e a distribuição de rendimento nacional.

Enquanto que para o Silva (2007), a procura de seguros de ramo vida é motivada pela necessidade de segurança financeira em caso de futura necessidade contingente.

Os factores determinantes da procura de seguro de ramo Vida:

- A probabilidade de um acontecimento em risco;
- O preço fixado pela companhia de seguros;
- O rendimento disponível, a taxa de juro de longo prazo e as expectativas sobre o futuro; e
- A política fiscal.

2.4.O Modelo de Assimetria de Informação

A informação é um aspecto fundamental dentro das relações económicas, e é determinante num mercado concorrencial. Na tomada de decisões estratégicas de empresas a informação possui um papel prioritário, pois é a partir das informações que uma firma tem sobre si mesma e sobre suas competidoras que estratégias a tomar.

No âmbito da regulamentação, a informação sobre as empresas reguladas é de grande importância para os órgãos decisórios. Porém o facto é que, na maior parte dos casos, o custo de obtenção das informações relevantes é muito elevado.

Em termos simples, temos assimetria de informação quando um dos agentes numa dada transacção dispõe de uma informação importante que o outro não tem, ou quando um dos agentes não consegue desvendar as acções do outro, criando assim uma vantagem óbvia para o lado detentora de melhor informação, é o exemplo de um velho ditado que diz “saber é poder”.

Ora, a assimetria na informação é comum na economia que não é de alguma forma o reino de informação perfeita e muito mais na actividade seguradora onde à partida funciona o princípio de boa fé.

A assimetria de informação, refere-se a situações em que uma das partes numa transacção, dispõe de mais informação que a outra, por exemplo, quando uma pessoa paga um seguro de vida, tem melhor informação acerca do seu estado de saúde do que a companhia de seguro.

Em muitos casos, uma das partes na transacção sabe algo mais que a outra parte, uma das consequências mais relevantes da existência de informação assimétrica, principalmente numa relação contratual, é a presença de comportamentos oportunistas entre os agentes, por parte daqueles que possuem mais informações. Esse oportunismo

causa falhas de mercado, que só seriam eliminadas se a parte menos informada tivesse melhor informação (Perloff, (2004) citado por Silva (2000)).

Tipos de oportunismo mais frequentes:

- a) Selecção adversa:
- b) Risco moral e;
- c) Exclusão de produtos de boa qualidade

Selecção adversa

este problema deriva do custo de acesso a informação, o fenómeno de selecção adversa do produto a ser demandado ocorre de forma ineficiente, portanto, adversa, em função da assimetria de informação entre os demandantes e os ofertantes do mesmo produto.

É o caso da indústria de seguros, que não pode se basear na taxa média de incidência de sinistro para estabelecer seus preços, caso isso ocorresse, apenas os consumidores mais propensos a acionar o seguro iriam contratá-lo.

Dessa forma, a seguradora acabaria realizando uma selecção adversa dos consumidores e, dentro de algum tempo, iria quebrar.

Para evitar essas consequências, a seguradora estabelece o seu preço levando em conta o custo de ocorrência de sinistro entre os consumidores mais propensos e em função disto, vários potenciais consumidores (com menor propensão á utilização de seguros), deixam de participar no mercado, pois teriam de desembolsar um preço muito mais alto pela contratação de seguros relativamente ao risco que iriam incorrer numa situação de não ter seguros.

Do ponto de vista contratual, a selecção adversa pode ser encarada como oriunda de comportamentos oportunistas derivados de assimetria de informação a nível pré – contratual. Estes prejudicam a operação das transacções antes de estabelecimento do contrato, pois uma das partes depende de informações relativas à natureza da outra e que nem sempre são fornecidas.

Todo o objectivo para reduzir a selecção adversa vai na direcção da melhoria de qualidade de informações, mas é um processo oneroso. A Selecção adversa é oportunismo caracterizado por uma pessoa informada beneficiando da transacção.

A selecção adversa cria falhas de mercado, através da redução do tamanho do mercado ou mesmo a sua eliminação em que as companhias de seguros tem que aplicar altas taxas para certos seguros devido a selecção adversa, ou não oferecem seguros para todos (Perloff, 2004).

Risco moral ou perigo moral

Contrariamente ao que acontece na selecção adversa, onde problema se encontra no diferencial de risco entre os diferentes agentes económicos, o risco moral se baseia nas acções dos agentes, que podem influenciar o risco.

Aqui o ponto em questão é a moral dos consumidores, que podem tomar certos comportamentos de forma a aumentarem ou diminuir a probabilidade de ocorrência do aspecto em questão.

No exemplo da indústria de seguro, diferentes consumidores destes produtos, podem ter comportamentos quanto ao cuidado com o bem segurado, facto que vai modificar a probabilidade de ocorrência de sinistro entre eles.

Assim, na altura do estabelecimento da taxa a ser cobrada pela empresa seguradora, esta deve levar em consideração o incentivo dos consumidores em cuidar dos bens que estão

sendo segurados. As seguradoras procuram discriminar seus clientes segundo suas acções e influências que estas têm sobre a possibilidade de os mesmos causarem danos, mas o conhecimento dessas acções é oneroso por esta razão, os consumidores vão ter que acabar assumindo parte do risco não assumido pela seguradora.

A existência de franquia nas apólices de seguro ocorre no sentido de incentivar os segurados a serem cautelosos com os bens segurados, pois no caso de sinistro, o consumidor tem que participar com uma parte de custo.

No nível contratual, o risco moral é fruto de comportamentos oportunistas posteriores à elaboração do contrato, podendo resultar também de comportamento imprevisível ao longo de execução de contrato. A assimetria de informação não é relativa às características desconhecidas dos agentes, mas a comportamentos oportunistas, escondidos e não conhecida pela outra parte no contrato, no momento da sua elaboração.

O risco moral é oportunismo caracterizado pelas pessoas informadas levando vantagem perante as menos informadas. Os segurados falham em não levar algumas precauções que podem reduzir os sinistros.

O risco moral, por exemplo da irresponsabilidade e falta de cuidado, são falhas de mercado que prejudicam a sociedade. Contudo, qualquer pessoa com seguro de saúde tem tendência de fazer muitas visitas médicas, essas visitas constituem um risco moral para as seguradoras mas são benéficas ao indivíduo (tomador de seguros).

Exclusão de produtos de boa qualidade

O desconhecimento sobre a qualidade de produtos propicia uma saída dos produtos de qualidade do mercado pela concorrência desleal induzida por outros produtores.

2.5. Significado Sócio-Económico do seguro

Ao fazer a partilha de risco entre muitos, com o objectivo de protecção, o seguro cumpre uma relevante função social, cada individuo contribui com pouco, de acordo com as suas possibilidades, para fazer face ao risco que é comum e garantir-se do infortúnio incerto e futuro no momento em que se verifica de forma individualizada.

Com base nessa divisão solidária, cria-se então, um fundo que é administrado pelas seguradoras, destinado a fazer face ao risco fortuito e das ameaças à vida, à saúde e ao património das famílias, decorrentes da natureza, o que reveste as empresas de seguro de características fundamentadas na ética e no destaque positivo no conjunto das actividades económicas nomeadamente, depósitos em bancos, compras de acções, obrigações e muitos outros investimentos que uma seguradora pode adquirir¹⁰.

3. Estudo de caso: Maputo

3.1 Evolução histórica do seguro em Moçambique

Em Moçambique a actividade seguradora teve o seu início no século xx e era desenvolvida por firmas comerciais que praticavam paralelamente a actividade seguradora e desenvolviam as suas actividades comerciais e de navegação, mas antes, tal como ocorreu nas restantes partes do mundo, o mutualismo e a solidariedade humana era prática comum em caso de desgraças ou infortúnios.

Os portugueses, nos primeiros anos de colonização, não exploraram convenientemente o sector de seguros, devido às dificuldades financeiras que atravessavam, daí que, nos primeiros anos as transacções estavam entregues à firmas comerciais que, para além do comércio interno, se dedicavam à outras actividades subsidiárias sendo a de seguros uma delas onde a maior parte das agências estabelecidas em Moçambique eram de

¹⁰ Decreto 42/2003 que rege a matéria de investimento no concernente aos activos representativos das responsabilidades das seguradoras, perante aos tomadores de seguro

companhias Inglesas e Sul-Africanas, com maior destaque para a Companhia de seguros Nauticus (1943); Companhia de seguros Lusitana (1945); Mundial Confiança de Moçambique (1957) e a Tranquilidade de Moçambique (s/data), cujas acções pertenciam ás companhias de Seguros Portuguesas.

Em 1949 foi criada a Inspeção Geral de Crédito e Seguros com a finalidade de fiscalização técnica da indústria seguradora bem como a de banca, esta instituição, deixou de funcionar há sensivelmente (3) três décadas¹¹.

Actualmente cada seguradora adopta, de acordo com a sua livre conveniência, o seu tipo de apólice para as modalidades de seguro por si exploradas; o mesmo acontece em relação aos formulários e demais impressos indispensáveis para o cabal desempenho da sua actividade.

No período anterior a independência nacional a actividade seguradora era uma fonte de drenagem de divisas para o exterior através do resseguro¹², porque as seguradoras nacionais tinham uma capacidade de retenção¹³ muito baixa.

No âmbito das nacionalizações a actividade seguradora foi uma das primeiras a ser abrangida pelo reconhecimento da sua importância e em 13 de janeiro de 1977, ao abrigo do Decreto-Lei n.º 03/77 foi criada a Empresa Moçambicana de Seguros (EMOSE, E. E), acto justificado pelos seguintes argumentos:

- Gerir seguros sociais tais como os de acidentes de trabalho, com reflexos sociais;

¹¹ (artigo nº13 do decreto-lei nº .3/77 de 13 de Janeiro que aprovara previamente as apólices uniformes então em uso, agora já reactivada mas reformada)

¹² Segundo Grossman citado por Swiss Re (2005-11), resseguro é a cessão de uma parte dos riscos assumidos por um segurador directo perante os segurados, com base em contratos de seguros ou determinações legais, a uma segunda companhia, sem nenhuma relação directa com o segurado-a resseguradora. É o seguro de companhias de seguro. O segurado transfere os riscos ao segurador mediante o pagamento de um prémio. Por sua vez o segurador assume os riscos do segurado e faz a transferência de parte desses riscos ao ressegurador que assume riscos do segurador directo

¹³ Retenção, parte dos riscos que o segurador directo não cede em resseguro, mas retêm as suas custas.

- Garantir a formação técnico-profissional acelerada de quadros nacionais aptos, num sector de serviços complexos que na altura não existiam; e
- Servir as necessidades da economia, assegurando-se que sirva a plenitude dos interesses nacionais.

A EMOSE resulta da fusão das companhias de seguros Nauticus, Lusitana e Tranquilidade de Moçambique, herdando as respectivas carteiras de seguros, reservas, valores activos e passivos, património e tendo ainda integrado automaticamente todos os seus trabalhadores.

Ela foi autorizada a exercer a actividade seguradora e resseguradora cumulativa dos ramos Vida e não-Vida, tendo-o feito até 1991, altura em que a actividade seguradora foi liberalizada.

A companhia Mundial Confiança de Moçambique embora tivesse a sua sede em Moçambique, mais precisamente na Beira, foi liquidada visto que se encontrava praticamente falida. Noutros casos, as diversas agências gerais e delegações, tanto portuguesas como inglesas, sul-africanas e italianas, num total de 32 que operavam no país, foram mandadas cessar as suas actividades.

A actual ordem económica do país, assente nas forças de mercado e no crescente papel dos agentes económicos, que tem movido o governo a tomar, entre outras, várias iniciativas de adaptação e dinamização do sector financeiro, através da aprovação, a nível apropriado, dos respectivos instrumentos legais, nomeadamente da área bancária e do mercado de capitais, tendo igualmente o exercício da actividade seguradora sido aberto à participação dos agentes privados pela lei n. 24/91 de 31 de dezembro.

Foi ao abrigo da mesma lei que, a área de seguros e resseguros a abertura só veio a materializar-se em 1992 após o governo autorizar, ao abrigo deste Decreto, a constituição

de seguradoras privadas no país, nomeadamente: companhia de seguros impar, a companhia geral de seguros de moçambique (actual Global Alliance), a seguradora internacional de moçambique (SIM que actualmente detêm as acções da Impar) e por último a Hollard Moçambique Companhia de Seguros, Moçambique Companhia de Seguros e recentemente, o mercado de seguros moçambicano conta com uma resseguradora nacional.

Como corolário de abertura do mercado de seguros em Moçambique, a EMOSE que, desde janeiro de 1977 detinha o monopólio da actividade seguradora, foi transformada em sociedade anónima, por força do Decreto n° 50/98, de 29 de setembro, adequando-se, assim, o seu estatuto às novas condições do mercado e desafios de modernização da respectiva gestão.

O Decreto n° 42/99 de 20 de Julho criou a Inspecção Geral de Seguros (IGS) como instituição administrativamente autónoma, sob tutela do Ministro das Finanças, para exercer o papel de supervisão e fiscalização da actividade seguradora e aprovou o respectivo estatuto orgânico.

Esta acção resulta dos esforços do Estado na promoção de crescimento e desenvolvimento económico nesta área com a abertura à iniciativa privada. Pretende-se com isso imprimir maior dinâmica como órgão de supervisão e fiscalização da actividade seguradora e resseguradora, incluindo a respectiva mediação e dos fundos de pensões, sendo que as atribuições e competências se encontram consagradas nos artigos 4 e 5 respectivamente do citado instrumento legal.

3.2. Os intervenientes no mercado moçambicano de seguros

3.2.1. As seguradoras

De acordo com o n°1 do artigo n.3 da Lei 3/2003, de 21 de Janeiro, a actividade seguradora só pode ser exercida pelas seguintes entidades:

- Seguradoras, resseguradoras e mútuas de seguros com sede na República de Moçambique;
- Sucursais, na República de Moçambique, de seguradoras ou resseguradoras com sede no estrangeiro.

A indústria moçambicana de seguro conta actualmente com (5) cinco companhias de seguro das quais (1) uma é de capitais públicos e (4) quatro de capitais mistos e estrangeiros¹⁴ e 24 corretores¹⁵ de seguros.

Companhias de seguro em Moçambique

- Empresa Moçambicana de seguro SARL – EMOSE (1998) – resultado de transformação da Empresa Moçambicana de Seguros, E.E., por força do Decreto n°50/98, de 29 de Setembro;
- Seguradora Internacional de Moçambique – SIM (2001) e resulta da fusão ente IMPAR e Seguradora Internacional de Moçambique;
- Global Alliance Moçambique – GA (1992) – a antiga Companhia Geral de Seguros de Moçambique;
- Hollard Moçambique (2001);
- Moçambique Companhia de Seguros – MCS (2000) ; e
- Zimre Empresa Moçambicana de Seguros - ZIMRE (2006):

¹⁴ Ver Mateus A.P. , *Actividade Seguradora nos Países Lusófonos: Condições de Acesso*: Departamento de Relações Internacionais do Instituto de Seguros de Portugal, Versão Actualizada, Setembro de 2004

¹⁵ ver a definição de corretor de seguros na Lei 2003, de 21 de Janeiro

A EMOSE, ZIMRE e a SIM exploram cumulativamente os seguros do Ramo Vida e Não Vida, a (GA) embora tenha licença de explorar o ramo vida ainda não está explorando, enquanto que a Hollard Vida está em processo de obtenção da licença de exploração do ramo vida..

Segundo a lei que rege esta matéria de seguros, as seguradoras e resseguradoras não podem explorar cumulativamente os seguros de ramo Vida e seguros de ramos não Vida e os que á data da publicação da Lei sobre seguros, exploravam cumulativamente que é o caso da Emose, SIM e CGSM, actualmente GA, podem continuar a fazê-lo, desde que separem as contabilidades e disponham de margem de solvência par cada um dos ramos (Vida e não Vida).

3.2.2. Tomadores de seguros

A procura do seguro é realizada pelos tomadores de seguros, que são pessoas singulares ou colectivas que, celebram o contrato de seguro com a seguradora, sendo responsável pelo pagamento de prémios, estes podem coincidir com os segurados, ou pessoas no interesse do qual são celebrados os contratos.

Uma terceira entidade com interesse na prestação do seguro é a do beneficiário, que pode ser simultaneamente tomador de seguro, qualquer que seja a óptica utilizada, trata-se de clientes que adquirem um bem útil no decurso de um processo de “produção e troca” SILVA (2000: 57).

Uma das críticas a este autor prende-se com o facto de não ser exactamente produção e troca, pois, o negócio de seguros como foi dito anteriormente, o pagamento de prémio por parte do tomador de seguro é certo, enquanto que o pagamento de sinistro que, seria a contraparte, é incerta. Isto é, só é devida no caso de ocorrência de um acontecimento aleatório e seguro.

3.2.1. Os intermediários

Um dos aspectos mais importantes da actividade seguradora está relacionada com as operações de subscrição realizadas através dos intermediários de seguros e cujos reflexos se podem analisar quer ao nível da conta de exploração para os fluxos (comissões, prémios e sinistros) quer ao nível do balanço para os *stocks* activos em cobrança nos corretores, agentes e promotores de seguros e passivos (comissões a pagar aos intermediários).

3.2.1.1 Categorias dos Intermediários¹⁶

- Corretores de seguro;
- Agente de seguro e
- Promotor de seguros

3.2.1.1 Corretores de Seguros

Corretor de seguro é uma sociedade comercial autorizada a exercer a mediação de seguros, desenvolvendo a sua actividade em nome e no interesse legítimo dos respectivos tomadores de seguros e segurados. segundo a Lei 3/2003, de 21 de Janeiro, o corretor de seguro exerce a sua actividade de forma independente, recomendando livremente ao tomador de seguro, de acordo com os critérios de conveniência destes, os contratos a celebrar e as empresas de seguro em que melhor podem ser colocados.

3.2.1.2 Agentes de seguros

De acordo com a lei moçambicana sobre seguros, agente de seguro é mediador, a pessoa singular ou comercial que, em nome e em representação da seguradora ou do corrector que houver o designado, desenvolve toda a actividade tendente a realização de seguro.

¹⁶ n.1 do artigo 46 da Lei 3/2003, de 21 de Janeiro

3.3. Evolução de carteira de seguros

A carteira de seguros do ramo Vida em Moçambique, revela-se baixa comparando com a de ramo não Vida., este comportamento, deve-se entre outras razões, a não obrigatoriedade da contratação dos seguros do ramo Vida, contrariamente ao seguro do ramo não Vida em que algumas classes deste são obrigatórias por exemplo (automóvel – responsabilidade civil, acidentes de trabalho e doenças profissionais).

Para além das razões acima mencionadas, há que realçar os hábitos culturais, por exemplo, um indivíduo que compra o seu carro, tem noção dos riscos que lhe podem ocorrer (roubo, acidente, entre outros) fazendo daí o seguro, mesmo não tendo um rendimento que lhe permita poupar. Em contrapartida, o mesmo indivíduo sabendo que a qualquer momento pode sofrer de alguma incapacidade, ou até mesmo perder a vida deixando os seus dependentes sem o mínimo para a sua sobrevivência, não demonstra nenhuma preocupação em celebrar contratos de seguros de Vida.

3.3.1. Vantagens do seguro de Ramo Vida

Importa referir a relevância económica e social do seguro do ramo vida. Do ponto de vista individual, o seguro vida oferece várias vantagens a saber:

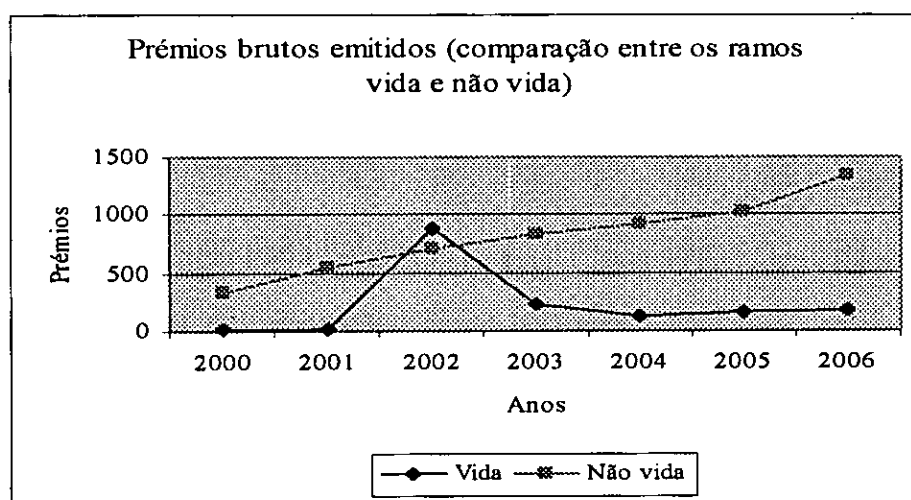
- O seguro de vida em caso de morte, garante a família o pagamento de uma determinada soma em dinheiro no momento da morte do subscritor, representando desta feita, um meio de proteção contra consequências financeiras de uma morte prematura;
- O seguro de vida em caso de vida é também um meio de poupança para o indivíduo;
- Os produtos de seguros de ramo Vida e em particular as rendas, são um meio seguro de preparar financeiramente a reforma;

- Ademais, o seguro vida permite aos seus mutuários, particulares e empresas, contrair empréstimos mais favoráveis e reduz risco de incuprimento.
- Na óptica da sociedade, as companhias de seguros que operam no ramo vida, como intermediários financeiros, ajudam a mobilizar a poupança para suportar o investimento com recursos de longo prazo, favorecendo a aceleração do crescimento económico;
- Por outro lado, a subscrição individual de seguro de vida alivia as pressões sobre regimes de protecção social, reduzindo assim a receita necessária por parte do Governos, para a manutenção destes regimes.

Estas vantagens explicam claramente a necessidade de incentivos fiscais especiais por parte do governo, para subscrição, manutenção ou execução de apólices de seguros Vida, com vista a favorecer uma reorientação da poupança em benefício do seguro de ramo Vida.

O gráfico 1, abaixo, ilustra o comportamento da carteira moçambicana de seguros.

Gráfico 1. Comparação entre os prémios brutos do ramo vida e não vida



Fonte: IGS

O crescimento de cerca de 10 vezes mais verificado na carteira de seguros directos e resseguro aceite no ramo Vida no ano de 2002, comparado com os anos anteriores, ficou a dever-se à emissão das apólices de vida – rendas vitalícias e vida capitalização referentes a pensões complementares de reforma dos colaboradores do grupo BIM. Situação essa que deixará de existir a partir do momento em que houver legislação sobre os fundos de pensões complementares em Moçambique.¹⁷

4. Análise e interpretação dos resultados do inquérito

Este capítulo apresenta e analisa os dados obtidos a partir do inquérito feito em Maputo cidade e Maputo província a cerca de 100 pessoas das quais apenas 60 responderam, com o objectivo de se encontrar as causas da baixa procura de seguros de ramo Vida.

Para o alcance dos objectivos da pesquisa, os inqueridos foram (seleccionados por conveniência) nas ruas da cidade, na Faculdade de Economia da Universidade Eduardo Mondlane, e na repartição das finanças e as idades dos inqueridos variam entre 18 e 50 anos de vida.

4.1. Conjuntura sócio-económica e religiosa dos inqueridos

Os aspectos sócio-económicos e religiosos dos respondentes foram divididos em quatro partes:

- A primeira parte é sobre questões gerais dos inqueridos;
- A análise da sua experiência profissional e o seu nível de rendimento foi tida em conta na segunda parte;
- A terceira parte analisa questões ligadas aos seguros em geral; e

¹⁷ Relatório e contas da SIM – 2002.

- A última parte, busca informações relacionadas com os seguros de ramo vida.

4.1.1. Questões gerais

O sexo e a idade

Num total de 60 pessoas que responderam os inquéritos, 60% são do sexo masculino e 40% do sexo feminino, sendo que o maior número dos indivíduos inqueridos (representando 64%) cujas idades variam entre os 25 e 35 anos, seguidos pelos da faixa etária de 18 aos 24 anos com 24%, os que se situam entre 36 aos 49 anos representavam apenas 10% e por fim os tem 49 anos ou mais correspondendo a um universo de apenas 2%. (apêndice B, nas Tabelas B1 e B2).

Estado civil e número de filhos

A maior parte dos inqueridos são solteiros e representam cerca de 62%, enquanto que 20% são casados e 18% em união marital. Cerca de 48% destes, afirmaram não ter filhos. Contudo, a maioria, concretamente, 24%, 18%, 4%, 4% e 2% têm 2, 1, 3, 5 e 4 filhos respectivamente. Em resumo, a maior parte são pais e /ou mães solteiras (apêndice B, Tabelas B3 e B4).

Número de dependentes, tipo de relação com os dependentes e religião

Cerca de 46% afirmaram não ter dependentes, contudo, 34% tem entre 1 a 2 dependentes, seguidos de 16% com 3 a 4 dependentes, 2% com 5 a 6 dependentes e finalmente 2% com 7 a 8 dependentes. Entre os dependentes, 22% é representado por pessoas com laços consanguíneos 10% pais, 18 avós e 10% outros. Em suma a maioria tem dependentes.

A religião predominante entre as pessoas os inqueridos é a cristã, com 94%, enquanto que os restantes 6% são partilhados equitativamente pela muçulmana e outras religiões e ateus. (apêndice B, tabelas B5, B6 e B7).

O facto de apenas 2% destes serem muçulmanos confirma que a decisão de seguro de ramo vida não é influenciada por crenças religiosas (muçulmanos)

Este comportamento é mencionado pois, alguns estudos mostram que países onde predomina a religião islâmica, a população maioritária não têm procurado pelo seguro de vida, pois consideram-no um pecado contra as leis de Allah.

O nível de educação

Em Moçambique, o nível de educação está dividido em 4 partes principais que são, primário, secundário, técnico e Universitário.

Com base nos resultados, do inquérito foi possível apurar-se que 60% dos respondentes tem um nível universitário, sendo que os restantes 40% encontram-se divididos entre o nível secundário e o ensino técnico.

A tabela 1 abaixo mostra a estrutura educacional dos respondentes, a qual sugere que a maioria dos respondentes tem algum tipo de educação e portanto, tem conhecimento da segurança que os seguros de ramo vida pode proporcionar, mas infelizmente não aderem nele.

Tabela 1.Nível de educação dos respondentes

Nível	Frequência	Percentagem
Secundário	10	20%
Ensino Técnico	10	20%
Universitário	30	60%
Total	50	100%

Fonte: Dados do inquérito aos munícipes de Maputo

Portanto, do grupo dos respondentes, 20% tem o nível de bacharel, seguido por 10% que são licenciados. Estes resultados estão contidos no apêndice B, na Tabela B8.

Esta análise é importante para se saber como o nível de educação afecta a percepção dos vários tipos de serviços oferecidos pelas companhias de seguros e determina a sua compreensão acerca da necessidade e benefícios da poupança.

De acordo com estudos de Brown e Kim (1993) citados por Silva (2000), a educação e o risco avesso são positivamente correlacionados com a procura pelos seguros de vida. Em adição, estudos prévios referem que a educação promove a compreensão da aversão ao risco.

4.1.2. Experiência profissional e o nível de rendimento

A segunda parte deste capítulo está relacionada com a experiência profissional e o rendimento, que são subdivididos em quatro partes, que são:

- 1) Experiência profissional dos respondentes;
- 2) Nível salarial;
- 3) O nível de rendimento relacionado com os hábitos de poupança dos respondentes.

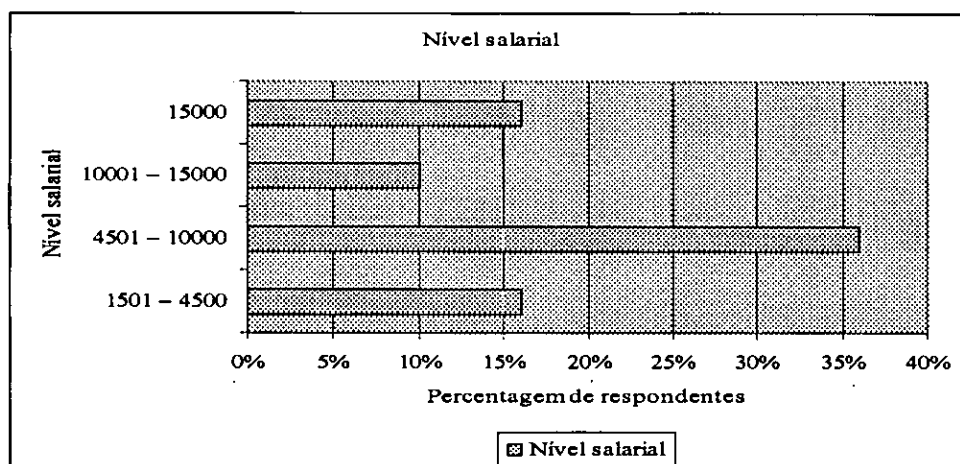
Experiência profissional dos respondentes

Os resultados obtidos a cerca desta matéria indicam que 24%, dos respondentes trabalham no sector privado, 54% no sector público, e os restantes 22% não pertencem a nenhum destes sectores. Vide apêndice B, tabela B9.

Nível salarial dos respondentes

O gráfico 1, abaixo, mostra os níveis salariais dos respondentes. Os intervalos de salário iniciam no salário mínimo moçambicano.

Gráfico 2. Distribuição do salário



Fonte: Dados do inquérito aos munícipes de Maputo

A maior parte dos respondentes, que representa 36% afirmaram que auferem entre os 45001 a 10000 Mt, seguidos 32% que se dividem proporcionalmente auferindo entre os 1501 a 4500 e 15000 ou mais nomeadamente. Por último temos o grupo que auferem entre 10001 e 15000 representando 10%. Tendo em conta os resultados obtidos, pode dizer-se que o grupo inquerido não é necessariamente pobre, visto que uma pequena parte é que ganha o salário mínimo.

Relação entre o nível de rendimento, o consumo e a poupança

Esta secção encontra-se dividida em duas partes. A primeira parte mostra a relação entre o nível de rendimento e o consumo e a segunda parte a relação entre o nível do rendimento e a poupança.

Relação entre o nível de rendimento e o consumo

Os respondentes foram questionados se o rendimento era suficiente para cobrir as necessidades de consumo por mês. Como tal, 66% que representa a maioria dos respondentes afirmaram que o seu rendimento não é suficiente para cobrir as suas despesas de consumo, 12% deles afirmam que o seu rendimento corrente é suficiente para

cobrir as suas despesas de consumo e os restantes 22% não deram qualquer tipo de resposta. Em suma, o rendimento corrente de muitos dos respondentes não é suficiente para cobrir as necessidades de consumo.

Estes dados podem ser comparados com os dados obtidos pelo modelo do ciclo de vida que afirma que se o consumo de um determinado período supera o rendimento corrente, o consumidor terá que pedir emprestado, mas se o consumo é menor que o rendimento, ele poupará mais (Katz and Rosen, (1998) citados por Silva (2000)).

Para este caso particular, o consumo corrente é maior que o rendimento corrente, conseqüentemente, o consumidor não será capaz de criar quaisquer poupanças. Este comportamento tem estreita relação com o modelo do Modigliani (1986) que afirma que a decisão de poupar depende do nível de rendimento e do tempo que se espera viver. Em outras palavras, a poupança individual depende não somente do rendimento actual, como também do rendimento futuro.

Relação entre o nível rendimento e a poupança

Este levantamento sugere um nível reduzido de poupança entre os respondentes. A tabela 2, abaixo mostra que 66% dos respondentes não são capazes de criar poupanças, enquanto que 12% afirmam ser capazes de criar poupanças.

Tabela 2. Relação entre o Rendimento a poupança e o consumo dos respondentes

Rendimento e poupança		
Resposta	Frequência	Percentagem
Sim	6	12%
Não	33	66%
sem resposta	11	22%
Total	50	100%
Rendimento e despesas		
Sim	6	12%
Não	33	66%
Sem resposta	11	22%
Total	50	100%

Fonte: Dados do inquérito aos munícipes de Maputo

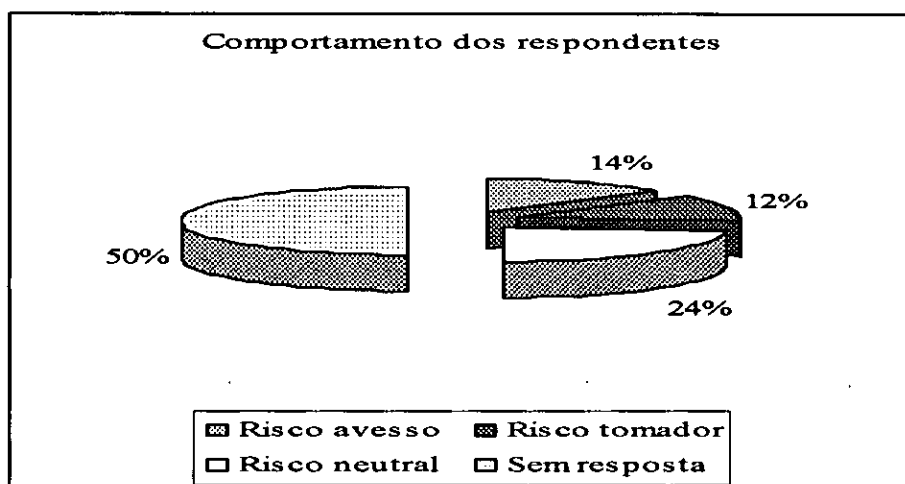
4.1.3. Demanda por seguros

A primeira parte desta secção descreve o comportamento dos respondentes perante o risco, a segunda parte indica os nomes das companhias de seguro que os munícipes de Maputo conhecem, a terceira parte é acerca da actual cobertura de seguros dos respondentes.

Tipo de comportamento perante o risco

O Gráfico 2, abaixo, mostra que a maior parte dos respondentes (24%) são risco neutrais, 14% são risco avessos, e somente 12% deles são risco tomador. Em geral, os respondentes não gostam de tomar o risco.

Gráfico 3. Comportamento dos respondentes perante o risco



Fonte: Dados do inquérito aos munícipes de Maputo

Alguns estudos acima mostram que o nível de educação promove a aversão ao risco. Contudo, a maioria dos respondentes são riscos neutrais e tem um nível de educação aceitável. Pelo grau de neutralidade destes pode-se justificar a não aderência aos seguros de ramo Vida.

Subscrição aos serviços de seguros

A maior parte dos indivíduos inqueridos (que representam 60%) não tem seguros e 40% tem seguro.

As razões para as pessoas não se assegurarem são variadas. A maioria dos inqueridos representando cerca de 36% afirma não ter qualquer tipo de seguro devido ao custo elevado dos prémios (embora muitos deles não conheçam os preços), 26% afirmam não possuir seguros por falta de informação, 18% por nunca ter pensado na necessidade de o ter (pouca importância), e 12% por falta de interesse, e por fim, 8% deles mencionaram outros motivos.

Em conclusão pode afirmar-se que, os respondentes que possuem seguros, tem apenas os de carácter obrigatório. E muitos dos que não o têm, alegam custo elevado dos prémios e nunca terem pensado na necessidade de o ter. Vide tabela 3, abaixo.

Tabela 3. Subscrição aos seguro.

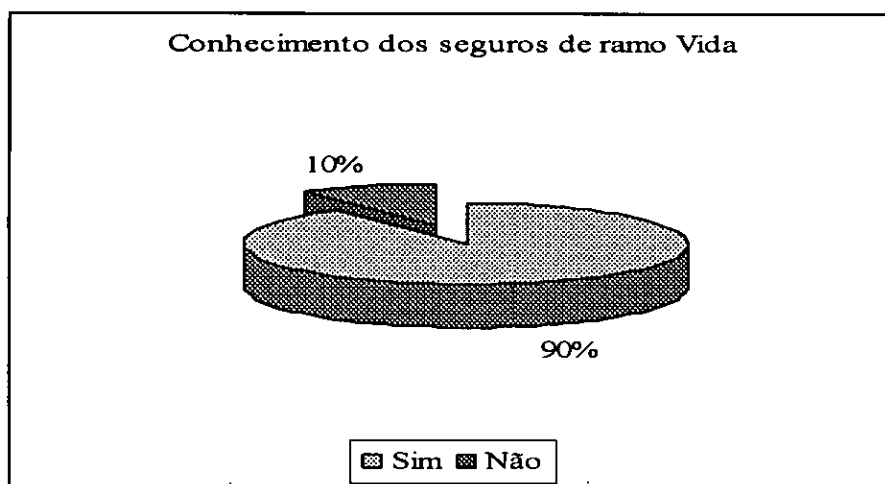
Possui	Frequência	Percentagem
Sim	5	10%
Não	45	90%
Total	50	100%
Razões de não assegurar-se		
Falta de informação	13	26%
Custo elevado dos prémios	18	36%
Pouca importância	9	18%
Falta de interesse	6	12%
Outras	4	8%
Total	50	100%

Fonte: Dados do inquérito aos munícipes de Maputo

4.1.4. Informação sobre o seguro de ramo vida

O objectivo era saber se os respondentes teriam algum tipo de informação acerca do seguro de vida. Um resultado interessante é que 90% deles responderam afirmativamente, enquanto que 10% responderam negativamente. O gráfico 3, abaixo, ilustra essa relação.

Gráfico 4. Informação sobre seguros de ramo vida



Fonte: Dados do inquérito aos munícipes de Maputo

Aos indivíduos que responderam positivamente à questão acima, foi questionado as razões que os levam a ter o seguro de vida, ao que 4% responderam, que o têm pela necessidade de segurança dos seus filhos, 4% para a segurança dos seus dependentes em geral, e 2% para garantir uma vida estável na fase da velhice.

Tabela 4. Razões que levam os respondentes a subscreverem-se aos seguros de vida

Razões	Frequência	Porcentagem
Filhos	2	4%
Parentes	2	4%
Velhice	1	2%
Nenhum	45	90%
Total	50	100%

Fonte: Dados do inquérito aos munícipes de Maputo

Política de Marketing para as companhias de seguro

A política de marketing a ser desenvolvida pelas empresas de seguro, relaciona-se com aquilo que as companhias de seguro deveriam fazer para tornar os seguros de ramo vida mais atractivos para os consumidores deste tipo de produto específico. Os resultados dos inquéritos, mostram-nos que a melhor alternativa que a empresas de seguros tem para

tornam os seguros de ramo vida atractivos, é apostar na difusão da informação destes tipos de produtos e os seus benefícios e mostrar igualmente, o quão de prejuízos os indivíduos correm ao não efectuarem os seguros, em especial, os do ramo Vida.

Aliado a difusão de informação, as seguradoras devem expandir os serviços de seguros fazendo com que por exemplo, em cada localidade onde operam os bancos, os seguros estejam também lá, mesmo que fossem por via de agências.

Nos inquérito feitos a uma camada da cidade de Maputo, de uma média de resposta de 42%), 26% afirmam que a melhor alternativa é expandir, no sentido de criarem-se mais companhias de seguros. A seguir a estes, os outros 26% afirmam, embora não tenham conhecimento acerca do prémio, que é importante reduzir o prémio de seguro que de certa forma se mostra alto para o nível médio de rendimento do país, e por fim cerca de 6% sugerem outras formas de marketing para difundir a informação. Vide a tabela 5, abaixo.

Tabela 5. Acção das seguradoras para tornar os seguros mais atractivos

Acções	Frequência	Percentagem
Reduzir os prémios	13	26%
Difundir	21	42%
Expandir	13	26%
Outras	3	6%
Total	50	100%

Fonte: Dados do inquérito aos munícipes de Maputo

Opinião quanto à legislação sobre seguros

O objectivo é conhecer a opinião dos respondentes quanto às políticas do governo no que diz respeito à promoção dos seguros de ramo vida. 86% afirmam que o governo deveria intervir para promover os seguros de vida, e 7% que o governo não tem que intervir.

Contudo, aos que responderam afirmativamente, foi-lhes solicitado as formas como o governo deveria intervir (tabela B10 no apêndice B).

Estes responderam em jeito de comentário final que o governo deveria colocar o seguro de ramo Vida no mesmo plano que a esquema de segurança social, e legisla-lo de modo a ser obrigatório.

Aos que responderam negativamente, foi-lhes também solicitado o motivo para a sua resposta negativa, ao que responderam que a segurança social já é suficiente, que por mais que o Estado intervenha, as pessoas não irão praticá-lo.

Em suma os respondentes na sua maioria afirmam que o governo deveria intervir no sentido de promover a prática de seguros de vida através da adição dos benefícios do seguro de ramo vida à segurança social.

5. Conclusões e recomendações

Conclusões

O seguro Vida permite reduzir o risco dos agentes económicos (famílias e indivíduos) em relação a factores aleatórios ou exógenos que possam reduzir o fluxo de rendimento ou riqueza.

Nos países desenvolvidos como por Exemplo na Africa do Sul França, Estados Unidos e outros, estudos revelaram que existe uma relação directa na qual quanto maior for o rendimento, maior é a procura do seguro, em especial do seguro do ramo Vida.

Assim, como é característica dos países em vias de desenvolvidos, a procura para proteger, quer o segurado contra eventual invalidez, quer a sua família contra a perda de rendimento devido a morte da pessoa geradora de rendimentos, tem tido, até à presente data, uma fraca expressão, representando, neste ramo e, em termos médios, pouco mais de 1% do total dos prémios processados pelas seguradoras a operarem em Moçambique.

Como condicionado a esta situação são apontadas várias razões, destacando-se:

- O Baixo rendimento da maioria dos moçambicanos que dificulta o acesso a um sistema complementar ao da segurança social, aliado ao facto de, nas sociedades em desenvolvimento, as famílias actuarem como uma rede de segurança para os seus membros, desempenhando as funções que numa economia desenvolvida seriam preenchidas pelo sistema de seguros;
- A inexistência de incentivos fiscais;
- O fraco envolvimento das seguradoras neste ramo de negócio que não parecem dominar o suficiente;
- O fraco desenvolvimento da cultura de seguros de ramo Vida;

- A falta de obrigatoriedade dos seguros de ramo Vida, o que faz com que indivíduos, famílias e empresas não façam, por falta de incentivos. Conforme indica o estudo, os que possuem seguros, só possuem seguros obrigatórios. Em outras palavras, a maioria dos entrevistados não aderem aos serviços de seguros por causa de falta obrigatoriedade;
- A concorrência de outros sistemas de protecção individual e protecção social (por exemplo, o esquema de pensões dos funcionários do estado, fundo dos trabalhadores do Banco de Moçambique e esquemas de protecção oferecido pela segurança social, entre outros); e
- Elevada burocracia na contratação de seguros de ramo Vida e na regularização de sinistros.

Recomendações

Não obstante esses constrangimentos, o ramo de seguros de Vida encerra uma promessa e que existem significativas potencialidades para o seu desenvolvimento. Desde logo as resultantes da reforma de instrumentos legais no tocante a esta matéria de seguros, mas também o crédito à habitação pode constituir, pela dimensão e dinâmica, um terreno fértil para o desenvolvimento do seguro do ramo Vida em Moçambique.

Deste modo é preciso que haja um bom ambiente de regulamentação para que o seguro do ramo Vida possa ter maior expressão na captação de poupança e no desenvolvimento económico.

Para que se eleve a carteira do seguro Vida recomenda-se:

Para o Governo

Traçar uma estratégia que estimulem o sector de seguros, através da elaboração de uma legislação que defenda a obrigatoriedade do seguro nos seus diversos ramos e em particular nos do ramo Vida;

Aprovação da legislação sobre micro-seguros, onde as tarifas seriam baixas, para permitir, que pessoas com o rendimento baixo também possam beneficiarem-se de seguros.

Para a Industria Seguradora

A seguradora, deveria evitar esforços de modo a :

Desburocratizar os processos na contratação de seguros do ramo Vida e na regularização de sinistro;

Introduzir seguros de massas, os chamados micro - seguros (em que os prémios pagos seriam baixos), que se mostram adequados para camadas de baixo rendimento como é o caso da maioria dos países em desenvolvimento.

Também é necessária uma maior divulgação dos seguros através do ensino nos currículos educacionais, bem como a necessidade de um *marketing* agressivo baseando-se nos benefícios do seguro.

Para Segurança Social Nacional apenas contribuem os que se encontram no sector formal, sendo que, as seguradoras poderiam desenhar produtos de reforma adequados para o sector informal.

Assim, faço votos que este trabalho seja um instrumento de sensibilização à problemática dos seguros de ramo Vida em Moçambique, de modo a impulsionar a criação de condições, tanto a nível de infraestrutura legal e dos incentivos, como tanto a nível da gestão e marketing, para o desenvolvimento de negócio nos seguros de Vida que como visto no decurso do presente trabalho, ele é de extrema importância para as pessoas e para a sociedade no geral.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ASSEL, 1995, Seguros em Português, ISP Portugal.

Browne M. J. and Kim, 1993, An International Analysis of Life Insurance Demand, Journal of Risk and Insurance 60, 616-634.

Cappi, Luiz Carlos T., 2006, O Sector de Seguros e o Desenvolvimento Económico, Jornal Electrónico "Valor Económico" de 26/10/2006.

Contador, Cláudio R., 2002, Penetração do Seguro e Preço das Apólices, Estudos Funenseg, Rio de Janeiro.

EMOSE, 2006, Emose Hoje, Revista Nº.1 e 2, Maputo.

Faria, Lauro V., 2005, Perspectivas do Mercado de Seguros: Revista Brasileira de Risco e Seguro Rio de Janeiro V.1 N.1 32-63.

_____, 2004, Aspectos da Demanda e Oferta de Seguros de Vida: Revista Brasileira de Risco e Seguro Rio de Janeiro V.1 N. 0.

Funenseg, 2005, Actividade Seguradora no Brasil (Fundamentos, Historia, Regulamentação e Prática), Rio de Janeiro.

INE, Anuário Estatístico, 2005.

KPMG, (2000 a 2005), Pesquisa de 100 Maiores Empresas de Moçambique; Imagem Global Editora, Maputo.

Mateus, A. P., 2004, Actividade Seguradora nos Países Lusófonos: Condições de Acesso: Departamento de Relações Internacionais do Instituto de Seguros de Portugal Versão Actualizada.

_____, 1994, A Relação Riqueza e Seguros: Estudo recomendado pela ASSEL Matosinhos, Portugal.

Mello, Pedro C., 2004, Lucro, Incerteza, Seguro e Hedge: A Visão de Hicks, Revista Brasileira de Risco e Seguro V.1 N.0, Rio de Janeiro.

MPF, 1999, IGS- Relatório Trienal 1996-1999, Maputo.

_____, 2005, IGS- Relatório Quinquenal de 2000-2005.

_____, 1998, Alguns Indicadores da Evolução do Mercado Segurador de Moçambique: Comissão Instaladora, Maputo.

Nhampar B., 2006, O Impacto da Liberalização do Mercado de Seguros em Moçambique: Estudo do caso da EMOSE, S.A.R.L: Trabalho de Licenciatura em Gestão pela Faculdade de Economia da Universidade Eduardo Mondlane, Maputo.

Perloff, J.M., 2004), Microeconomics, 3rd Edition, Person Addison Wesley Publishers, United States of America.

SWISS RE, 2005, World Insurance in 2004: Growing Premiums and Stronger Balance Sheets, Sigma N. 02/2005.

_____, 1999, Introdução ao Resseguro: Swiss Re Publishing, Zurique.

_____, 2007, Insurance in Emerging Markets: Sound Development; Greenfield for Agricultural Insurance, Sigma N.1/2007, Zurich.

_____, 2004, Exploiting the Growth Potential of Emerging Markets-China and India in the Spotlight, Sigma N.5/2004.

_____, 1991, Fundamental of Life Insurance, SITE (Swiss Insurance Training Centre), Zurich.

ruett, D. B. and L. J. Truett, 1990, The Demand for Life Insurance in Mexico and the United States: A Comparative Study, Yhe Jornal of Risk and Insurance 57, 321-328.

Ward, Daminan and Ralf Zurbruegg (2000), Does Insurance Promote Economic Growth? Evidence from OECD Countries, The Journal of Risk and Insurance, Vol.67 N. 4, 489-506.

Webb, Ian; Merlin F. Grece; and Harold D. Skipper, (2002), "The Effect of Banking and Insurance on the Growth of Capital and Output" Center for Risk Management and Insurance, Working Paper 02.

www.bancomoc.mz.

www.c.e.a.s.s.u.r.o.r.g.

www.unstat.org.

www.funenseg.org.

Legislação Moçambicana Consultada

Decreto-Lei nº.03/77, cria a EMOSE.EE.

Decreto nº.42/99 de 20 de Julho, cria a Inspeção Geral de Seguros.

Lei nº.24/91 de 31 de Dezembro, liberaliza a actividade seguradora.

Lei nº.03/2003 de 21 de Dezembro e Lei 41/2000 de 10 e 12, sobre o enquadramento da acitividade seguradora.

Apêndices

Apêndice A

Questionário a munícipes da cidade de Maputo

Introdução

Sou estudante da Universidade Eduardo Mondlane. Pretendo fazer uma pesquisa sobre as causas da baixa procura de seguros de vida na cidade de Maputo. Por favor colabore comigo respondendo às seguintes questões. As informações fornecidas serão usadas apenas para fins académicos e serão confidenciais.

Informações genéricas

1. Data da entrevista:
2. Sexo do entrevistado:

Masculino		Feminino	
-----------	--	----------	--

3. Idade:

Nº	Grupo de idades	Alternativa
1	18 – 24	
2	25 – 35	
3	36 – 49	
4	49 ⁺	

4. Estado civil:

Nº	Estado	Alternativa
1	Solteiro(a)	
2	Casado(a)	
3	União marital	
4	Divorciado(a)	
5	Separado(a)	
6	Viúvo(a)	

5. Que religião professa:

Nº	Religião	Alternativa
1	Cristã	
2	Muçulmana	
3	Nenhuma	
4	Outras	

6. Número de filhos:

7. Número de pessoas dependentes (fora dos filhos):

8. Que tipo de relação existe entre você e eles?

Nº	Relação	Alternativa
1	Parentes	
2	Irmão (a)	
3	Pais	
4	Outras	

9. Nível de educação

Nº	Nível	Alternativa
1	Primário	
2	Secundário	
3	Ensino técnico	
4	Universitário	
5	Outros	

10. Se possui um nível superior que qualificação possui?

Nº	Qualificação	Alternativa
1	Bacharel	
2	Licenciado	
3	Mestrado	
4	PhD	

11. Trabalha?

Nº	Resposta	Alternativa
1	Sim	
2	Não	

12. Se trabalha (em que sector)?

Nº	Sector	Alternativa
1	Público	
2	Privado	
3	Informal	
4	Outros	

14. A quanto tempo trabalha?

Nº	Número de anos	Alternativa
1	<1	
2	2 — 10	
3	11 — 25	
4	25 ⁺	

15. Que nível salarial possui?

Nº	Rendimento	Alternativa
1	1500	
2	1501 – 4500	
3	4501 – 10000	
4	10001 – 15000	
5	15000 ⁺	

16. O seu rendimento é suficiente para cobrir as suas despesas mensais?

Nº	Resposta	Alternativa
1	Sim	
2	Não	

17. O rendimento permite criar poupanças?

Nº	Resposta	Alternativa
1	Sim	
2	Não	

Procura por seguros

19. Qual é o seu comportamento perante o risco?

Nº	Atitude	Alternativa
1	Risco avesso	
2	Risco tomador	
3	Risco neutral	

21. Tem algum contrato de seguros?

Nº	Resposta	Alternativa
1	Sim	
2	Não	

22. Já ouviu falar de seguros de ramo vida?

Nº	Resposta	Alternativa
1	Sim	
2	Não	

23. Possui seguro de vida?

Nº	Resposta	Alternativa
1	Sim	
2	Não	

24. Se possui algum tipo de seguro explique os motivos:

Nº	Razões	Alternativa
1	Segurança p/ filhos	
2	Segurança p/ parentes	
3	Segurança p/ velhice	
4	Outros	

25. Se não possui seguros explique porquê?

Nº	Razões	Alternativa
1	Custo elevado	
2	Falta de informação	
3	Pouca importância	
4	Falta de interesse	
5	Outros	

26. O que acha que as seguradoras devem fazer para tornar os seguros de ramo vida mais atractivos?

Nº	Acção	Alternativa
1	Reduzir os prémios	
2	Difundir	
3	Expandir	
4	Outras	

27. Acha que o governo deve intervir para promover os seguros de ramo vida?

Nº	Resposta	Alternativa
1	Sim	
2	Não	

29. Que comentário adicional pode dar acerca do seguro de ramo vida?

Muito obrigada pela cooperação.

7.2. Apêndice B. Dados do inquérito

Tabela B1: Sexo dos Respondentes

Sexo	Frequência	Percentagem
Masculino	30	60%
Feminino	20	40%
Total	50	100%

Fonte: Dados do inquérito aos munícipes de Maputo

Tabela B2: Idade dos Respondentes

Idade	Frequência	Percentagem
18 – 24	12	24%
25 – 35	32	64%
36 – 49	5	10%
49 ⁺	1	2%
Total	50	100%

Fonte: Dados do inquérito aos munícipes de Maputo

Tabela B3: Estado Civil dos Respondentes

Estado Civil	Frequência	Percentagem
Solteiro(a)	31	62%
Casado(a)	10	20%
União marital	9	18%
Total	50	100%

Fonte: Dados do inquérito aos munícipes de Maputo

Tabela B4: Número de Filhos dos Respondentes

Número de Filhos	Frequência	Percentagem
Nenhum	24	48%
Um	9	18%
Dois	12	24%
Três	2	4%
Quatro	1	2%
Cinco	2	4%
Total	50	100%

Fonte: Dados do inquérito aos munícipes de Maputo

Tabela B5: Número de Dependentes dos Respondentes

Número de dependentes	Frequência	Percentagem
1 - 2	17	34%
3 - 4	8	16%
5 - 6	1	2%
7 - 8	1	2%
Nenhum	23	46%
Total	50	100%

Fonte: Dados do inquérito aos munícipes de Maputo

Tabela B6: Relação dos Respondentes com os dependentes

Relação com o dependente	Frequência	Percentagem
Nenhuma	20	40%
Pais	5	10%
Irmão(a)	11	22%
Avó	9	18%
Outras	5	10%
Total	50	100%

Fonte: Dados do inquérito aos munícipes de Maputo

Tabela B7: Religião dos Respondentes

Religião	Frequência	Percentagem
Cristã	47	94%
Muçulmana	1	2%
Nenhuma	1	2%
Outras	1	2%
Total	50	100%

Fonte: Dados do inquérito aos munícipes de Maputo

Tabela B8: Nível Universitário dos Respondentes

Nível universitário	Frequência	Percentagem
Nenhum	20	40%
Bacharel	10	20%
Licenciatura	5	10%
Não concluído	15	30%
Total	50	100%

Fonte: Dados do inquérito aos munícipes de Maputo

Tabela B9: Sector de Actividade dos Respondentes

Sector de actividade	Frequência	Percentagem
Nenhum	11	22%
Público	27	54%
Privado	12	24%
Total	50	100%

Fonte: Dados do inquérito aos munícipes de Maputo

Tabela B10: Intervenção do governo

Resposta	Frequência	Percentagem
Sim	43	86%
Não	7	14%
Total	50	100%

Fonte: Dados do inquérito aos munícipes de Maputo

Anexos

Corretores de Seguros

O mercado de seguros moçambicano conta actualmente com 24 corretores de seguros a saber:

Polisseguro, NBN, Nacional Brokers Lda, Alexandre Forbes, Cis – Commercial Insurance, Glenrend Mib, AON Moçambique, BSM Brokers de Seguros Moçambique, Proxen - Corretores de Seguro, Premium Brokers, Optmus – Mediadores de Seguros, moçambicano conta com 24 corretores, 1 agente e 50 promotores de seguros Hubertus Clausius, Amados Brokers, Quispos, Corretagem Técnica de Seguros – CTS, Brics Prosperity, tranquilidade, Getcor Moçambique, DC Corretores de seguros, Maleseguros, Oricle Moçambique Corretores de Seguros e MAC Corretores de Seguro.

Enquadramento jurídico da actividade seguradora em Moçambique

O enquadramento jurídico foi materializado através de diversa legislação a saber:

- ◇ Lei N.º 2 que introduz alterações no código da estrada em vigor no que concerne ao seguro de automóveis;
- ◇ Lei N.º 3/2003, de 21 de Janeiro que estabelece as condições de acesso e de exercício da actividade seguradora no país, bem como a respectiva mediação e define as condições para o estabelecimento, no exterior, de quaisquer formas de representação por parte de seguradoras ou resseguradoras com sede na república de Moçambique;
- ◇ Decreto N.º 41/2003 de 10 de Dezembro, que aprova o Regulamento da Lei 3/2003, de 21 de Janeiro, bem como a tabela de ramos de seguro em que a actividade seguradora e a respectiva mediação podem ser exercidas e os modelos de licença e do cartão de identificação do mediador, previsto nas presentes disposições;

- ◇ Decreto 42/2003, de 10 de Dezembro, que aprova o Regulamento do Regime jurídico das Garantias Financeiras exigíveis à Entidade Habilitada ao exercício da actividade seguradora e;
- ◇ O Diploma Ministerial 113 que aprova o Plano de Contas para as entidades habilitadas ao exercício da actividade seguradora, diploma esse que visa o urgente estabelecimento de regras contabilísticas para o exercício do sector segurador.

Projecto de Regulamentos ainda na actividade seguradora:

- Projecto de Decreto sobre contrato de seguro;
- Projecto de Decreto sobre Fundo de Pensões;
- Projecto de Decreto sobre política de investimentos dos Fundos de Pensões;
- Projecto sobre Microfinanças e
- Projecto Regime Contabilístico dos Fundos de Pensões.