



### *Allianz promove seguro automóvel em campanha*

A Allianz lançou uma campanha para promover o seu seguro automóvel, uma iniciativa que reforça a mensagem de que, quem tem o seguro certo, pode aproveitar cada viagem sem preocupações. «Esta campanha permite-nos chegar mais perto dos portugueses e mostrar que queremos fazer parte das suas vidas, para que possam aproveitar todos os momentos ao máximo – é este o nosso propósito», explica Tiago Dias Pinheiro, head of Marketing da Allianz Portugal.

A campanha em torno do Allianz Auto, que conta com a assinatura da Triber, foi lançada em televisão e meios digitais, bem como outdoor.



### *Ageas promove seguros com duas campanhas*

A Ageas lançou duas campanhas, assinadas pela VLMY&R, para promover os seus seguros de protecção de pessoas, famílias e empresas através do mote “Porque a Ageas Seguros conhece o seu mundo, o seguro é pensado para si”.

«Acreditamos que esta será uma campanha marcante e que posicionará a Ageas Seguros como uma marca diferenciadora, moderna e próxima, com produtos pensados nas novas necessidades que a pandemia despertou nos clientes», afirma Alexandra Catalão, directora de Marketing da Ageas Seguros, destacando ainda a rede de mediadores e a proximidade da mesma com os clientes.



### *MDS no Top 250 das maiores corretoras de seguros do mundo*

A MDS é o único grupo ibérico no Top 250 das maiores empresas de corretagem de seguros do mundo, segundo um ranking da consultora Insuramore.

A multinacional, liderada por José Manuel Dias da Fonseca, ocupa a 141.ª posição no ranking mundial referente a 2020, com uma receita estimada em 79,4 milhões de dólares.

A multinacional portuguesa ocupa lugar no Top 30 europeu, sendo líder de mercado em Portugal e estando presente em 120 países directamente através da sua participada Brokerslink. Aliás, destaque para o facto de a MDS ser o único broker da Península Ibérica neste ranking.

© FIDELIDADE **brief**  
aberto ccp  
brief  
aberto ccp  
brief aberto  
ccp

### *Fidelidade lança desafio a jovens criativos*

O mais recente – e último – Brief Aberto promovido pelo Clube de Criativos de Portugal (CCP) este ano conta com o apoio da Fidelidade. Trata-se de um desafio real lançado pela seguradora a jovens talentos (com idade até 30 anos) e que terão como missão apresentar uma ideia de publicidade exterior que ajude a promover e divulgar a nova aplicação da seguradora – Fidelidade Drive.

A melhor ideia será premiada com mil euros, sendo que a revelação está marcada para a gala do XXIII Festival CCP, que irá decorrer no dia 2 de Outubro. As propostas podem ser entregues até 20 de Agosto.

# Segure os seus sonhos.

Nada melhor do que ter projectos de vida e correr atrás deles. É isso que nos faz viver. Mas sonhar implica investir. E investir implica proteger-se a si.

Para proteger os seus sonhos e investimento, subscreva o Seguro de Vida CA Protecção Crédito Pessoal. O Seguro de Vida ideal para quem faz um crédito pessoal e não quer colocar em risco o património familiar.

Fale já hoje com a sua Agência Crédito Agrícola.

PUBLICIDADE 08/2021



creditoagricola.pt • 808 20 60 60

Atendimento personalizado 24h/dia, 7 dias/semana

**Credito Agrícola Vida, Companhia de Seguros, S.A.**

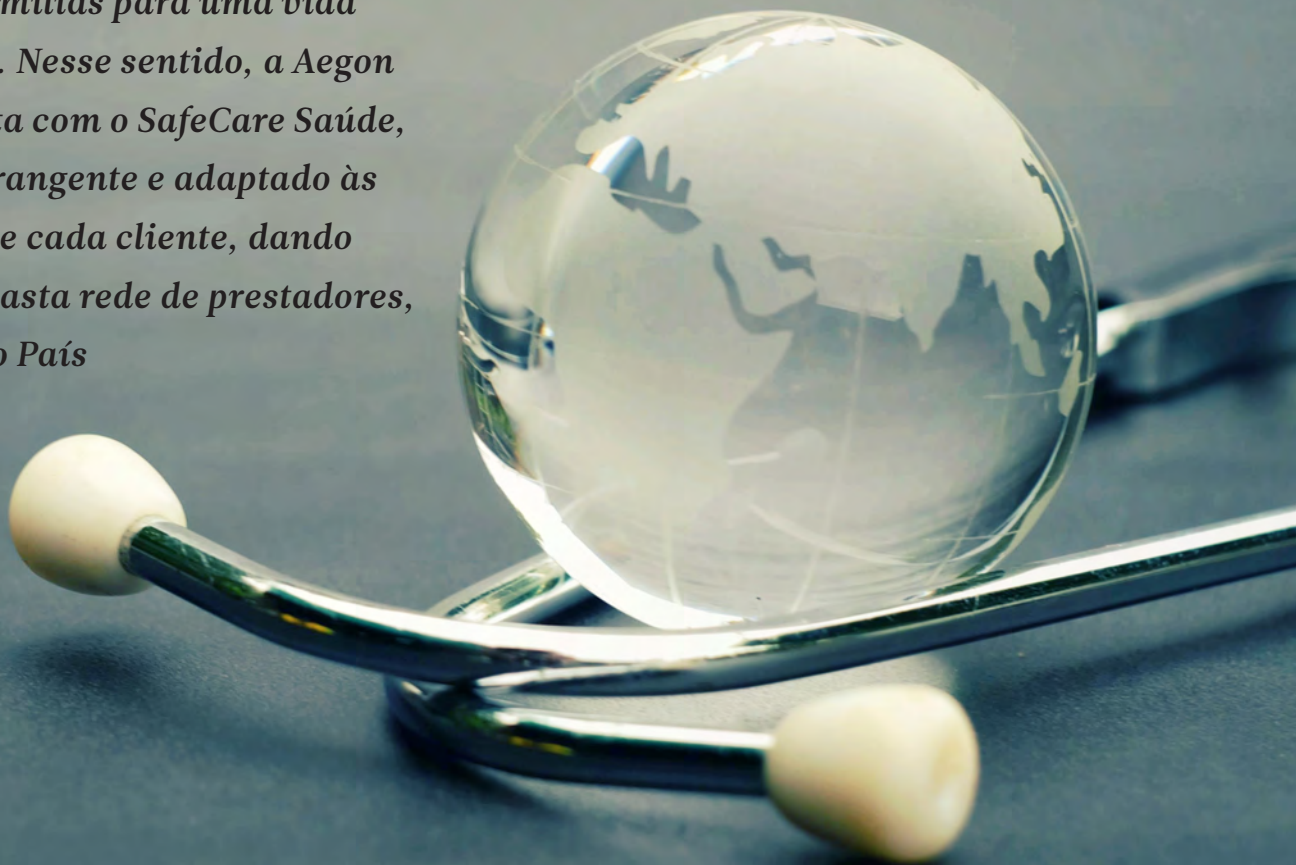
Rua Castilho, 233 - 7º • 1099-044 Lisboa • T. +351 211 111 800 • E. vida@cavida.pt

Capital Social: 35.000.000 Euros • Pessoa Colectiva: 504 405 489 • Registada na C.R.C. Lisboa

Esta informação não dispensa a consulta da informação pré-contratual e contratual legalmente exigida, disponível numa Agência CA ou em [www.creditoagricola.pt](http://www.creditoagricola.pt).

# A Aegon Santander oferece um produto de saúde ajustado às suas necessidades

*Porque os imprevistos acontecem, um seguro de saúde é um produto que confere protecção às famílias para uma vida mais tranquila. Nesse sentido, a Aegon Santander conta com o SafeCare Saúde, um produto abrangente e adaptado às necessidades de cada cliente, dando acesso a uma vasta rede de prestadores, dentro e fora do País*



No contexto actual, em que a atenção e todos os esforços se têm concentrado no controlo da pandemia, torna-se essencial reforçar a mensagem sobre a importância de se continuar a aceder aos cuidados de saúde, evitando-se o agravamento de quadros clínicos nas outras patologias.

Assim, ter um seguro de saúde revela-se cada vez mais necessário pois, para além de dar acesso a diversos serviços na área de Saúde e Bem-Estar, permite ainda uma maior rapidez nesse mesmo acesso. E este é um elemento que poderá ser decisivo. Um diagnóstico efectuado rapidamente e o acesso ao correspondente tratamento poderão fazer toda a diferença na vida de uma pessoa.

A Aegon Santander, seguradora cujos seguros são comercializados pelo Banco Santander, tem vindo a reforçar a sua oferta na área da saúde, disponibilizando seguros que dão resposta a diferentes tipos de necessidades e incluindo, em todos eles, serviços que sejam úteis para os seus clientes. E como cuidar é a sua maior preocupação, a Aegon Santander dispõe do Seguro SafeCare Saúde, composto por três módulos com coberturas distintas, adaptando-se às necessidades de cada um.

Conta com uma rede de mais de 32 mil prestadores de saúde, incluindo rede médica, medicina dentária e cuidados de saúde e bem-estar. Esta rede de prestadores inclui hospitais e clínicas, abrangendo as diferentes especialidades, e junto dos quais, mediante a apresentação do cartão SafeCare Saúde, os clientes beneficiam de imediato, pagando apenas uma parte da despesa e dispensando o envio da mesma à seguradora para reembolso posterior. E, se o cliente deixar o seu cartão SafeCare Saúde em casa, pode apresentar o cartão digital quando se dirigir à rede de prestadores, sempre disponível no seu smartphone.

Através do seguro SafeCare Saúde, a seguradora proporciona protecção, desde as consultas de rotina, em regime ambulatorio, às situações mais delicadas, como sejam o caso de internamento hospitalar ou até doenças graves, que implicam muitas vezes capitais mais elevados para se aceder às melhores opções de tratamento, nomeadamente em centros clínicos internacionais de referência.

Para além disso, os clientes da Aegon Santander podem ainda beneficiar de preços mais baixos e descontos que podem ir até aos 40%, em serviços nas áreas de osteopatia, homeopatia, terapia da fala, apoio domiciliá-

rio, ópticas, consultas de nutrição, acupuntura, ginásios, termas, cursos de preparação para o parto, entre outros.

Os clientes da Aegon Santander contam ainda com um serviço de telemedicina, através da app SafeCare Saúde, que lhes dá acesso a consultas médicas por telefone ou videochamada, 24h/7 dias por semana, sem qualquer custo adicional. Este é um serviço que permite fazer uma consulta de rotina ou despistar algum sintoma suspeito, sem sair de casa, podendo partilhar elementos clínicos ou relatórios de exames, previamente à consulta. Após a consulta, e se necessário, o médico poderá enviar prescrição médica por SMS ou email.

Para além de toda a gestão proporcionada pela app SafeCare Saúde, o cliente pode ainda aceder facilmente a toda a informação sobre a utilização do seu seguro, no portal de cliente myAegonSantander, através do website [aegonsantander.pt](http://aegonsantander.pt). Pode consultar os capitais disponíveis e já utilizados, ou submeter pedidos de reembolso de despesas efectuadas fora da rede de prestadores.

Outro serviço disponível no SafeCare Saúde da Aegon Santander é a 2.ª opinião médica internacional, a que os clientes podem recorrer para aferir a opinião de conceituados médicos internacionais, usando os exames e meios de diagnóstico que já têm, colocando-lhes questões sobre o diagnóstico, prognóstico ou outras que os preocupem face ao seu caso clínico. Num mundo global como o que vivemos actualmente, esta é uma forma simples para os clientes obterem uma 2.ª opinião à escala internacional.

Adaptando-se à realidade da pandemia e de forma a facilitar o acesso a especialistas de saúde mental, a Aegon Santander criou um serviço de videoconsultas de psicologia, a preços convencionados. Apenas utilizando um dispositivo móvel, o cliente tem acesso a uma rede de especialistas a nível nacional que cuidarão dele, esteja onde estiver.

E como a Aegon Santander se adapta às circunstâncias actuais, o SafeCare Saúde 1 permite a realização do teste à Covid-19 a valores convencionados, nos prestadores da rede, mediante apresentação de prescrição médica com o motivo da realização do exame. Por sua vez, no SafeCare Saúde 2 e 3, é feito o pagamento da totalidade do exame, dentro e fora da rede médica, desde que o cliente também apresente a prescrição médica.

Para os clientes que contraíram o vírus, a seguradora disponibiliza uma linha telefó-



 **SafeCare**  
SAÚDE

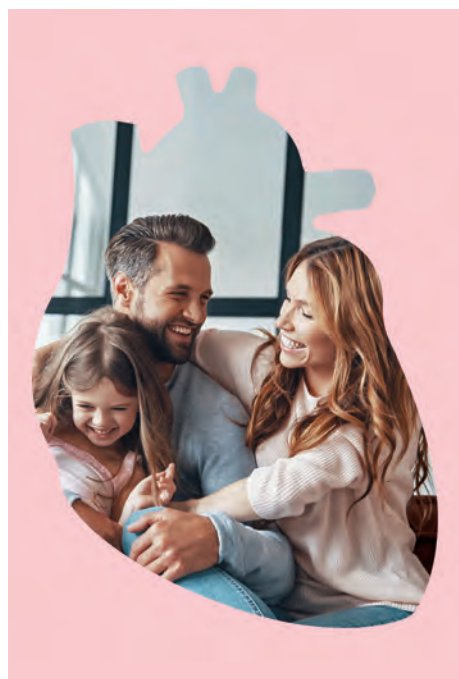
## Principais Coberturas

	Idade de Adesão	Hospitalização	Ambulatório (Consultas e Exames)	Parto <sup>3</sup>	Medicina Dentária	Próteses e Ortóteses	2.ª Opinião Médica Internacional	Doenças Graves Internacionais
SAFECARE SAÚDE 1	Ilimitada <sup>1</sup>	● 15.000€ ● 50.000€ <sup>2</sup>	Descontos na rede	Descontos na rede	Descontos na rede	Descontos na rede	Ilimitada	X
SAFECARE SAÚDE 2	Até aos 55 anos	50.000€	2.500€	2000€	2.500€ ● 500€ (Partilhado com Próteses e Ortóteses)	2.500€ ● 500€ (Partilhado com Medicina Dentária)	Ilimitada	● 1.000.000€
SAFECARE SAÚDE 3	Até aos 55 anos	500.000€	5.000€	5.000€	● 1000€ (Partilhado com Próteses e Ortóteses)	● 1000€ (Partilhado com Medicina Dentária)	Ilimitada	1.000.000€
SAFECARE SAÚDE VIVA MAIS	Até aos 65 anos	● 500.000€	X	X	X	X	Ilimitada	1.000.000€

● Opcional    X Não coberto

1 Cobertura de Hospitalização: Idade de adesão até aos 70 e de permanência até aos 75.  
2 Descontos na rede se não for selecionada cobertura de hospitalização.  
3 Não inclui IVG - Interrupção Voluntária da Gravidez.

Aegon Santander Portugal Não Vida - Companhia de Seguros, S.A. registada na C.R.C. de Lisboa com o NIPC 51321936, Capital Social de 7500.000 €, com sede na Rua da Merveilha, nº 6, 1075-286 Lisboa. Entidade Distribuidora: Banco Santander Totta, S.A. - Capital Social 1.296.723.284 € - C.R.C. Lisboa com o NIPC 500.844.321 - Sede Social: Rua do Ouro, nº 88 - 1150-003 LISBOA



nica exclusiva de apoio a quem teve Covid-19 para esclarecer as suas dúvidas e dar-lhes o acompanhamento clínico de que necessitam durante a recuperação: exames, consultas, apoio psicológico, entre outros.

### SafeCare Saúde Viva Mais

Os avanços da ciência e da medicina permitem que hoje se encarem situações graves de saúde com mais confiança, mas o acesso a esses benefícios implica capitais elevados, que podem comprometer, ou até mesmo ultrapassar, a capacidade financeira de uma família.

Em complemento aos três módulos, a Aegon Santander disponibiliza igualmente o SafeCare Saúde Viva Mais. Este seguro funciona como um complemento na segurança de qualquer cliente. Pode ser contratado como um add-on ao seguro de saúde tradicional ou ao seguro de empresa, normalmente com capitais baixos, em particular no internamento hospitalar.

Direcionado para as doenças graves, apresenta um capital de um milhão de euros, permitindo o tratamento em centros de referência internacional, incluindo ainda as despesas de viagem e estadia, quer para o doente, quer para quem o acompanhe.

O processo inicia-se com a obtenção de uma 2.ª opinião médica de especialistas in-

ternacionais, face a um diagnóstico existente, e a partir daí o cliente conta com apoio na gestão e tratamento de todo o processo, quer médico, quer na própria organização da viagem e articulação com o centro clínico onde o tratamento será feito, para que se sinta sempre acompanhado durante o processo.

A cobertura Doenças Graves Internacionais permite realizar, no estrangeiro, tratamentos oncológicos, cirurgia de by-pass às artérias coronárias e às válvulas cardíacas, transplante de órgãos e neurocirurgia.

### SafeCare Saúde Empresas

Os módulos 1, 2, 3 e Viva Mais do SafeCare Saúde estão ainda disponíveis para o ramo empresarial, no seguro SafeCare Saúde Empresas, com inúmeras vantagens. Nomeadamente, a aceitação de pré-existências para grupos superiores a 25 colaboradores, descontos de grupo muito vantajosos, a emissão imediata da apólice, cartão virtual disponibilizado quase de imediato, uma maior rede de prestadores médicos e teleconsultas através da app SafeCare Saúde.

Este seguro apresenta ainda uma fácil subscrição a preços competitivos, permitindo ao cliente incluir a generalidade dos colaboradores, dando a possibilidade de ser subscrito pela empresa como um todo e não apenas para empregados específicos. ▀



## Ninguém precisa de cobertura para doenças graves. Até precisar.

Só quando precisamos de saúde é que lhe damos o devido valor. Com o **SafeCare Saúde Viva Mais da AEGON Santander**, pode acrescentar ao seu seguro de saúde 1.000.000€ de cobertura adicional para doenças graves numa rede médica internacional.

Saiba mais em [aegon-santander.pt](https://aegon-santander.pt) ou informe-se num balcão Santander.



# Porque a Ageas Seguros conhece o seu mundo



*Reforçando a sua proximidade com os clientes, a Ageas Seguros lançou duas campanhas que promovem a protecção nas mais diversas ocasiões, não só das pessoas como das suas famílias, estando em casa ou a praticar actividades ao ar livre*

A Ageas Seguros acaba de lançar duas novas campanhas, sob o mote “Porque a Ageas Seguros conhece o seu mundo, o seguro é pensado para si”. O foco de uma das campanhas é a nova solução de Acidentes Pessoais, com oferta da protecção da bicicleta, que tem como objectivo proteger as pessoas de acidentes que decorram no âmbito pessoal ou profissional, assim como as suas famílias. A seguradora informa que este seguro diferen-



cia-se pela simplicidade e flexibilidade, dispondo de quatro opções, com capitais crescentes e coberturas opcionais, totalmente ajustados às necessidades do cliente e do seu agregado familiar.

O novo produto destaca-se, também, pela sua abrangência, que acompanha as diversas componentes e momentos da vida de cada pessoa. Pode ser subscrito até aos 79 anos (inclusive), protege 24 horas por dia, durante todo o ano, em caso de acidentes ocorridos no âmbito da vida pessoal ou profissional (acidentes domésticos, ao ar livre - dos quais resultem, por exemplo, quedas; ocorridos no âmbito da vida social, familiar ou académica; incidentes decorrentes da utilização de veículos motorizados de duas ou três rodas; ou ocorrências devido à prática de desportos amadores - paddle surf, futebol, andebol, caminhada, corrida, entre outros).

Com estas novas campanhas, a seguradora pretende, também, aproximar-se ainda mais dos clientes, colocando os mediadores como elemento-chave de ligação entre a marca, os produtos, serviços e o cliente. As campanhas vêm mostrar que, para propor um bom seguro, é preciso conhecer o mundo do cliente. Para isso, os clientes podem contar com um mediador Ageas Seguros que os conhece e que consegue identificar as necessidades e os seguros ou serviços mais adequados para eles. É por esta razão que a Ageas Seguros colocou o mediador como uma das figuras principais das novas campanhas da marca.

### **Seguro por Dias: fácil e rápido**

A seguropordias chegou a Portugal, em Dezembro, através da Ageas Seguros para responder ao interesse crescente em seguros por curtos períodos. Este seguro é um produto inovador e diferenciador no mercado, ao centrar-se na protecção de seguro não enquadrável no tradicional seguro anual.

O processo de contratação do seguro é 100% online e permite aos clientes a protecção do carro, moto ou veículo comercial entre um e 28 dias, consoante as suas necessidades. Existem diversas situações em que os clientes precisam de utilizar pontualmente uma viatura, por exemplo nas férias, não tendo necessidade de um seguro anual. Neste contexto, a seguropordias permite a contratação de um seguro temporário.

A Ageas Seguros explica que, devido à facilidade e agilidade do produto, a seguropor-

dias tem vindo a ganhar espaço no mercado português. Desde o seu lançamento, mais de 1000 clientes viram as suas necessidades satisfeitas: 42% das apólices são contratadas ao fim-de-semana ou em horário nocturno. O número de interessados neste tipo de seguros tem vindo a aumentar todos os meses, o que demonstra a pertinência e a necessidade desta solução. A seguradora refere que o feedback dos clientes que contrataram este serviço também tem sido muito positivo, nomeadamente, devido à facilidade e rapidez na contratação do seguro.

### **Prevenção nas férias**

Chegou uma das alturas mais esperadas do ano: as férias de Verão. Esta é também a altura em que se torna necessário redobrar os cuidados de prevenção das famílias portuguesas, nomeadamente com a segurança rodoviária, protecção da casa e prevenção de acidentes pessoais. A Ageas Seguros afirma que o melhor mesmo é seguir as próximas dicas, nestas três áreas distintas, para ter umas férias mais descansadas.

#### **> Segurança Rodoviária**

Se vai viajar de automóvel com crianças, assegure-se que cada uma será transportada numa cadeira própria (cadeira de bebé, cadeira auto ou assento elevatório). Para manter os mais pequenos calmos e entretidos durante a viagem é essencial que estes levem consigo os seus brinquedos e jogos preferidos. Não esquecer que, ao longo da viagem, é importante fazer, de duas em duas horas, pausas entre 15 e 30 minutos para todos os ocupantes descansarem.

Caso leve consigo o seu animal de estimação, há várias opções que vão garantir que o seu animal permaneça imóvel durante o percurso: caixa transportadora; cinto de segurança para cães; rede ou grelha divisória. Também estes devem beneficiar das paragens durante a viagem, para poderem andar um pouco e hidratar-se. Outra sugestão que pode evitar uma indesejada ida ao veterinário durante as férias é não deixar que os cães coloquem a cabeça de fora do vidro, que, para além de ser perigoso, poderá causar otites.

#### **> Protecção da Casa**

A Ageas Seguros salienta que a nossa casa é o nosso porto de abrigo, portanto, quando planear a sua viagem garantida, com a antecedência necessária, que tem um alarme ins-



### **Cartão Mundo Ageas Seguros: mais vantagens + parceiros + modalidades**

O mesmo cartão, mas agora com mais vantagens: a nossa rede de parceiros conta com mais de 200 novas marcas, novas formas de conseguir descontos e muitas opções. O Cartão Mundo Ageas Seguros reforça a sua proposta de valor, potenciando a sua relação de proximidade com os/as clientes apostando numa solução digital - à distância de um clique, é possível usufruir das inúmeras vantagens de ser cliente Ageas Seguros, de forma simples e fácil usar.

Através da área Cliente da Ageas Seguros, os clientes passam a ter acesso a mais de 200 marcas de renome, novas modalidades de desconto, Cupões e Cashback, para além de todas as vantagens já disponíveis no cartão físico.

Saiba mais em [www.ageas.pt](http://www.ageas.pt).



talado e em pleno funcionamento e, se tiver uma cave, que todas as janelas da mesma, com acesso ao exterior, tenham grade.

Antes de ir de férias, confirme que deixa todas as portas de casa bem fechadas e trancadas, exteriores e interiores, de forma a dificultar a entrada em todos os espaços. As portas de correr deverão ser reforçadas com um cadeado, mantendo-se travadas. Guarde todos os seus objectos de valor num cofre de alta segurança ou num local que não seja facilmente visível. Dando a ideia de que a casa se encontra habitada, deixe algo no estendal exterior, como um tapete ou um lençol.

#### > **Prevenção de Acidentes Pessoais**

A pensar na mobilidade sustentável, que acresce nas férias e que tem sido, desde a pandemia, uma tendência, a Ageas Seguros lançou um novo produto de acidentes pessoais com uma protecção extra dedicada àqueles que andam de bicicleta ou trotinete. Além de proteger o cliente e sua família, no caso do mini pack velocípedes, protege ainda a bicicleta. E até 30 de Setembro, ao subscrever o Seguro de Acidentes Pessoais, a Ageas Seguros está a oferecer a primeira anuidade desta protecção para a utilização da bicicleta.

Contudo, é de ter em conta que o seguro é tão importante como os cuidados a ter antes de uma deslocação. Por isso, não se esqueça de usar capacete e utilizar as ciclovias, sempre que possível. Pode, ainda, pro-

teger a sua bicicleta com sistema anti-roubo, através do registo do respectivo número de série e/ou utilização de cadeado de alta qualidade. Outra forma de prevenir acidentes ou problemas com a sua bicicleta é fazer uma boa manutenção do equipamento, que passa pela limpeza, lubrificação ou verificação do estado dos pneus. Recomenda-se ainda o armazenamento num espaço onde não haja exposição solar directa, dado que os raios ultravioletas podem fazer com que as peças de borracha ou de plástico estalem ou rasguem.

#### **Festa Ageas Seguros**

A Ageas Seguros, em parceria com o “Correio da Manhã”, criou no ano passado a Festa Ageas Seguros, uma iniciativa em Portugal que levou muita música, boa disposição e alegria de norte a sul do País.

Com a realização destas festas, a Ageas Seguros pretende apostar na proximidade das pessoas e dos parceiros, como forte estratégia da marca, envolvendo equipas, mediadores e chegando ao consumidor final de uma forma diferenciadora.

A Ageas Seguros assume que o balanço da primeira edição foi muito positivo, tendo havido bastante adesão por parte das populações por onde passou a Festa Ageas Seguros. Assim sendo, esta parceria não poderia ficar por aqui e este ano a festa regressou.

A 2.ª edição da Festa Ageas Seguros voltou a atravessar o País, passando por Chaves, Setúbal, Faro e Aveiro. Esta edição trouxe algumas novidades, como a mobilidade sustentável, e reforçou o apoio à cultura. O tema da mobilidade sustentável realizou-se através da bicicleta mupi e do riquexó, que andaram a passear pelas cidades. No caso do riquexó, o objectivo era prestar ajuda a todos aqueles que precisem de um apoio que facilite a mobilidade, tornando assim o seu dia/viagem mais fácil e descansado.

A cultura e a música são temas que já fazem parte da estratégia do Grupo Ageas Portugal e, por isso, faz todo o sentido a recuperação dos coretos em várias cidades. Esta reabilitação dos coretos tem como objectivo contribuir para o desenvolvimento local, dando visibilidade às comunidades e reforçando a necessidade de recuperação e valorização do património cultural. Este projecto é mais uma representação daquilo que o grupo tem vindo a fazer com outras iniciativas, também elas ligadas à música e ao teatro, e do que pretende fazer para os próximos anos. ▀

seguros

**acidentes**<sup>☔</sup>  
pessoais

Quando a campainha  
não funciona,  
funciona o seguro.

**Oferta**  
Proteção  
Bicicleta



Oferta da 1.<sup>a</sup> anuidade das coberturas para a proteção da sua  
bicicleta ou trotinete. Campanha válida até 30 de setembro 2021.



**Contacte um Mediador Ageas Seguros  
ou consulte [www.ageas.pt](http://www.ageas.pt)**

Ageas Portugal, Companhia de Seguros, S.A.  
Sede: Rua Gonçalo Sampaio, 39, Apart. 4076, 4002-001 Porto. Tel. 22 608 1100. Matrícula / Pessoa Coletiva N.º 503 454 109.  
Conservatória de Registo Comercial do Porto. Capital Social 7.500.000 Euros.

PUB. (07/2021). Não dispensa a consulta da informação pré-contratual e contratual legalmente exigida e das condições da campanha em [www.ageas.pt/campanha-acidentespessoais](http://www.ageas.pt/campanha-acidentespessoais). Existem exclusões previstas na apólice.



um mundo para  
proteger o seu



**Um verbo só é pouco.  
Porque “segurar”  
apenas (já) não chega**

*Adquirir um seguro não é apenas poder contar com apoio perante alguma adversidade. Pelo menos para a Fidelidade. A seguradora, honrando o seu passado e sempre com vista para o futuro, entende que a sua missão é muito mais que segurar pessoas, sendo, sim, responsável pela sua protecção, prevenção e cuidado, estabelecendo relações emocionais com os seus clientes*

Os nossos valores, pilares base da nossa essência, são quatro: experiência, inovação, superação e humanismo. Não há forma de destriná-los ou hierarquizá-los, porque cada um deles resume um pouco de quem hoje somos, da nossa marca, de mais de 210 anos de uma história que nos identifica e que, de alguma forma, determina e condiciona até a nossa actuação. Mas há um deles, um dos valores, sem o qual, estou certo e não me canso de referi-lo, não estaríamos aqui hoje, mais de dois séculos depois, entre tantas estórias e história.

Não sei nem como é possível ou como se transmite de geração em geração. Falo da inovação. Deste intrínseco espírito que em nós habita e que nos desafia, muitas vezes sem darmos conta, ou mesmo até contra aquela que parece ser a nossa mais pura convicção, a desafiar o status quo, a dar sempre um passo em frente, a ousar e, sobretudo, a nunca nos conformarmos com a posição alcançada ou com o lugar que nos cabe, há já alguns anos, de líderes e drivers de mercado. Queremos sempre mais. Não gostamos de conformismo e lutamos, a cada dia, por mais um, basta um, cliente feliz.

Há dias em que parece quase contra-senso. Quem entra, quem de novo chega à Fidelidade, depois de já ter passado por outras realidades profissionais, espanta-se. “Pare-

ce uma família”, comentam. E somos. Mas só chegámos aqui porque esta família soube inovar e evoluir. Ser líder implica também ser pioneiro. Arriscar até. Antecipar o amanhã e começar a dar cartas hoje, assumindo naturais falhas ou até perdas.

Não somos hoje quem éramos há quatro ou cinco anos. Mesmo. A nossa essência, sim, mas o valor que hoje conseguimos entregar a cada cliente e à sociedade cresceu. E estamos preparados para responder, não às demandas do ano 2021, mas às próximas décadas. Pagamos, acreditem, o esforço e a coragem. Mas vale muito a pena. Aliás, é indispensável que assim o seja e, se assim não fosse, jamais teria sido possível, para nós, para uma companhia que acredita, como nenhuma outra, na importância da sua rede de vendas, na proximidade e na relação, ter continuado ao lado de 2,3 milhões de clientes, num ano em que as nossas portas se fecharam e tivemos de nos manter próximos à distância. Isto só foi possível porque o trabalho estava feito e nos últimos anos investimos muito no digital e na sua interligação com o presencial, numa realidade una e inequívoca.

Um exemplo para demonstrar que não podemos, de todo, parar. Porque, hoje, segurar não chega. É redutor. Há muito que substituímos “segurar” por “proteger” quando comunicamos. Pode parecer pouco, mas é muito. Especialmente quando a este verbo acrescentamos outros. Tantos outros, como prevenir, apoiar, cuidar, conhecer, personalizar...

Não são apenas palavras vãs. Traduzem acção e forma de estar. Vamos tomar como exemplo a saúde. Basta segurar? É claro que não. Parece até depreciativo. Um cliente que



Sérgio Carvalho

**MULTICARE** *Vitality*  
FIDELIDADE



SEGURO DE SAÚDE MULTICARE  
**Tenha uma vida mais saudável e conquiste um Apple Watch\***



Sérgio Carvalho,  
director de Marketing da Fidelidade



**FIDELIDADE**  
SEGUROS DESDE 1808

**E TU GATA, JÁ TENS UM SEGURO DE SAÚDE?**

**FIDELIDADE PETS**

- ✓ CHECK-UP GRATUITO\*
- SEM IDADE LIMITE DE PERMANÊNCIA
- ASSISTÊNCIA TELEPET 24H/7
- ESTERILIZAÇÃO E VACINAS INCLUIDAS

\*Nos condições em cada momento em vigor

**SAIBA MAIS AQUI**

**SEGURO DE SAÚDE ANIMAL**



**FIDELIDADE**  
SEGUROS DESDE 1808

**UM SEGURO QUE PROTEGE A SAÚDE DOS ANIMAIS? EXPLICA MELHOR!**

**FIDELIDADE PETS**

- ✓ CHECK-UP GRATUITO\*
- SEM IDADE LIMITE DE PERMANÊNCIA
- ASSISTÊNCIA TELEPET 24H/7
- ESTERILIZAÇÃO E VACINAS INCLUIDAS

\*Nos condições em cada momento em vigor

**SAIBA MAIS AQUI**

**SEGURO DE SAÚDE ANIMAL**

faça connosco um seguro de saúde Multicare, qualquer que seja o plano, contrata protecção, em caso de doença, mas, sobretudo, apoio e cuidado da sua saúde.

#### Prevenir e cuidar

Foco no bem-estar e no equilíbrio físico e emocional. Protecção adequada em caso de doença. Estas são as nossas maiores premissas, nas quais, ao longo dos últimos anos, temos investido muito. Temos coberturas abrangentes, capitais muito robustos em caso de necessidade, mas o foco da nossa actuação hoje é a saúde, a prevenção e adopção de hábitos de vida saudáveis.

A cobertura da Medicina Online que leva, a qualquer lado e momento, um médico de medicina geral e familiar e de várias especialidades por telefone ou videochamada e que tem associados vários programas de saúde e bem-estar como, por exemplo, a cessação tabágica; o programa Multicare Vitality, que incentiva e premeia a prática de exercício físico para melhoria e promoção da saúde. Estes são exemplos reais de que apenas segurar não chega. Queremos prevenir e cuidar.

E isto é válido quando falamos de seguros de saúde para nós, mas também para os nossos companheiros – os pets. Também aqui não nos interessa apenas segurar o risco, contra eventuais danos que eles possam provocar a pessoas ou coisas, mas sim prevenir e cuidar da sua saúde. É este o nosso posicionamento e é isto que nos diferencia. Só como exemplo, vou relembrar que, até ao final deste ano, todos os clientes Fidelidade, com cães ou gatos, podem recorrer ao serviço Telepet gratuitamente. Foi uma medida que adoptámos durante a pandemia, para proteger quem nos fez tanta companhia. Esta cobertura, normalmente disponível apenas para os clientes com seguro Fidelidade Pets com planos de saúde, inclui serviços de saúde e dá acesso a uma linha telefónica de aconselhamento e orientação veterinária, assegurada por enfermeiros veterinários.

#### Aconselhar e apoiar

Para podermos apoiar no momento certo, temos de proteger bem. Sugerir os planos adequados a cada pessoa, às suas necessidades e possibilidades, e estar lá, quando é necessário, não garantindo apenas o correcto accionamento das coberturas e garantias, mas disponibilizando apoio directo quando

é mais necessário – nomeadamente no caso de doenças graves, como as oncológicas, para as quais temos um acompanhamento personalizado –, mas também através da disponibilização dos serviços prestados pelos parceiros adequados, como, por exemplo, a Luz Saúde, no caso da saúde.

#### Verticalizar e criar ecossistemas

Para providenciarmos tudo isto tivemos de inovar. Investimos em novas tecnologias, estabelecemos parcerias, aproveitámos sinergias e criámos ecossistemas que nos permitem estar ao lado dos nossos clientes, a qualquer momento, com soluções que respondam às suas necessidades.

A verticalização do negócio e a alteração de paradigma permitiu-nos passar da simples oferta de seguros para uma de valor acrescido que agrega serviços. E é assim que conseguimos chegar a cada cliente, mesmo quando não está à procura de seguros.

Na saúde, o exemplo é claro. Na prevenção, actuamos com a ajuda da Safemode, do Programa Multicare Vitality. Cuidamos com os seguros de saúde Multicare, mas também com a Medicina Online e com a ajuda nos nossos referenciados prestadores. Na casa, o paradigma é o mesmo. Não nos limitamos a segurar, assistimos com a Fidelidade Assistance, reparamos com a Cares, em vez de pagar a simples indemnização, e através do Fixo prestamos serviços para a casa a qualquer pessoa que necessite. E assim conseguimos chegar, pouco a pouco, a mais e mais pessoas.

#### Conhecer e personalizar

E apesar de tudo, só isto não chega. Muito menos amanhã. Aconselhar e acompanhar. Prevenir, cuidar, apoiar. Estar ao lado sempre. Antecipar necessidades e superar expectativas. Tudo isto é impossível sem um conhecimento preciso de cada cliente e uma personalização dos contactos, da comunicação, do serviço que prestamos.

Segmentar, analisar, conhecer, personalizar. Estes são verbos sem os quais já não sabemos viver, sempre em respeito pelo direito à privacidade e à protecção dos dados, mais importante ainda quando o tema é saúde. Mas a realidade é esta e este é o verdadeiro passo de gigante que estamos a dar. Aproveitar todos os recursos que a evolução da tecnologia e o crescimento da inteligência artificial colocam ao nosso dispor para podermos

conhecer bem cada cliente, de forma a fazer chegar a cada pessoa o que ela precisa e antecipar as suas necessidades. Saber utilizar estes recursos e colocá-los também ao serviço da nossa rede de parceiros de negócios, expoente máximo da proximidade, relação, confiança. E estar ao lado sempre, a qualquer momento, independentemente do canal de contacto escolhido pelo cliente, com o produto ou solução certa, a mesma qualidade de serviço, a mesma disponibilidade, o mesmo apoio, o mesmo cuidar.

### Activar para despertar

E o papel do marketer termina aqui? Não. É claro que não. O mundo lá fora reclama cada vez mais presença. Digital, mas não só. Para além de comunicar, é preciso activar produtos, serviços, soluções e chamar, para junto de nós, quem acredita na Fidelidade e pode e sabe levar a nossa marca mais longe. As acções de activação são essenciais, junto dos nossos clientes e para potenciais clientes.

Temos, por isso, continuando com o exemplo da saúde, activado o programa Multicare Vitality, quer nas redes sociais, com a ajuda dos nossos emblemáticos embaixadores, como a Patrícia Mamona, o Nelson Évora, a Isabel Silva e a Helena Isabel, quer realizando acções de pura activação do programa, como a parceria que estabelecemos com o Record Lisboa Fit.

### Criar valor para a sociedade

Crescemos. Mais do que inovar, temos premente a necessidade constante de entregar mais valor e evoluir para responder às mudanças de um mundo que avança a cada momento. A missão da actividade seguradora hoje não é “só” segurar. Está muito além disso, sendo por isso entendida como actividade estratégica para a sociedade.

A missão da actividade seguradora confere-lhe a possibilidade de intervir em áreas tão diversas como as alterações climáticas, as catástrofes naturais, as questões de saúde e prevenção, as problemáticas relacionadas com o aumento da longevidade, entre outras, alavancando as mudanças de comportamentos ao nível dos indivíduos e também das empresas, influenciando as políticas públicas e substituindo até, eventualmente, o papel social do Estado.

Se queremos uma sociedade em que as pessoas estejam alinhadas com as práticas

SEGURO DE ACIDENTES PESSOAIS

**ALÔ**  
FIDELIDADE

Diga **Alô** quando a saudade aperta

Porque juntos é sempre melhor

sustentáveis e sejam incentivadas a adoptá-las, como drivers de mercado, podemos e devemos contribuir para a sensibilização da sociedade em relação à necessidade de prevenção e protecção, proporcionando simultaneamente produtos, serviços e soluções inovadoras que antecipem e se adaptem às necessidades de bem-estar social e à sustentabilidade futura.

Um exemplo para terminar – o Alô. Este pretende contribuir para a socialização e a segurança dos mais idosos, criar condições para uma vida saudável e feliz, através da disponibilização de uma série de serviços de assistência, sendo que tudo isto é disponibilizado através de dispositivos concebidos especificamente para o efeito. Esta é a prova que a nossa missão não acaba quando seguramos. Melhor, actualmente, muitas vezes, nem começa com o seguro em si, como foi o caso do Alô. O maior objectivo aqui não é vender um seguro de assistência, mas verdadeiramente contribuir para um menor isolamento social dos mais idosos e para a sua segurança.

É aqui que queremos chegar. E para isto, um verbo só é pouco. **M**

SEGURO DE ACIDENTES PESSOAIS

**ALÔ**  
FIDELIDADE

Diga **Alô** aos almoços em família

Porque há momentos deliciosos para partilhar



# TOP 150 BROKERS WORLDWIDE

**MDS**  
GROUP

Brokerslink  
Partner

## MDS no Top 150 mundial

*A MDS é o único grupo ibérico no Top 250 das maiores empresas de corretagem de seguros do mundo, segundo um ranking da consultora Insuramore. A multinacional liderada por José Manuel Dias da Fonseca ocupa a 141.ª posição no ranking mundial referente a 2020*

No ranking recentemente publicado pela consultora internacional Insuramore, a MDS é o único grupo ibérico no Top 250 das maiores empresas de corretagem do mundo.

Com uma receita estimada em 79,4 milhões de dólares, a empresa afirma que a 141.ª posição no ranking mundial espelha um sólido percurso com mais de 35 anos e o desempenho nos vários mercados em que se encontra presente a nível global.

Desde muito cedo que a MDS assumiu a ambição de se tornar num broker verdadeiramente internacional, assumindo-se actualmente como a referência na consultoria de seguros e riscos no espaço lusófono. A MDS é líder de mercado em Portugal, um dos maiores players no Brasil e Angola, e está também directamente presente em Moçam-



bique, Espanha, Malta e Suíça. Através da Brokerslink, empresa global de corretagem fundada pela MDS em 2004 e da qual é um dos principais accionistas, está presente em mais de 122 países.

#### Mais do que um corretor de seguros

A MDS é um grupo multinacional especialista em consultoria e gestão de seguros e riscos. A MDS também fez da diversificação das linhas de negócio um dos pilares de crescimento, actuando em diferentes áreas:

- ♦ RCG: Risk Consulting Group, uma referência na análise de riscos, controlo de perdas, plano de continuidade de negócios e enterprise risk management;
- ♦ MDS RE: companhia especializada em resseguro, que presta serviços na Europa, América e África;
- ♦ HighDome, uma Protected Cell Company (PCC), que oferece soluções alternativas de transferência de riscos ao mercado tradicional de seguros;
- ♦ Outras empresas na área de gestão de benefícios flexíveis - 838 Soluções e Ben's (Brasil) e Flexben (Portugal).

#### #1 em Portugal

Em 2020, a MDS refere ter confirmado a liderança destacada em Portugal, com receitas superiores a 37,5 milhões de euros. De destacar que todas as unidades da MDS em Portugal registaram desempenhos positivos, com a maioria das empresas a apresentar um crescimento de dois dígitos das receitas e somando ainda um nível de retenção de cliente superior a 90%.

A MDS presta serviços de consultoria de risco e de corretagem de seguros a um conjunto muito vasto de empresas, que representam os mais importantes sectores de actividade em Portugal. Desde o turismo, à indústria, passando pelo retalho automóvel e pela distribuição alimentar, considera deter conhecimento profundo das principais actividades económicas do País.

A MDS em Portugal, na área de mediação e corretagem de seguro e resseguro, integra as empresas MDS Corretor de Seguros, MDS Auto, Moneris Seguros, Buzzee Insure (MDS Expat), Accive Insurance (MDS Accive), Iberosegur (MDS Special Insurance), MDS Link Solutions, Win Broker, MDS RE e RS Reinsurance Solutions. ▀

# MDS

Portugal *líder*  
Brasil *top 3*  
Espanha



Lisboa  
São Paulo  
Blumenau

# MDS

África  
Angola *top 3*  
Moçambique



Protected Cell  
Re(Insurance)  
Company

Malta

# MDS

Reinsurance  
Solutions  
Lisboa, São Paulo  
Rio de Janeiro

# Brokerslink

Global Insurance  
Broking

Suíça  
Presente em 122 países

#### Grupo MDS

- ▶ 650 milhões de euros em prémios
- ▶ 75 milhões de euros de receita
- ▶ 880 colaboradores

#### Ranking da corretagem mundial

Os 250 maiores brokers mundiais geraram receitas de 91,4 mil milhões de dólares em 2020, com destaque para o maior mercado: o norte-americano. O ranking conta com 26 brokers americanos no Top 50 e 112 no Top 250, e 55 brokers europeus, dos quais 28 de origem francesa e 11 de origem alemã, o que reflecte a dimensão dos respectivos mercados.

# #5

Brokerslink

#### Brokerslink

A Brokerslink conta com vários representantes no ranking. A receita agregada destes brokers totaliza 3,45 mil milhões de dólares, o que colocaria a Brokerslink na 5.ª posição do Top 250 mundial.



#### Fullcover

Lançada em 2009, a Fullcover, revista do Grupo MDS, assume-se como publicação única e amplamente reconhecida, que ilustra perfeitamente o alcance global do sector, com contributos de reputados especialistas de todo o mundo. Na Fullcover podem ser encontrados artigos sobre as últimas tendências e soluções no mercado segurador, riscos emergentes, entrevistas com líderes do sector e de áreas relevantes como a economia, a gestão, o direito, os recursos humanos, a tecnologia e muitas mais.

Na Fullcover #14, a MDS pediu a diversos especialistas que partilhassem as suas perspectivas sobre a forma como a pandemia afectou o nosso mundo, construindo uma visão de 360°.

Geopolítica, aviação, economia, saúde, urbanismo, são alguns dos temas abordados por especialistas como Bernardo Pires de Lima, Cristina Casalinho, Ludovic Subran, Pedro Simas, Carlos Moreno e António Gameiro Marques, apenas para citar alguns.



# Férias sem preocupações

*Com a pandemia, as famílias portuguesas viram-se perante mais uma preocupação no que diz respeito à saúde. Para que possam ter umas férias mais despreocupadas e protegidas, a Tranquilidade oferece um seguro de assistência Covid-19 aos seus clientes de seguro Automóvel*

A Tranquilidade, em parceria com a Europ Assistance, lançou uma campanha especial neste Verão, com a oferta de um seguro de assistência Covid-19 aos seus clientes de seguro Automóvel, para que possam aproveitar as suas férias em família mais protegidos e tranquilos.

Até 30 de Setembro, os clientes particulares com seguro Automóvel de veículos ligeiros recebem de oferta um seguro de assistên-

cia Covid-19, ficando assim mais protegidos dos imprevistos que a Covid-19 lhes possa vir a causar durante estes três meses.

Este produto permite ter acesso a vantagens como a cobertura dos gastos não reembolsáveis com o alojamento, em caso de interrupção ou cancelamento das férias por internamento ou quarentena por Covid-19; pagamento de subsídio até 500 euros em caso de internamento, que aumenta para 1.000 euros se se tratar de cuidados intensivos; e uma linha telefónica de aconselhamento médico para responder a todas as dúvidas e questões.

Estes clientes ficam automaticamente abrangidos pela oferta e passam a contar, neste período, com todas as vantagens do seguro de assistência em caso de Covid-19.

A campanha foi comunicada em várias estações de rádio durante quatro semanas. Adicionalmente, esteve presente nos principais jornais digitais e nas redes sociais YouTube, Facebook e Instagram. Também os pontos de venda Tranquilidade divulgam a campanha nas suas montras, através dos novos ecrãs digitais.



# À procura de talento

*A Tranquilidade criou um programa que procura o talento jovem, permitindo que recém-licenciados e alunos possam estar em contacto com a companhia e abraçar novos desafios*

O mercado segurador está em crescimento e está cada vez mais ágil e inovador. Com os olhos postos no futuro, a Tranquilidade é uma marca seguradora que assume fazer parte deste crescimento.

Criado em Maio deste ano, o G-Talent - Programa de Talento Jovem da Tranquilidade - dá a possibilidade aos alunos das mais variadas universidades de começarem a sua carreira no programa de trainees, fazerem um estágio de Verão ou a sua tese de mestrado na Tranquilidade.

Após a divulgação do projecto no meio académico, os estágios de Verão tiveram início no mês de Julho e o arranque dos outros dois programas está previsto para o próximo mês de Outubro.

O Programa de Talento Jovem da Tranquilidade destina-se a alunos universitários e recém-diplomados nas áreas de Economia,

Gestão, Marketing, "Data Analysis", Ciências Actuarias e Ciências Sociais, jovens com uma mentalidade aberta e disponíveis para abraçar desafios. Mais do que a formação académica, a companhia de seguros procura competências, atitude, espírito de grupo, valorizando a diversidade.

Um programa em que o talento e mérito são reconhecidos, onde o desenvolvimento profissional, a ambição, a autonomia de decisão e o trabalho em equipa são valorizados.

Esta oportunidade oferece aos candidatos a possibilidade de integrar, no Grupo Generali, um dos maiores grupos seguradores europeus do qual a Tranquilidade faz parte, com todas as oportunidades de evolução e mobilidade internacional. Segundo a Tranquilidade, candidatar-se a este programa é querer fazer parte de uma empresa que quer liderar e fazer parte do futuro.

# Música com o apoio da Tranquilidade

*A Tranquilidade patrocinou a 1.ª edição do Festival Jardins do Marquês – Oeiras Valley 2021, um evento de música ao ar livre em ambiente descontraído*

A Tranquilidade voltou aos palcos para patrocinar a 1.ª edição do Festival Jardins do Marquês – Oeiras Valley 2021. Num ano que volta a ser de grandes desafios, particularmente para a cultura em Portugal, a companhia quis apoiar este sector, que continua a ser uma das suas áreas prioritárias de apoio.

De 4 a 11 de Julho, os Jardins do Palácio Marquês de Pombal receberam seis noites mágicas, com concertos ao ar livre num espaço intimista e com um cartaz de grande qualidade, privilegiando a música nacional.

A companhia descreve o festival como um evento com ambiente descontraído e sofisticado, um novo conceito que alia o entretenimento à qualidade do espectáculo. No Festival Jardins do Marquês, a Tranquilidade esteve presente disponibilizando os seus cafés e carregadores, para que os participantes pudessem guardar aquilo que mais valorizam e desfrutar do cartaz.



# Oportunidade para o sucesso




*A Tranquilidade voltou a lançar o Programa de Gestor de Seguros, dotando os participantes com competências para se tornarem empresários de sucesso*

A Tranquilidade abriu novamente o processo de candidaturas ao Programa de Gestor de Seguros, uma iniciativa que possibilita que qualquer empreendedor interessado se possa tornar num especialista de seguros, iniciando uma actividade própria, como agente de seguros mas com total apoio da Tranquilidade.

O programa tem uma duração de quatro anos, ao longo dos quais o gestor de seguros terá formação contínua sobre diversos temas dentro do sector, um acompanhamento próximo da rede comercial e ainda um atractivo pacote de incentivos e benefícios.

O forte investimento neste programa tem como objectivo criar os agentes Tranquilidade de amanhã, pessoas com energia e ambição para se tornarem empresários de sucesso.

A candidatura pode ser realizada na área dedicada no website da Tranquilidade. 

TRAN  
QUILI  
DADE



# HÁ 150 ANOS POR PERTO PARA AJUDAR

Foi com a ajuda de gente talentosa, impaciente, generosa, fascinante, que aqui chegámos.  
Hoje, fazemos votos para que o futuro seja igualmente promissor e sempre em boa companhia.  
Para podermos estar por perto por, pelo menos, mais 150.

150  
1871-2021

Tranquilidade é uma marca da Generali Seguros, S.A.

grupo  GENERALI