



UNIVERSIDADE POLITÉCNICA
A POLITÉCNICA

INSTITUTO SUPERIOR DE ALTOS ESTUDOS E NEGÓCIOS – ISAEN

PROGRAMA DE MESTRADO EM GESTÃO DE EMPRESAS

**GARANTIAS FINANCEIRAS NO SECTOR DE SEGUROS EM
MOÇAMBIQUE PARA O RAMO NÃO VIDA: O CASO DA ÍNDICO
SEGUROS, SA (PERÍODO 2015-2021)**

NASMA OMAR

Maputo, Abril de 2023

NASMA OMAR

GARANTIAS FINANCEIRAS NO SECTOR DE SEGUROS EM
MOÇAMBIQUE PARA O RAMO NÃO VIDA: O CASO DA ÍNDICO
SEGUROS, SA (PERÍODO 2015-2021)

Dissertação apresentada no Programa de Mestrado
em Gestão de Empresas da Universidade
Politécnica como requisito parcial para obtenção
do título de Mestre.

Orientador: Prof. Doutor Faizal Carsane

Maputo, Abril de 2023

Declaração de Honra

Eu, Nasma Ossemane Omar, declaro por minha honra, que a presente dissertação foi elaborado por mim, em coordenação com o meu supervisor. A mesma nunca foi apresentada, para efeitos de avaliação, defendida ou publicada dentro da Universidade Politécnica nem em nenhuma outra entidade ou instituição.

Maputo, 12 de Abril de 2022

(Nasma Ossemane Omar)

Dedicatória

Dedico esta dissertação à minha família, amigos e companheiros de trabalho!

Deixo uma dedicatória especial à minha filha, Zuri Mugema, e aos meus sobrinhos Rhayannie Omar e Layla Omar, fontes da minha inspiração!

Agradecimentos

Os meus agradecimentos vão para a minha família que sempre apoiou e incentivou os meus estudos, em especial, aos meus pais, Ossemane Omar e Hassisa Daúde e a minha tia, Fátima Fonseca.

Um agradecimento especial vai para o meu esposo, Alcides Mugema, pela paciência e compreensão durante as minhas ausências e sobretudo pelo apoio nas discussões sobre o projecto.

Ao Prof^o Doutor Faizal Carsane agradeço imenso pela partilha de conhecimento, orientação, paciência e compromisso demonstrado durante o projecto.

Aos meus docentes pelas lições apreendidas e aos meus colegas que contribuíram de alguma forma em todo o meu processo de ensino e aprendizagem, vai também a minha gratidão.

Agradeço igualmente aos meus colegas da Índico Seguros pela colaboração, apoio, abertura e prontidão para responder a todas as minhas solicitações durante o projecto.

Esta Dissertação de Mestrado só foi possível ser realizada graças à amabilidade e disponibilidade de várias pessoas, as quais manifesto os meus sinceros e reconhecidos agradecimentos:

A todos, o meu muito obrigado!

Resumo

A actividade seguradora apresenta um ciclo operacional invertido posto que, as seguradoras, primeiro, recebem os prémios dos seus clientes e só quando ocorrem sinistros, é que elas devem indemnizar ou compensar aos segurados. Face a esta particularidade, a entidade reguladora dos seguros em Moçambique, o Instituto de Supervisão de Seguros de Moçambique -ISSM, em cumprimento do Decreto-lei 1/2010 de 31 de Dezembro conjugado com o Decreto 30/2011 de 11 de Agosto, obriga a todos os operadores da actividade seguradora em Moçambique a constituírem e a manterem adequadas um conjunto de garantias financeiras para garantir o cumprimento das responsabilidades provenientes dos contratos de seguros. A presente dissertação teve como objectivo compreender as dinâmicas ligadas às garantias financeiras exigíveis para a actividade seguradora em Moçambique, no geral, e no caso particular da Índico Seguros, SA no período de 2015 a 2021. Para o alcance deste objectivo recorreu-se a análise bibliográfica e a análise documental. Na análise bibliográfica foram consultados vários livros sobre seguros e garantias financeiras. Para a análise documental foram utilizados relatórios anuais do Instituto de Supervisão de Seguros de Moçambique -ISSM (2015-2021) e Relatórios e Contas anuais da Índico Seguros, SA, (2015-2021). Com base nas análises levadas a cabo foi possível concluir que o mercado de seguros, durante este período, sempre esteve em conformidade com a margem de solvência, mas apenas em 2020 é que cumpriu com os níveis de garantias para as provisões técnicas. Para a Índico Seguros, SA, concluiu-se que a empresa apenas cumpriu com os níveis de garantia para as provisões técnicas a partir de 2019 e cumpriu com a margem de solvência com excepção do ano de 2015 e 2017. No caso da Índico Seguros, foi necessária a elaboração e implementação de um plano de recuperação e de investimento para garantir a conformidade.

Palavras Chaves: Actividade Seguradora, Gestão e Garantias Financeiras.

Abstract

The insurance business has a reversed operating cycle since the insurance companies first receive premiums from their clients and only after claims occur, they have to indemnify or compensate the insureds. Because of this, the Mozambican Insurance Regulatory Authority, the *Instituto de Supervisão de Seguros de Moçambique -ISSM*, in compliance with Decree-Law 1/2010 of December 31st and Decree 30/2011 of August 11th, obliges all insurance companies in Mozambique to constitute and maintain adequate financial guarantees to ensure that they can assume all responsibilities arising from insurance contracts. The present dissertation aimed to understand the dynamics related to the financial guarantees required for the insurance activities in Mozambique in general, and in particular case of Índico Seguros, SA in the period of 2015 a 2021. To achieve this objective, bibliographical and documental analysis were used. In terms of bibliographical analyses several academic works about insurance and financial guarantees were consulted. For documental analyses was used the Annual Reports of Instituto de Supervisão de Seguros de Moçambique -ISSM (2015 to 2021) and Annual Reports and Accounts of Índico Seguros, SA (2015-2021). Based on the analyses cared on, was concluded that the insurance market during this period always complied with solvency margin but only in the year of 2020 complied with the level of guarantee for technical provisions. For Indico Seguros was concluded that the company complied with the levels of guaranties for technical provisions from 2019 onwards and did comply as well for solvency margin except for the years 2015 and 2017. In the case of Índico Seguros, the elaboration and implementation of a recover and investment plan to get the compliances in order was necessary.

Keywords: Insurance Business, Management and Financial Guarantees.

ÍNDICE GERAL

CAPÍTULO 1: Notas Introdutórias	1
1.1 Introdução	1
1.2 Justificativa	1
1.3 Pergunta de Pesquisa	2
1.4 Hipóteses.....	2
1.5 Importância do Tema	2
1.6 Objectivos	3
1.6.1 Objectivo Geral.....	3
1.6.2 Objectivos Específicos.....	3
1.7 Estrutura do Trabalho	3
CAPÍTULO 2: Metodologia.....	5
2.1 Tipos de Pesquisa.....	5
2.2 Pesquisa Bibliográfica, Recolha e Análise de Dados	7
CAPÍTULO 3: Revisão da Literatura	8
3.1 Actividade Seguradora.....	8
3.1.1 Origem e Evolução dos Seguros.....	8
3.1.2 Conceito de Seguro.....	9
3.1.3 Elementos Constitutivos do Contrato de Seguro	10
3.1.4 Características do Contrato de Seguro	14
3.1.5 Princípios do Contrato de Seguro	15
3.1.6 Ramos e Modalidades de Seguros	17
3.1.7 Resseguro	18
3.2 Garantias Financeiras.....	20
3.2.1 Provisões Técnicas	21
3.2.2 Margem de Solvência	24
3.2.3 Monitoria e Insuficiência das Garantias Financeiras	27
3.2.4 Principais Conclusões.....	29
CAPÍTULO 4: Evolução do Sector de Seguros em Moçambique (2015-2020)	31
4.1 Desempenho Global.....	31
4.1.1 Quota de Mercado	32
4.1.2 Desempenho por Classe de Negócio	33
4.2 Garantias Financeiras.....	35
4.2.1 Provisões Técnicas (Ramo Não Vida)	35
4.2.2 Margem de Solvência	38
4.3 Principais Conclusões	39

CAPÍTULO 5: Estudo de Caso: Índico Seguros (2015-2021)	41
5.1 Desempenho Global.....	41
5.1.1 Enquadramento, Posicionamento e Quota de Mercado	41
5.1.2 Desempenho de Vendas por Classe de Negócio.....	43
5.1.3 Sinistralidade	44
5.2 Garantias Financeiras.....	46
5.2.1 Provisões Técnicas	46
5.2.2 Margem de Solvência	51
5.3 Principais Conclusões	54
CAPÍTULO 6: Conclusões e Recomendações	56
6.1 Conclusões	56
6.2 Recomendações	58
BIBLIOGRAFIA	59
ANEXO 1: Folha de Cálculo - Dados Prudências -ISSM	61
ANEXO 2: Plano de Recuperação e de Investimentos (2016-2018): Índico Seguros	62

ÍNDICE DE TABELAS

Tabela 1: Quadro resumo dos seguros do ramo vida e do ramo não vida	17
Tabela 2 -Percentagem do Cauçionamento Conforme a Natureza dos Activos – Ramo Vida.....	23
Tabela 3: Percentagem por Tipo de Aplicação	24
Tabela 4 - Requisitos para a Determinação da Margem de Solvência Disponível.....	25
Tabela 5 - Total de empresas de seguros do mercado, produção e taxa de crescimento por ramos.....	31
Tabela 6 - Quota de Mercado - Global	32
Tabela 7 - Quota de Mercado - Ramo Não Vida	33
Tabela 8 - Sinistralidade por Classe de Negócio – Mercado -Ramo Não Vida.....	35
Tabela 9 - Investimentos representativos das provisões técnicas – Mercado -Global.....	37
Tabela 10 -Nível de Suficiência de Activos Representativos das Provisões Técnicas - Mercado – Global	38
Tabela 11 - Margem de Solvência Disponível VS Margem de Solvência Exigida (2015-2021) -mercado -Global.....	39
Tabela 12 - Posicionamento e Quota de Mercado (2015-2021) - Indico Seguros.....	42
Tabela 13 - Provisões Técnicas Índico Seguros (2015-2021) – Índico Seguros	46
Tabela 14 - Volume de provisões por classe de negócio -2021 - Índico Seguros	49
Tabela 15 - Activos Representativos das Provisões Técnicas (2015-2021) - Índico Seguros.....	50
Tabela 16 – Projecção da Carteita de Investimentos 2017 – Índico Seguros	51

Tabela 17 - Cálculo da Margem de Solvência – 2016, 2017 e 2018 - Índico Seguros.....	53
Tabela 18 - Simulação da Margem de Solvência Disponível -2018 - Índico Seguros	53

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 - Esquema sobre o conceito de seguros	10
Figura 2 - Esquema de Resseguro.....	20
Figura 3 – Distribuição dos prêmios por Classe de Negócio.....	34
Figura 4- Evolução das Provisões Técnicas 2015-2021- Mercado -Ramo Não Vida	36
Figura 5 - Taxa de Cobertura das Provisões Técnicas (2015-2021) -Mercado -Global ...	39
Figura 6 - Volume de Negócio (2015-2021) - Índico Seguros	42
Figura 7 - Volume de Vendas por Classe de Negócios (2015-2021) – Índico Seguros ...	43
Figura 8 – Volume de Vendas por Classe de Negócios (2021) – Índico Seguros	44
Figura 9 – Sinistralidade (2015-2021) -Índico Seguros.....	45
Figura 10 – Sinistralidade por Classe de Negócio (2021) -Índico Seguros.....	45
Figura 11 - Nível de Cauçionamento das Provisões Técnicas (2015-2021) – Índico Seguros	47
Figura 12 - Percentagem de Retenção e de Cedência - Índico Seguros.....	49
Figura 13 - Solvência disponível e solvência exigível – 2021 – Índico Seguros.	51
Figura 14 - Nível de Cobertura da Margem de Solvência - 2015 a 2021 – Índico Seguros	52

CAPÍTULO 1: Notas Introdutórias

1.1 Introdução

O presente trabalho, intitulado por **Garantias Financeiras no Sector de Seguros em Moçambique para o Ramo Não Vida: O Caso da Índico Seguros, SA (Período 2015-2021)**, visa, essencialmente, explorar as dinâmicas e obrigações legais impostas ao sector, no geral, e em particular, o desempenho específico da Companhia de Seguros Índico SA, considerando as exigências e impactos da obrigatoriedade de constituição e manutenção de garantias financeiras adequadas.

1.2 Justificativa

A actividade seguradora possui características muito particulares no que respeita às principais obrigações das partes contratuais. Para a garantia de protecção, o tomador de seguro deve efectuar o pagamento do prémio antes da verificação do sinistro para que a seguradora possa assumir a responsabilidade por eventuais compensações ou indemnizações. Porém, as seguradoras podem não dispor de fundos suficientes para fazer face à todas as obrigações assumidas conforme os contratos celebrados, por deficiência na gestão de valores, deficiências técnicas ou registo de catástrofes. Assim, e para salvaguardar o interesse dos tomadores de seguro e segurados, o Instituto de Supervisão de Seguros em Moçambique - ISSM, conforme o previsto no regime jurídico dos seguros, aprovado pelo Decreto-Lei 1/2010 de 31 de Dezembro e no Regulamento das Condições de Acesso e Exercício da Actividade Seguradora e da Respectiva Mediação aprovado pelo Decreto 30/2011 de 11 de Agosto, obriga a constituição de um conjunto de garantias denominadas de garantias financeiras para a exploração da actividade seguradora no país. Portanto, a questão que se coloca é se as seguradoras locais observam estas exigências legais enquanto e no exercício das suas actividades.

1.3 Pergunta de Pesquisa

O sector de seguros (Ramo Não Vida) em Moçambique cumpre com as exigências de constituição e manutenção de garantias financeiras?

1.4 Hipóteses

Com base na pergunta de pesquisa são apresentadas as seguintes hipóteses para o presente trabalho de pesquisa:

H₀ – O sector de seguros em Moçambique (Ramo Não Vida) cumpre com as garantias financeiras obrigatórias.

H₁ – O sector de seguros em Moçambique (Ramo Não Vida) não cumpre com as garantias financeiras obrigatórias.

1.5 Importância do Tema

O volume de negócios para o sector de seguros em Moçambique tende a crescer nos últimos anos. De acordo com os dados reportados nos relatórios do ISSM o sector de seguros cresceu de 2015 para 2021 116%, registando um volume de negócios de MZN 20 229,40 Milhões de Meticais em 2021. Este crescimento exponencial pode vir acompanhado da preocupação sobre a real capacidade de as seguradoras poderem cumprir com os seus compromissos, considerando as particularidades dos seguros.

Assim, o presente tema pode despertar ao regulador da actividade seguradora no país (ISSM) e aos operadores do mercado para a aplicação das melhores práticas e directrizes para o cumprimento das garantias financeiras conforme as exigências legais. O tema pode ainda trazer maior esclarecimento aos consumidores sobre as dinâmicas por detrás da capacidade das seguradoras e garantir, por esta via, uma escolha mais conscienciosa no momento da contratação de seguros.

1.6 Objectivos

1.6.1 Objectivo Geral

O presente trabalho tem como objectivo geral compreender as dinâmicas ligadas às garantias financeiras exigíveis para a actividade seguradora em Moçambique (Ramo Não Vida).

1.6.2 Objectivos Específicos

Constituem objectivos específicos da presente dissertação, os seguintes:

- a) Apresentar o contexto geral de funcionamento da actividade seguradora;
- b) Perceber os tipos, formas, mecanismos de constituição e impactos das garantias financeiras exigíveis para a exploração da actividade seguradora em Moçambique (Ramo Não Vida);
- c) Perceber o processo de monitoria e tratamento das inconformidades relativas aos níveis de adequação das garantias financeiras nas seguradoras em Moçambique (Ramo Não Vida);
- d) Analisar, de forma geral, a evolução do sector de seguros em Moçambique (2015-2021) e de forma específica, o nível de cumprimento das garantias financeiras exigíveis para as operadoras do mercado no Ramo Não Vida (2015-2021);
- e) Analisar a dinâmica e aplicação prática das exigências relativas à constituição e manutenção de garantias financeiras conforme as operações da Índico Seguros (Estudo de Caso).

1.7 Estrutura do Trabalho

Para o devido enquadramento e melhor exploração do tema, o trabalho está subdividido em seis (06) capítulos, apresentados de seguida.

O primeiro capítulo, denominado por “Notas Introdutórias” visa, fundamentalmente, fazer o devido enquadramento sobre o trabalho, desde a motivação, objectivos, justificativa e a própria estrutura do trabalho.

O segundo capítulo, denominado por “Metodologia” indica as bases de pesquisa utilizadas para a exploração do tema em análise.

O terceiro capítulo, apresentado como “Revisão da Literatura”, é dedicado à exploração da actividade seguradora no geral, considerando desde a origem à sua estrutura e operacionalização. Com este capítulo, para além de se perceber a história dos seguros, pretende-se, fundamentalmente, garantir o entendimento de todas as questões básicas a serem consideradas numa relação contratual de seguros. Neste capítulo explora-se, igualmente, a parte bibliográfica e legal em relação às garantias financeiras no sector de seguros, tema principal da presente dissertação.

O quarto capítulo, “Evolução do sector de seguros em Moçambique (2015-2020)”, trata, fundamentalmente, da análise crítica do desempenho do sector de seguros em Moçambique de 2015 a 2020, conforme os dados apresentados no relatório de desempenho do sector de seguros emitido pelo ISSM.

O quinto capítulo, “Estudo de Caso: Índico Seguros, SA”, aborda, em específico, a evolução do desempenho técnico operacional da Companhia de Seguros Índico, SA, conforme ilustrado nos seus relatórios e contas de 2015 a 2020.

Por último, no sexto capítulo, apresentam-se as principais “Conclusões e Recomendações” conforme o levantamento bibliográfico e análise de dados efectuada do terceiro ao quinto capítulo.

CAPÍTULO 2: Metodologia

2.1 Tipos de Pesquisa

Conforme Fontelles (2009) os tipos de pesquisa variam conforme a sua classificação, onde destacam-se a finalidade, natureza, forma de abordagem, objectivos, procedimentos técnicos e desenvolvimento no tempo.

- Quanto à finalidade

Segundo Fontelles (2009) os tipos de pesquisa quanto a finalidade são: (i) pesquisa básica ou fundamental e (ii) pesquisa aplicada ou tecnológica. A pesquisa básica ou fundamental visa adquirir conhecimentos novos que contribuam para o avanço da ciência, mas sem aplicação prática prevista. A pesquisa aplicada ou tecnológica por sua vez, visa produzir conhecimentos novos para aplicação prática voltada a solução de determinado problema.

Face a descrição acima, a presente dissertação se enquadra na pesquisa básica ou fundamental.

- Quanto à natureza

Fontelles (2009) indica a pesquisa observacional e a pesquisa experimental para a classificação quanto a natureza. Segundo Fontelles (2009), na pesquisa observacional o autor actua como um mero “expectador” e não interfere no curso natural dos processos e na pesquisa experimental, o autor participa activamente na condução do fenómeno ou evento a ser estudado. Este último tipo envolve sempre um experimento.

Face a descrição acima, a presente dissertação se enquadra na pesquisa observacional.

- Quanto à forma de abordagem

Fontelles (2009) aponta quatro tipos de pesquisa considerando a forma de abordagem. O primeiro é a pesquisa qualitativa que considera a análise mediante descrições, interpretações e comparações sem a necessidade de exploração dos aspectos estatísticos. O segundo tipo é a pesquisa quantitativa que, ao contrário da qualitativa, tem como base os dados numéricos. O terceiro tipo de pesquisa é a

pesquisa descritiva, onde o autor se limita a observar e a descrever determinado fenómeno. O quarto e último tipo de pesquisa quanto à forma de abordagem é a pesquisa analítica que, contrariamente a pesquisa descritiva, envolve uma avaliação mais profunda do fenómeno com o objectivo de análise crítica.

Face a descrição acima, a presente dissertação é uma conjugação da pesquisa qualitativa, quantitativa, descritiva e analítica pois não se limita apenas a um dos métodos.

- Quanto aos objectivos

Para Fomelle (2009) os tipos de pesquisa quanto aos objectivos podem ser de carácter exploratório ou de carácter explicativo. No primeiro caso, o pesquisador busca uma maior proximidade com o tema para, não apenas demonstrar os dados, mas para, sobretudo, para trazer conhecimento profundo sobre o fenómeno. A pesquisa explicativa visa explicar os factos que são determinantes para a ocorrência de um determinado fenómeno.

Face a descrição acima, a presente dissertação se enquadra nos dois tipos de pesquisa quanto ao objectivo, ou seja, a pesquisa explicativa e a pesquisa exploratória.

- Quanto aos procedimentos técnicos

Segundo Fomelle (2009) existem 4 tipos de pesquisa quanto aos procedimentos técnicos. O primeiro tipo é a pesquisa bibliográfica onde a sua base de análise é material já publicado em várias fontes bibliográficas (livros, imagens etc.). O segundo tipo é a pesquisa documental, onde se exploram documentos que ajudam na análise qualitativa. O terceiro tipo é a pesquisa laboral cuja principal característica está no ambiente controlado em que se realiza a pesquisa. O quarto e último tipo é a pesquisa de campo, onde o pesquisador procura colectar dados que lhe permita responder a problemas relacionados a grupos, comunidades ou instituições.

Face a descrição acima, a presente dissertação se enquadra na pesquisa bibliográfica, documental e laboral.

- Quanto ao desenvolvimento no tempo

Segundo Fomelle (2009) a pesquisa pode ser transversal ou longitudinal e prospectiva ou retrospectiva. A diferença da pesquisa transversal com a longitudinal está no intervalo de tempo que o pesquisador utiliza. A pesquisa transversal se limita a um curto espaço de tempo e a longitudinal a um maior espaço de tempo. Relativamente a pesquisa prospectiva e retrospectiva a diferença está na condução da pesquisa em relação ao tempo da sua realização. No primeiro caso, a pesquisa é conduzida na direção do futuro e no segundo caso, na exploração dos factos passados.

Face a descrição acima, a presente dissertação se enquadra na pesquisa longitudinal e retrospectiva.

2.2 Pesquisa Bibliográfica, Recolha e Análise de Dados

Para atingir os objectivos deste trabalho, foi utilizada a metodologia de pesquisa bibliográfica e análise documental.

Na pesquisa bibliográfica foram exploradas várias obras respeitantes ao tema de seguros e garantias financeiras.

Quanto à análise documental recorreu-se aos relatórios de desempenho do mercado de seguros em Moçambique emitidos pelo ISSM do período de 2015 a 2021. Destes relatórios foram extraídas informações sobre o mercado de seguros no que respeita ao volume de negócio, quota de mercado, desempenho por classe de negócio, volume de provisões técnicas, volume de activos representativos das provisões técnicas, margem de solvência disponível e margem de solvência exigível.

Para efeitos de estudo de caso, ainda na análise documental, recorreu-se aos relatórios e contas da Índico Seguros de 2015 a 2021. Nestes relatórios foi possível extrair informação relativa ao desempenho geral da empresa e dos níveis de cumprimento das garantias financeiras. Foi também explorado o plano de recuperação e de investimento apresentado pela Índico Seguros para responder aos desafios no cumprimento das garantias financeiras no período analisado.

A informação recolhida dos relatórios, tanto do mercado, assim como da Índico Seguros foram traduzidas em tabelas e gráficos para permitir melhor análise sobre a evolução dos dados ao longo dos anos, assim como, comparar os factores de maior ou menor impacto conforme a natureza da matéria analisada.

CAPÍTULO 3: Revisão da Literatura

O presente capítulo pretende, por um lado, garantir um enquadramento geral do tema proposto e, por outro lado, de forma mais específica, abordar o escopo e directrizes legais sobre as garantias financeiras.

O capítulo está subdividido em duas partes. A primeira parte apresenta o contexto geral de funcionamento da actividade seguradora e a segunda parte demonstra o escopo e directrizes legais sobre a constituição e manutenção das garantias financeiras, com maior enfoque para o Ramo Não Vida.

3.1 Actividade Seguradora

3.1.1 Origem e Evolução dos Seguros

Na percepção de vários autores, existem lacunas na identificação exacta da primeira apólice de seguros, dada a forma do seu surgimento e evolução ao longo do tempo. Os primeiros sinais da actividade seguradora, embora muito diferentes do conceito actual, já se faziam sentir em período tão longínquo como 3000 a.C.

Segundo Muchema (2016) um dos exemplos de um sistema similar de partilha de risco registado na antiguidade está ligado aos comerciantes chineses que repartiam as mercadorias em vários barcos para limitar a quantidade de perda para cada comerciante em caso de desaparecimento de um dos barcos. A doutrina aponta outros exemplos como na Grécia antiga onde existia um sistema de pagamento de uma compensação aos descendentes de quem falecesse e em Roma existiam algumas espécies de associações de socorros mútuos, mas nenhum desses sistemas era, propriamente, aquilo a que hoje se chamaria seguro, pois eram meros esquemas de assistência mútua.

Foi, portanto, na idade média que se registaram os primeiros contratos mais aproximados ao seguro moderno. Um dos exemplos mais conhecidos é o contrato de empréstimo, também conhecido por *empréstimo para a grande aventura* (Viera, 2012) onde os comerciantes recorriam a empréstimos, com juros que podiam chegar aos 50%, para transportarem as suas mercadorias e em caso de se verificar um naufrágio o valor do empréstimo não era reembolsado ao financiador. Face ao elevado juro cobrado, a prática foi considerada abusiva e, por decisão do Papa Gregório IX, foi proibida em 1234. A proibição desta prática fez surgir uma solução em que a operação de garantia era separada

da de empréstimo onde os comerciantes associavam-se e aceitavam garantir que, mediante o pagamento de determinada quantia, aquele que perdesse a sua embarcação em resultado de naufrágio seria reembolsado pelo prejuízo (Viera, 2012). Neste contexto surgem as primeiras apólices de seguros sendo o exemplar mais antigo encontrado datado de 1347 celebrado em Itália, mais precisamente em Génova.

O outro grande marco na história dos seguros, foi o famigerado gigantesco e catastrófico incêndio de Londres verificado de 2 a 5 de Setembro de 1666. O incêndio vitimou centenas, senão milhares, de edifícios e de pessoas. Este desastre que ficou conhecido, na História, como o “Grande Incêndio”, levou a que fosse criado o primeiro corpo de bombeiros da Europa e, em 1684, ao aparecimento do seguro contra o risco de incêndio (Viera, 2012). O seguro de incêndio ou seguro de bens, em virtude do grande incêndio, foi o segundo seguro destacado depois da evolução do seguro marítimo e depois deste, surgiu o seguro de vida e o seguro de acidentes. Os demais seguros tenderam a surgir, progressivamente, e conforme as necessidades associadas ao desenvolvimento económico e progressos científicos da humanidade.

3.1.2 Conceito de Seguro

Não existe uma definição única sobre seguro a nível da doutrina, mas o entendimento é comum e se baseia nos principais elementos constitutivos de uma operação de seguros.

José Vasques (1999, p. 94) define seguro como sendo “o contrato pelo qual a seguradora, mediante retribuição pelo tomador do seguro, se obriga, a favor do segurado ou de terceiro, à indemnização de prejuízos resultantes, ou ao pagamento de valor pré-definido, no caso de se realizar um determinado evento futuro e incerto”. Para Lozano (2001,p.17), “o contrato de seguro é aquele pelo qual o segurador se obriga, mediante o pagamento de um prémio e para o caso que se produza o evento seguro cujo risco é coberto, terá que indemnizar, dentro dos limites contratados, o dano produzido ao segurado ou a satisfazer um capital, ou ao pagamento de uma renda ou ainda o pagamento de outras prestações acordadas”. Santos (2001, p.26) define o contrato de seguro como “um acordo escrito entre uma entidade (seguradora) que se obriga a, mediante o recebimento de uma determinada quantia (prémio ou prestação), indemnizar outra entidade (ao tomador de seguro ou terceiro) pelos prejuízos sofridos, no caso de ocorrência de um sinistro...”.

Em suma, o seguro vem a ser a passagem de risco pelo tomador de seguros para a seguradora por meio de um contrato de seguro (apólice) e pagamento de prémio, onde a

seguradora por sua vez, se compromete a indenizar ao tomador de seguros/segurado/beneficiário em caso de ocorrência de um sinistro.

A figura abaixo, sistematiza o conceito de seguros conforme as definições citadas acima e elementos básicos a serem considerados numa relação contratual de seguros.

- Esquema sobre o conceito de seguros

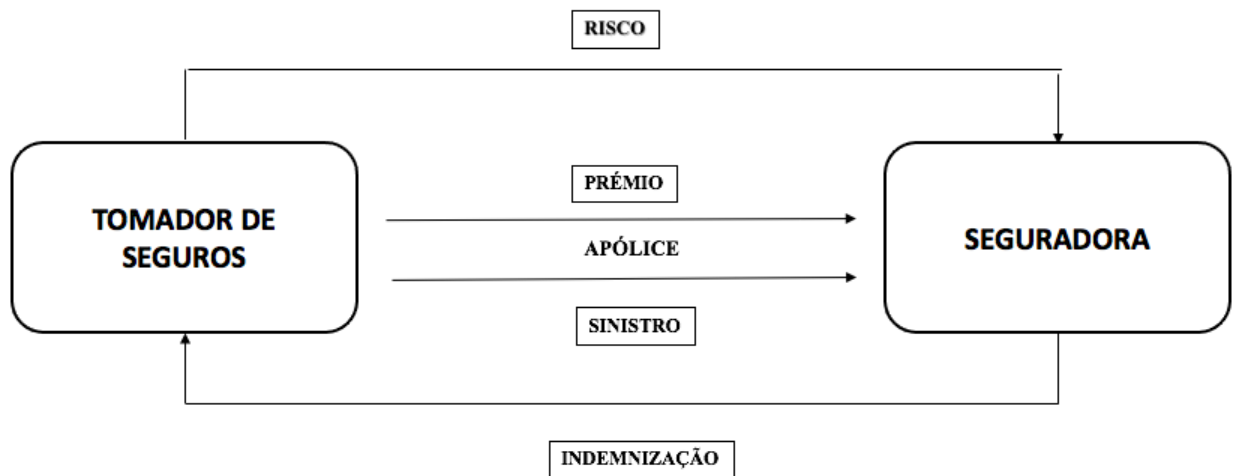


Figura 1 - Esquema sobre o conceito de seguros

Fonte: Elaboração própria

3.1.3 Elementos Constitutivos do Contrato de Seguro

- a) Elementos formais
 - i. Proposta de seguro – Segundo Viera (1999:110) “é o documento em que o tomador formula o pedido de contrato, descrevendo o risco a cobrir, e em que a seguradora “responde” aceitando e especificando as condições de aceitação.” A proposta deve conter todos os elementos ou informação necessária para que a seguradora possa tomar uma decisão consciente e com melhor domínio do risco a cobrir.
 - ii. Apólice – é o documento que concretiza o contrato. É o documento jurídico que titula a relação contratual estabelecida entre o Tomador de Seguros e a Seguradora. Segundo Viera (1999:110), para além da identificação das partes

contratantes e do risco a cobrir, a Apólice, contém uma série de cláusulas que se agrupam em:

- Condições Gerais, isto é, as cláusulas contratuais que se aplicam a todos os contratos do mesmo tipo e às quais o Tomador adere positivamente. Aí se encontram as regras relativas à extensão do seguro, à regularização de sinistros, ao pagamento as indenizações, etc.
- Condições Particulares, cláusulas específicas que adequam o contrato tipo ao risco concreto a cobrir (por exemplo: data de início da vigência do contrato, capitais a cobrir, modalidade de pagamento do prémio e seu montante, indicação de um eventual beneficiário, etc....).
- Condições Especiais, cláusulas também genéricas, mas que se aplicam apenas a um subtipo de contrato da mesma natureza.

b) Elementos pessoais

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

c) Elementos Jurídicos

- i. *Oferta e aceitação*: A oferta se concretiza quando o tomador de seguros submete à seguradora a proposta devidamente preenchida. Cabendo a seguradora aceitar ou não oferecer a cobertura. Segundo Cannar (1979:10) citado por Muchena (2016:92) “a apresentação de uma proposta por parte da seguradora não constitui uma ‘oferta’ de cobertura, mas sim um mero convite à negociação, à semelhança das mercadorias, expostas na montra de uma loja.” Muchena acrescenta ainda que no processo de oferta e aceitação deve se ter em conta o dever de informação da

seguradora e do tomador de seguros conforme predisposto nos artigos 91 a 97 do Regime Jurídico dos Seguros.

ii. *Consideração:* É um elemento que determina a eficácia do contrato de seguro e Segundo Cannar (1979:141) citado por Muchena (2016:94) corresponde ao que “cada uma das partes faz ou promete fazer para benefício da outra”. De acordo com Sadler (2012: 10/2) também citado por Muchena (2016:94), a consideração normalmente assume uma ou duas das seguintes modalidades:

- Uma promessa de fazer pagamento por bens, em troca da promessa para fornecer os bens prometidos; ou
- A promessa de pagar por um serviço em troca da promessa do mesmo serviço prometido”.

iii. *Capacidade legal:* A capacidade legal é igualmente indicada como um elemento fundamental do contrato de seguro, conferindo a este, a sua eficácia. A capacidade legal é exigível tanto para o tomador de seguros, assim como, para a seguradora como partes contratuais.

O artigo 80 do Regime Jurídico dos Seguros, determina os requisitos aplicáveis ao tomador de seguros, determinando no seu número 1 que “o tomador do seguro deve ter capacidade para o acto, podendo, se necessário, ser devidamente representado”. Importa referir que, a capacidade legal do tomador de seguros é definida conforme o regime geral aplicável as pessoas singulares e nos termos do artigo 66 e seguintes do Código Civil.

Relativamente a capacidade da entidade que assume os riscos, a seguradora, os requisitos são definidos pelo regime jurídico dos seguros e no regulamento de acesso a actividade seguradora e de mediação.

iv. *Legalidade do objecto:* De acordo com Cannar (1979) citado por Muchena (96:2016) “por questões de política publica, o direito comum não reconhece contratos cujos objectos são tidos como ilegais”.

v. *Forma do Contrato:* A forma e conteúdo dos contratos de seguro estão definidos nos termos do artigo 102 a 107 do Regime Jurídico dos Seguros e conforme o artigo 102 “o contrato de seguro deve ser reduzido a escrito e constar de instrumento próprio, designado por apólice de seguro. Não obstante ao facto de a lei obrigar que o contrato seja reduzido a escrito, a lei consagra o princípio de autonomia privada nos termos do artigo 87 do Regime Jurídico dos Seguros, permitindo que as clausulas do contrato de seguro, bem como as relações assim estabelecidas,

possam ser livremente acordadas entre as partes com excepção das normas imperativas, gerais ou especiais salvos se estas forem favoráveis ao tomador de seguros para que possam ser afastadas.

d) Interesse

O interesse, para além de ser classificado como um dos elementos constitutivos do contrato de Seguro é, igualmente, considerado um dos princípios fundamentais dos seguros. “A importância do interesse enquanto elemento do contrato de seguro resulta da lei que da sua existência faz depender a própria validade do seguro” (Vasques,1999:131). Vasques, define o interesse, no âmbito do Direito de Seguros, como sendo proveniente da relação económica existente entre uma pessoa e um bem exposto ao risco e se indicam como elementos constitutivos do interesse: o elemento subjectivo, a pessoa, o elemento objectivo, o bem e a relação entre eles existente.

e) Risco

Nos termos do artigo 108 do Regime Jurídico dos Seguros “O risco é o elemento determinante do objecto do contrato de seguro e deve ser aleatório, real e lícito”. Para Vasques (1999:127) “o risco pode ser definido como o evento futuro e incerto cuja materialização constitui o sinistro”.

f) Prémio

Prémio é a designação que recebe a prestação do tomador no contrato de seguro. Existe o prémio comercial, representando o custo teórico médio das coberturas do contrato, acrescido de outros custos, nomeadamente de aquisição e de administração do contrato, bem como de gestão e de cobrança e o prémio bruto, onde ao prémio comercial é acrescido os encargos relacionados com a emissão do contrato, tais como fracionamento, custos de apólice, actas adicionais e certificados de seguro.

g) Sinistro

O Regime Jurídico dos Seguros, no seu glossário, define sinistro como sendo “a realização, total ou parcial, do risco previsto no contrato de seguro, isto é, qualquer evento susceptível de fazer funcionar as coberturas de uma apólice”. Noutros termos e conforme Viera (232: 2011), “é a concretização- total ou parcial- do risco contra o qual o contrato foi celebrado, concretização essa que terá de ocorrer nos precisos moldes e condições contratuais”.

3.1.4 Características do Contrato de Seguro

Segundo a doutrina podemos indicar como as principais características do contrato de seguro as seguintes:

- a) Contrato bilateral: dele decorrem obrigações recíprocas para ambas as partes - segurador e tomador de seguro; ambos têm obrigações a cumprir um para o outro.
- b) Contrato oneroso: envolve, para ambas partes, obrigações de natureza patrimonial.
- c) Contrato aleatório: o que decorre da própria natureza do seguro: o risco pode ou não se verificar; a seguradora pode ou não ser chamada a intervir e o tomador pode ou não ser afectado; ou seja, as partes contratantes sujeitam-se a uma álea e, quando o contrato é celebrado, não são conhecidas eventuais vantagens patrimoniais que dele podem decorrer.
- d) Contrato de mera administração: porque se trata de assegurar uma mera gestão patrimonial, limitada, comedida e prudente.
- e) Contrato consensual: basta que as partes estejam de acordo para que seja válido; porém, é também caracterizado por alguma imperatividade, limitadora da liberdade contratual que o rege.
- f) Contrato formal: embora a sua validade não dependa da observância de uma forma especial, o segurador é obrigado a formalizar o contrato num documento escrito – a Apólice -, a entregar ao tomador do seguro.
- g) Contrato de execução continuada: ao longo da sua vigência, o contrato de seguro é de execução permanente.

- h) Contrato de adesão: porquanto as condições gerais (e especiais) não podem ser negociadas e o tomador não tem uma alternativa senão a elas aderir.
- i) Contrato típico: é especialmente regulado pela Lei, mas as partes são livres de configurar o seu conteúdo.
- j) Contrato de boa fé: pois se baseia nas declarações que o tomador faz à seguradora, que as aceita sem as questionar e, com base nelas, analisa o risco e estabelece as condições em que pode o subscrever.

3.1.5 Princípios do Contrato de Seguro

- a) Interesse Segurável - Este princípio determina a necessidade de existência de um interesse por parte do tomador de seguro sobre o objecto segurado. O interesse deve ser legítimo, ou seja, resultar de uma relação de natureza legal, contratual ou outra forma que assim justifique. Este princípio está consagrado nos termos do artigo 88º do Decreto-lei n. 01/2010 de 31 de Dezembro.
- b) Máxima da Boa Fé - As partes devem agir em estrita observância ao princípio da boa fé. Agindo de forma leal e prestando todas as informações necessárias a celebração do contrato, transparência e honestidade. Este princípio está consagrado nos termos do artigo 86º do Decreto-lei n. 01/2010 de 31 de Dezembro.
- c) Indemnização - A indemnização deve ser igual a medida do dano efectivamente sofrido. Por outras palavras o seguro não pode significar enriquecimento para o segurado. Apenas a seguradora tem a finalidade lucrativa com a actividade. Entretanto, existem três situações que podem estar correlacionadas a este princípio a saber:
 - i. Infra seguro: Neste caso o segurado declara o valor do bem abaixo do valor real. Em caso de sinistro, a seguradora deve indemnizar até ao valor estipulado na apólice, ignorando assim o valor do dano (excepção ao princípio).
 - ii. Sobresseguro: Neste caso o segurado declara um valor acima do valor real e a indemnização será conforme o princípio, ou seja, no valor do dano/perda sofrida.

- iii. Pluralidade de seguros: o princípio proíbe segurar o mesmo objecto pela segunda vez sob pena de nulidade do segundo seguro. Havendo algum sinistro fica deve ser coberto pela primeira apólice salvo se se tratar de pluralidade fraudulenta (que tem como consequência a nulidade dos contratos).

- d) Regra da Proporcionalidade - O segurado deve ser sempre ressarcido um valor proporcional ao rácio entre o capital Seguro e o valor total do risco coberto. A regra da proporcionalidade consubstancia o princípio da indemnização, segundo o qual os segurados devem ser colocados na situação em que se encontravam antes da ocorrência da perda.

- e) Contribuição - Visa assegurar a distribuição equitativa das perdas entre as seguradoras que cobriam o mesmo bem, o mesmo risco e a mesma matéria. O segurado pode pedir uma proporção do sinistro de ambas seguradoras, ou pode solicitar a indemnização do total da perda a uma das seguradoras e esta última fará a devida recuperação junto a outra seguradora.

- f) Sub-rogação - Refere-se a um processo em que, depois de indemnizarem os sinistros dos seus segurados as seguradoras podem exigir o reembolso ao património segurado ou a um terceiro responsável pelos danos ou prejuízos. Este princípio impede, por exemplo, que os segurados/beneficiários sejam indemnizados pela mesma perda por duas fontes: das seguradoras e dos causadores da perda.

- g) Causa Próxima - No caso da ocorrência de várias causas, a perda será considerada como tendo sido causada pelo risco predominante, contanto que exista uma cadeia ininterrupta de causas e efeitos entre o risco e a perda. Causa próxima significa a causa imediata e eficiente, na ausência da qual os resultados não poderiam ou não teriam sido verificados. A causa próxima não é necessariamente a primeira, a última, nem a única causa da perda, mas sim a predominante/operativa.

- h) Mitigação de Perdas - Sempre que ocorre um evento de perda imprevisto, o segurado deve tomar todas as medidas para controlar e reduzir os prejuízos aos bens seguros. O segurado deve agir como se não tivesse seguro.

3.1.6 Ramos e Modalidades de Seguros

Os seguros estão divididos em dois grandes grupos denominados por ramos de seguros que podem ser Não Vida ou Vida, que por sua vez, estão subdivididos em sub-modalidades conforme o risco a cobrir. De forma simples, Gilberto (2012, p.22) distingue os dois ramos afirmando que “os seguros do ramo vida são os seguros de vida risco (genericamente cobrem situações de morte e invalidez), os seguros financeiros (Planos de Poupança Reforma – PPR) e outros produtos de poupança. O seguro do ramo não vida são todos os outros”.

A tabela 1 indica de forma resumida as classes de seguro que se enquadram no ramo não vida e no ramo vida.

Tabela 1: Quadro resumo dos seguros do ramo vida e do ramo não vida

Não Vida	Vida
<ol style="list-style-type: none">1. Acidentes;2. Doença;3. Veículos terrestres;4. Veículos ferroviários;5. Aeronaves;6. Embarcações marítimas;7. Mercadorias transportadas;8. Incêndios e elementos da natureza;9. Outros danos em coisas;10. Responsabilidade civil de veículos terrestres a motor;11. Responsabilidade civil de aeronaves;12. Responsabilidade civil de embarcações marítimas, lacustres e fluviais;13. Responsabilidade civil geral;14. Crédito;15. Caução;16. Doenças;17. Perdas pecuniárias diversas;18. Protecção jurídica;19. Assistência.	<ol style="list-style-type: none">1. Seguro de vida;2. Seguro de nupcialidade e natalidade;3. Fundos de investimentos;4. Operações de capitalização;5. Operações de gestão de fundos colectivos de reforma;

Fonte: Martins, 2011.

3.1.7 Resseguro

a) Conceito

De forma resumida e conforme a doutrina, podemos definir o resseguro como o seguro do seguro, ou seja, o contrato celebrado entre a seguradora e a resseguradora para a partilha de risco, inicialmente aceite pela seguradora.

b) Propósito do Resseguro

Conforme se indica no *CII study test, M97 Reinsurance, 2020*, a contratação do resseguro visa, entre outros, : (i) a partilha do risco - posto que, as seguradoras devem assumir riscos como parte da sua actividade comercial, riscos estes que devem ser partilhados para evitar situações de incumprimento por parte das seguradoras; (ii) aumento da capacidade – em ligação ao objectivo de partilha de risco, as seguradoras, ao optarem pelo resseguro, garantem uma melhoria na sua capacidade em subscrever riscos com capitais acima da sua capacidade interna, denominada por retenção; (iii) garantia de segurança - no sentido de se prevenir situações de catástrofes ou outros eventos de grande impacto; (iv) Incremento da estabilidade nos resultados – o resseguro garante que as seguradoras não sofram flutuações de grande impacto nos seus resultados técnicos independentemente da flutuação que possa ocorrer a nível dos sinistros; (v) aumento da confiança – o resseguro abre espaço para que as seguradoras invistam em novos mercados e produtos sem se preocupar em “contaminar” o negocio existente pela incerteza da sua expansão; (vi) gestão da carteira – o resseguro é visto como uma solução para garantia de melhor gestão da carteira de seguros de uma seguradora no que respeita ao tratamento dos riscos cobertos; (vii) fluxo de caixa – na medida em que com a partilha do risco e do prémio, em caso de sinistros, os resseguradores são responsáveis por efectuar o pagamento relativo a sua proporção conforme o acordo estabelecido.

c) Composição do Resseguro

O resseguro é dividido em dois grupos: resseguro obrigatório e resseguro facultativo. Fala-se de resseguro obrigatório quando o segurador directo se obriga

a ceder todos os riscos que se encontram em determinada condição e as resseguradoras são obrigadas a aceitá-los (Viera, 2012). Os seguros obrigatórios são concretizados por meio de um tratado de resseguro. É resseguro facultativo quando as partes ou uma das partes tem a liberdade de escolher sobre a partilha/aceitação de determinado risco (Viera, 2012). Por sua vez, tanto o resseguro obrigatório, assim como o facultativo se subdividem em: Proporcionais e não proporcionais. Como os próprios nomes sugerem, o resseguro proporcional determina a partilha de risco proporcionalmente ao prémio recebido ao passo que o resseguro não proporcional garante a partilha de risco conforme previamente acordado e não depende da proporção do prémio recebido pela resseguradora.

Abaixo, uma breve descrição dos subtipos de resseguro:

- i. *Quota Parte* – Quando é fixada uma percentagem de cessão de riscos e a prestação do cessionário em caso de sinistro é que resultar da aplicação da mesma percentagem ao montante das indemnizações a pagar.
- ii. *Excesso de pleno* - Quando o tratado é de excesso de pleno, o ressegurador apenas intervém quando a garantia do contrato de seguro direto ultrapassa determinado valor, previamente acordado.
- iii. *Excesso de sinistros* – Quando a intervenção do ressegurador apenas se verifica nos casos em que os sinistros ultrapassam certo valor definido;
- iv. *Excesso em perdas* – Contrato em que o ressegurador apenas intervém quando um conjunto de sinistros registados durante determinado período, normalmente de um ano, ultrapassam o valor de uma percentagem previamente acordada dos prémios recebidos pela cedente. O montante pode ser também previamente fixado em valor absoluto e não apenas em percentual.

- Esquema resumo do resseguro

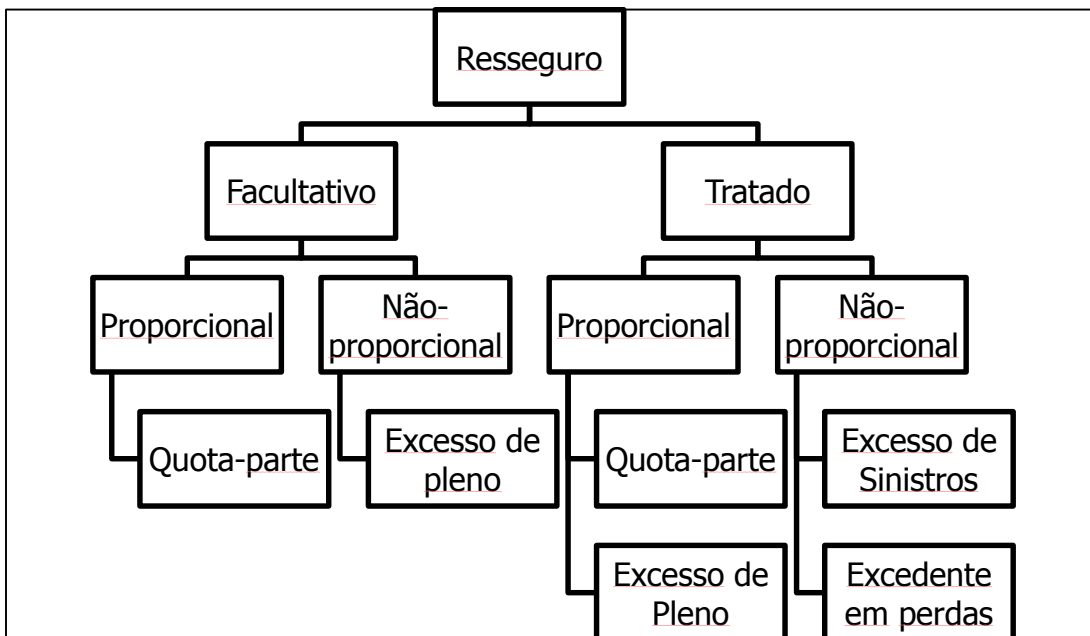


Figura 2 - Esquema de Resseguro

Fonte: CII study test, M97 Reinsurance, 2020

3.2 Garantias Financeiras

Em Moçambique, nos termos do artigo 24 do Regime Jurídico de Seguros, e como condição fundamental para o exercício da actividade seguradora, as entidades habilitadas devem dispor dos seguintes tipos de garantias financeiras:

- Provisões técnicas.
- Margem de solvência.

As provisões técnicas, por sua vez, são subdivididas em várias formas, sendo relevantes para o Ramo Não Vida, conforme os artigos 32 e seguintes do Decreto n.º 30/2011 de 11 de Agosto a provisão para prémios não adquiridos, provisão para riscos em curso, provisão para sinistros, provisão para participação nos resultados e provisão para desvios de sinistralidade.

A Margem de Solvência é o conjunto de recursos constituídos pelo património próprio não comprometido das seguradoras que possam garantir o cumprimento dos compromissos assumidos com os seus segurados.

3.2.1 Provisões Técnicas

a) Determinação das Provisões Técnicas

As provisões técnicas são determinadas conforme abaixo indicado:

- i. Provisão para prémios não adquiridos: corresponde a parte dos prémios brutos emitidos a imputar a um ou a vários exercícios seguintes, relativamente a cada um dos contratos de seguro em vigor.
- ii. Provisão para riscos em curso: corresponde ao montante necessário para fazer face a prováveis indemnizações e encargos a suportar após o termo do exercício e que excedam o valor do somatório dos prémios não adquiridos e dos prémios exigíveis e ainda não processados á data do encerramento do exercício, relativos aos contratos em vigor.
- iii. Provisão para sinistros: corresponde ao custo total estimado que a Companhia espera vir a suportar com a regularização de todos os sinistros que tenham ocorrido até ao final do período, quer tenham ou não sido comunicados, deduzidos dos montantes pagos respeitantes aos mesmos sinistros. Esta provisão deve ser calculada sinistro a sinistro.
- iv. Provisão para participação nos resultados: inclui os montantes destinados aos segurados ou aos beneficiários dos contratos, sob forma de participação nos resultados desde que tais montantes não tenham sido distribuídos, nomeadamente, nos casos de operações do ramo “Vida” mediante a sua inclusão na provisão matemática correspondente ao contrato.
- v. Provisão para desvios de sinistralidade: visa fazer face á sinistralidade excepcionalmente elevada nos ramos de seguros em que, pela sua natureza, se preveja que aquela tenha más oscilações e deve ser constituída para o seguro de crédito, seguro de caução, seguro de colheitas e para risco de fenómenos sísmicos.

b) Representação das Provisões Técnicas

Podemos encontrar as regras para a representação das provisões técnicas do artigo 46 à 50 do Decreto n.º 30/2011, donde podemos destacar as seguintes:

- i. As provisões devem a todo o tempo ser representadas, a qualquer momento, na sua totalidade por activos equivalentes, móveis ou imóveis e congruentes, localizados

- na República de Moçambique, observando-se os princípios da diversificação e dispersão dos mesmos activos, nos termos regulamentares, e, em relação a sucursais de seguradoras e de micro-seguradoras estrangeiras, devem também ser caucionadas à ordem da entidade de supervisão.
- ii. É estabelecido em 20% do valor global das provisões técnicas como o limite dos activos localizados no país e no estrangeiro, da natureza e das percentagens referidas na tabela 3.
 - iii. O pedido de autorização para a utilização dos activos deve ser enviado ao ISSM, devendo a decisão ser tomada no prazo de 30 dias contactos a partir da data da sua recepção, findo o qual, na ausência de notificação da decisão aos interessados, o pedido se considera deferido tacitamente.
 - iv. Os activos representativos das provisões técnicas são considerados, para esse efeito, líquidos das dívidas contraídas para a sua aquisição.
 - v. O registo dos activos representativos das provisões técnicas pelas seguradoras é efectuado observando-se o método do inventário permanente.
 - vi. Os critérios de valorimetria dos activos representativos das provisões técnicas bem como os princípios gerais de congruência, são fixados pelo ISSM, tendo em consideração os critérios definidos para efeitos contabilísticos.
 - vii. As seguradoras devem ter em conta o tipo de operações que efectuam de modo a garantir elevados níveis de segurança, rendimento e liquidez, assegurando uma adequada e prudente diversificação e dispersão das suas aplicações.
 - viii. A natureza dos activos representativos das provisões técnicas e os respectivos limites máximos percentuais, em função do valor global daquelas provisões, são fixados conforme a tabela seguinte:

Tabela 2 -Percentagem do Cauçionamento Conforme a Natureza dos Activos – Ramo Vida

Natureza dos Activos	%
1. Investimentos	
a) Títulos de dívida pública do Estado Moçambicano	100
b) Obrigações	60
c) Unidade de participação em fundos de investimentos	15
d) Acções	30
e) Edifícios	45
f) Empréstimos hipotecários	25
2. Créditos	
a) Depósitos recebidos dos resseguradores, referentes as provisões técnicas do resseguro cedido	20
b) Déposito em empresas cedentes, correspondentes as proviões técnicas do resseguro aceite	100
3. Outros activos	
a) Depósitos a prazo em instituições de crédito autorizadas a operar na República de Moçambique	35
b) Caixa e disponibilidade a vista correspondentes a depósitos a ordem em instituições de crédito autorizadas a operar na República de Moçambique	20

Fonte: Decreto-Lei 1/2010 de 31 de Dezembro

- ix. Os depósitos recebidos de resseguradores conforme indicado na alínea a) do n.2 da tabela 2 são admitidos até ao limite de 20% das provisões técnicas do seguro directo, devendo os depósitos aludidos na alínea b) do mesmo número ser admitidos até ao limite das provisões técnicas do resseguro aceite.
- x. São aplicáveis às micro-seguradoras as regras de diversificação e dispersão dos activos estabelecidos para os ramos “Não Vida” conforme a tabela 2, com excepção do que está previsto para o resseguro aceite.
- xi. O ISSM, em circunstâncias excepcionais devidamente justificadas e num prazo definido, pode autorizar uma seguradora a ultrapassar os limites fixados na tabela 2.

- xii. As provisões técnicas globais das seguradoras não podem ser aplicadas em montantes superior as percentagens definidas na tabela abaixo conforme o tipo de aplicação:

Tabela 3: Percentagem por Tipo de Aplicação

%	Tipo de aplicação
5%	Títulos emitidos por uma só sociedade e empréstimos concedidos a um mesmo mutuário;
20%	Títulos emitidos por sociedades que estejam entre si ou com a seguradora em relação ao domínio ou de grupo;
10%	Num ou em vários edifícios suficientemente próximos entre si para poderem ser considerados como um único investimento;
10%	Em obrigações não cotadas na Bolsa de Valores de Moçambique
5%	Em acções não cotadas na Bolsa de Valores de Moçambique
60%	Para os seguros e operações do ramo “Vida” no conjunto de investimentos em edifícios, empréstimos hipotecários, acções de sociedades imobiliárias e unidades de participação em fundos de investimento imobiliário.
50%	Para os seguros e operações do ramo “Não Vida” no conjunto de investimentos em edifícios, empréstimos hipotecários, acções de sociedades imobiliárias e unidades de participação em fundos de investimento imobiliário.
50%	Do conjunto de depósitos bancários previstos na tabela 3, qualquer que seja a sua forma, em instituições de crédito em relação de grupo com a seguradora.

Fonte: Decreto-Lei 1/2010 de 31 de Dezembro

3.2.2 Margem de Solvência

- a) Regras Gerais
 - i. As seguradoras devem ter, permanentemente, uma margem de solvência disponível suficiente em relação ao conjunto das suas actividades.
 - ii. A margem de solvência disponível das seguradoras deve corresponder ao seu património livre de toda e qualquer obrigação previsível, deduzido dos elementos do imobilizado incorpóreo.
 - iii. Os activos representativos da margem de solvência disponível das entidades devem estar localizados na República de Moçambique.

Relativamente as sucursais de seguradoras com sede for a da República de Moçambique ficaram estipuladas as seguintes regras:

- i. As sucursais de seguradoras com sede fora da República de Moçambique devem ter, permanentemente, uma margem de solvência disponível suficiente em relação ao conjunto das suas actividades na República de Moçambique;
- ii. A margem de solvência disponível das sucursais referidas no número anterior é constituída por activos livres de toda e qualquer obrigação previsível, deduzidos os elementos do imobilizado incorpóreo.
- iii. Os activos representativos da margem de solvência disponível devem estar localizados na República de Moçambique.

b) Determinação da Margem de Solvência Disponível (Ramo Não Vida)

Nos termos do artigo 56 do Decreto n.º 30/2011 a margem de solvência disponível é determinada, considerando:

Tabela 4 - Requisitos para a Determinação da Margem de Solvência Disponível

Ramos	Localização da sede	Determinação da margem de solvência	Deduções
Não Vida	Moçambique	a) Capital social realizado ou, nas mútuas de seguros, o capital de garantia realizado; b) Metade do capital social ou de garantia, ainda não realizada, desde que a parte realizada atinja, pelo menos, 50% do referido capital social ou de garantia; c) Os prémios de emissão, as reservas legais e livres, incluindo as reservas de reavaliação, não representativas de qualquer compromisso; d) Saldo de ganhos e perdas, deduzido de eventuais distribuições.	a) Acções próprias detidas pela seguradora; b) Imobilizado incorpóreo; c) Menos-valias não incluídas nas reservas de reavaliação, que não tenham carácter excepcional e que resultem da avaliação de elementos do activo; d) Responsabilidades previsíveis que o ISSM considere que não se encontram, para esse efeito, adequadamente reflectidas nas contas da seguradora.
		Excepcionalmente, podem também ser incluídos na determinação da margem de solvência: a) As mais-valias, não contabilizadas na reserva de reavaliação, que não tenham carácter excepcional e que resultem da avaliação de elementos do activo; b) A diferença entre a provisão matemática não zilmerizada ou a parcialmente zilmerizada e uma	

		provisão matemática zilmerizada, a uma taxa de zilmerização definida pelo ISSM.	
	Exterior	a) Fundo de estabelecimento conforme exível a nível legal; b) As reservas constituídas, incluindo as reservas de reavaliação, não representativas de qualquer compromisso; c) O saldo de ganhos e perdas, deduzido de eventuais transferências.	a) Imobilizado incorpório; b) Menos-valias não incluídas nas reservas de reavaliação, que não tenham carácter excepcional e que resultem da avaliação de elementos do activo; c) Responsabilidades previsíveis que o ISSM considere que não se encontram, para esse efeito, adequadamente reflectidas nas contas da seguradora.
		Excepcionalmente, podem também ser incluídos na determinação da margem de solvência:	
		a) As mais-valias, não contabilizadas na reserva de reavaliação, que não tenham carácter excepcional e que resultem da avaliação de elementos do activo; b) A diferença entre a provisão matemática não zilmerizada ou a parcialmente zilmerizada e uma provisão matemática zilmerizada, a uma taxa de zilmerização definida pelo ISSM.	

Fonte: Decreto-Lei 1/2010 de 31 de Dezembro

c) Determinação da Margem de Solvência Exigida (Ramo Não Vida)

A Margem de Solvência exigida, nos termos do artigo 57 do Decreto n.º 30/2011, deve ser calculada em relação ao montante anual dos prémios ou ao valor médio anual dos custos com sinistros nos 3 últimos exercícios, devendo o seu montante ser igual ao mais elevado dos resultados obtidos pela aplicação dos dois métodos.

O primeiro método acima referido, traduz-se na aplicação da seguinte fórmula de cálculo:

- i. Ao volume global dos prémios brutos emitidos de seguro directo e de resseguro aceite do último exercício deduz-se o valor dos impostos e demais taxas que incidiram sobre esses prémios e que foram efectivamente considerados na conta

de ganhos e perdas da seguradora e, portanto, por esta efectivamente suportados.

- ii. Multiplica-se o valor obtido em conformidade com a alínea anterior pela percentagem de 20%;
- iii. Multiplica-se o valor obtido nos termos do número anterior pela relação existente, no último exercício, entre o montante dos custos com sinistros do seguro directo e do resseguro aceite a cargo da seguradora após a cessão em resseguro e montante total dos custos com sinistros do seguro directo e do resseguro aceite, não podendo, no entanto, essa relação ser inferior a 50%.

O segundo método de cálculo traduz-se na aplicação da seguinte fórmula:

- i. Somam-se os valores globais dos custos com sinistros no seguro directo e no resseguro aceite referentes aos 3 últimos exercícios;
- ii. Multiplicam-se um terço do valor obtido nos termos do número anterior pela percentagem de 25%;
- iii. Multiplica-se o resultado obtido nos termos do número anterior pela relação existente, no último exercício, entre o montante dos custos com sinistros a cargo da seguradora no seguro directo e no resseguro aceite após a cessão em resseguro e o montante total dos custos com sinistros no seguro directo e no resseguro aceite, não podendo, no entanto, essa relação ser inferior a 50%.

A margem de solvência exigida, relativamente aos ramos de seguros não vida tem como limite mínimo os montantes correspondentes a 50% do capital social de garantia ou do fundo de estabelecimento mínimos, consoante se trate de uma seguradora de forma de sociedade anónima, mútua de seguros ou sucursal de uma seguradora com sede fora da República de Moçambique, respectivamente.

3.2.3 Monitoria e Insuficiência das Garantias Financeiras

O nível de cumprimento das garantias financeiras no sector de seguros em Moçambique deve ser reportando anualmente ao Instituto de Supervisão de Seguros de Moçambique - ISSM, com uma análise actuarial, nos casos das provisões técnicas, que sustente os respectivos indicadores. Para além da partilha do relatório e contas, o ISSM, solicita o envio da informação conforme a folha de cálculo dos dados prudências que se junta no anexo 01 da presente dissertação.

Os artigos 69 e seguintes do Decreto n.º 30/2011 tratam da matéria relativa a insuficiência das provisões técnicas onde o artigo 69, em específico determina que as seguradoras que se encontrem em risco de entrar em insuficiência financeira devem submeter à apreciação do ISSM um plano de reequilíbrio da sua situação financeira, consubstanciando em adequado plano de actividades para os 3 anos seguintes, devidamente fundamentado, incluindo contas previsionais, no prazo a ser fixado pelo ISSM.

- Provisões Técnicas

O artigo 70 Decreto n.º 30/2011 define de forma específica o tratamento da insuficiência de provisões técnicas e determina que:

- i. As seguradoras que apresentem provisões técnicas insuficientes ou incorrectamente constituídas são obrigadas a rectificar as mesmas no prazo determinado pelo ISSM.
- ii. Nos casos em que as provisões técnicas não se encontrem total ou correctamente representadas, as respectivas entidades habilitadas ao exercício da actividade seguradora devem, no prazo que for determinado pelo ISSM, submeter à sua aprovação um plano de financiamento a curto prazo, fundado em adequado plano de actividades.
- iii. O ISSM define, caso a caso, as condições específicas a que obedece o plano de financiamento referido no número anterior, bem como o seu acompanhamento, podendo exigir a prestação de garantias adequadas, a alienação de participações sociais e outros activos e a redução ou o aumento do capital social ou de garantia.

- Margem de Solvência

O artigo 71 do Decreto n.º 30/2011 define que, em caso de inadequação da margem de solvência disponível a segura fica sujeita ao envio de um plano adequado de recuperação para a aprovação do ISSM, considerando as premissas, com as devidas adaptações, previstas em caso de incumprimento das provisões técnicas citadas anteriormente.

Em caso de incumprimento das instruções previstas para fazer face ao incumprimento das garantias financeiras o artigo 72 do Decreto n.º 30/2011 conjugado com o artigo 28 do

Regime Jurídico dos Seguros o ISSM tem o poder de aplicar, de forma isolada ou cumulativa, as seguintes providências de recuperação:

- i. Restrições ao exercício da actividade, designadamente à exploração de determinados ramos ou modalidades de seguros ou tipos e operações;
- ii. Restrições à tomada de créditos e à aplicação de fundos em determinadas espécies de activos;
- iii. Proibição ou limitação da distribuição de dividendos;
- iv. Sujeição à sua aprovação prévia de certas operações ou de certos actos.

O artigo 72 do Decreto n.º 30/2011 prevê ainda a revogação total ou parcial da autorização para o exercício da respectiva actividade conforme a gravidade da situação de insuficiência indicar.

3.2.4 Principais Conclusões

Da Revisão da Literatura, podemos indicar as principais conclusões conforme abaixo descritas:

- Sobre a actividade seguradora

a) O exemplar mais antigo de uma apólice de seguro encontrado data de 1347 e foi celebrado na Itália, mais precisamente em Genova.

b) O incêndio de Londres ocorrido de 2 a 5 de Setembro de 1666 foi o factor impulsionador para o surgimento do seguro de incêndio.

c) o seguro vem a ser a passagem de risco pelo tomador de seguros para a seguradora por meio de um contrato de seguro (apólice) e pagamento de prémio, onde a seguradora por sua vez, se compromete a indemnizar ao tomador de seguros/segurado/beneficiário em caso de ocorrência de um sinistro.

d) Os seguros estão divididos em dois grandes grupos denominados por ramos de seguros que podem ser Não Vida ou Vida, que por sua vez, estão subdivididos em sub-modalidades conforme o risco a cobrir. Os seguros possuem elementos, princípios e características próprias.

f) De forma resumida e conforme a doutrina, podemos definir o resseguro como o seguro do seguro, ou seja, o contrato celebrado entre a seguradora e a resseguradora para a partilha de risco, inicialmente aceite pela seguradora.

- Sobre as garantias financeiras

a) Em Moçambique são exigíveis dois tipos de garantias financeiras: provisões técnicas e margem de solvência, cujas directrizes de constituição e avaliação são reguladas nos termos do Regime Jurídico dos Seguros e no Decreto n.º 30/2011 de 11 de Agosto.

b) Nos casos das provisões técnicas devem ser indicados os activos representativos para efeitos de caucionamento. O caucionamento dos activos, entretanto, é efectuado considerando o critério de dispersão, sendo que só é aceite a 100% os Títulos de dívida pública do Estado Moçambicano e os Dépositos em empresas cedentes, correspondentes as proviões técnicas do resseguro aceite.

c) Nos casos de incumprimento das garantias financeiras a seguradora deve apresentar um relatório de recuperação e de investimento para os 3 anos consecutivos.

d) As garantias financeiras devem ser constituídas e mantidas conforme o nível de obrigações assumidas e a sua insuficiência pode acarretar sanções muito críticas para a respectiva seguradora, sendo que, no pior dos cenários, pode se verificar a suspensão da autorização para a exploração da actividade.

CAPÍTULO 4: Evolução do Sector de Seguros em Moçambique (2015-2020)

O presente capítulo visa, em primeira linha, analisar o contexto geral da evolução dos seguros em Moçambique, olhando para aspectos ligados a composição de mercado, distribuição da quota de mercado e desempenho das principais classes de negócios. Numa segunda fase, o capítulo visa explorar o comportamento das garantias financeiras ao longo do período em análise, por sinal, tema central da presente dissertação.

O capítulo está subdividido em 2 partes. A primeira parte apresenta a evolução do mercado segurador no que respeita aos aspectos gerais da actividade e a segunda parte está voltada ao comportamento e aos níveis de cumprimento das garantias financeiras a nível do sector.

4.1 Desempenho Global

A tabela 5 mostra a evolução do sector de seguros no mercado nacional no período 2015-2021. Nesta tabela é possível verificar que, o número total de seguradoras no país passou de 18 para 21 empresas no mesmo período, sendo que o número de seguradoras que actuam no ramo não vida aumentaram em 3 e nos outros ramos não houve qualquer alteração. Quanto ao volume de negócio global, a mesma tabela, mostra que o sector passou de 9 373,90 Milhões de Meticais em 2015 para 20 229,40 Milhões de Meticais em 2021, o que representa um crescimento de 116%. Relativamente ao ramo não vida, houve um crescimento na ordem de 132% e no ramo vida o crescimento foi de 40% de 2015 à 2021.

Tabela 5 - Total de empresas de seguros do mercado, produção e taxa de crescimento por ramos

Milhões de Meticais	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
N. de empresas de seguros	18	19	20	21	21	21	21
Não Vida	10	11	12	13	13	13	13
Vida	4	4	4	4	4	4	4
Mistas	4	4	4	4	4	4	4
N. de empresas de Micro-Seguros	1	1	1	1	1	1	1
Produção de Seguros	9 373,90	10 616,80	13 023,4	13 158,90	15 950,10	18 494,10	20 229,40
Vida	7 681,90	8 784,10	11 504,7	11 482,7	13 813,60	16 029,00	17 859,10
Não Vida	1 692,00	1 832,70	1 518,70	1 676,2	2 136,50	2 465,10	2 370,30
Taxa de crescimento	10,1%	13,3%	22,7%	1,0%	21,2%	15,9%	9,4%
Não Vida	5,5%	14,3%	31,0%	-0,2%	20,3%	16,0%	11,4%
Vida	37,2%	8,3%	17,1%	10,4%	27,5%	15,4%	-3,8%

Fonte: Relatórios do ISSM (2015-2021)

4.1.1 Quota de Mercado

A tabela 6 mostra a evolução da quota global (10 maiores empresas) do sector de seguros para o período de 2015-2021. Na respectiva tabela é possível verificar que, em 2015, as dez maiores empresas apresentavam 97,3% da quota total do mercado, tendo esta quota reduzido para 90,9% em 2021 o que representa um decréscimo de 6,4 pontos percentuais. A tabela faz igualmente referência as cinco maiores seguradoras onde a sua quota global reduziu de 81,4% para 64,8% de 2015 para 2021, respectivamente, representando um decréscimo em 13,3 pontos percentuais. Ainda nos termos da tabela 5 destacam-se a seguradora Global Alliance e ICE pela elevada redução e grande crescimento da quota de mercado, respectivamente. A Global saiu de 26,8% de quota de mercado em 2015 para 7,9% em 2021 e a ICE registou 0,6% de quota de mercado em 2015 e 14,6% em 2021. Presume-se, portanto que, para além de outros factores para a perda da quota de mercado por parte da Global Alliance, esteja uma possível migração de clientes da Global Alliance para ICE.

Tabela 6 - Quota de Mercado - Global

Empresas Seguradoras		Quota de Mercado Global						
Denominação	Natureza	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
EMOSE	Mista	22,8%	20,3%	22,9%	22,0%	22,9%	21,3%	20,9%
Hollard	Não Vida	12,5%	12,7%	16,0%	15,6%	12,5%	13,6%	15,6%
ICE	Não Vida	0,6%	4,8%	4,8%	9,6%	11,0%	11,6%	14,6%
SIM	Mista	19,3%	18,5%	18,5%	12,5%	11,3%	9,8%	9,1%
Global Alliance	Mista	26,8%	23,2%	23,2%	11,1%	9,9%	8,6%	7,9%
Cinco primeiras empresas		81,4%	74,7%	77,6%	70,8%	67,6%	64,8%	68,1%
Mediplus	Não Vida	IND	IDN	3,9%	5,1%	5,7%	6,6%	6,9%
Indico	Não Vida	3,7%	3,7%	3,7%	6,1%	6,4%	5,5%	4,8%
Sanlam	Vida	IND	IND	IND	3,2%	3,4%	4,0%	4,1%
Fidelidade	Não Vida	IND	IND	IND	3,4%	3,8%	4,3%	3,8%
Britam	Não Vida	2,2%	1,6%	IND	IND	IND	3,0%	3,3%
Dez primeiras empresas		97,3%	94,7%	91,0%	91,7%	89,4%	88,2%	90,9%

IND – Informação Não Disponível

Fonte: Relatórios do ISSM (2015-2021)

Passando para uma análise específica do ramo não vida, e conforme a tabela 7, continuam a destacar-se a Global Alliance e ICE pela redução e aumento significativo da quota de mercado, respectivamente, onde a Global registou 22,1% em 2015 e 7,4% em 2022 e a ICE

registou 0,8% em 2015 e 16,6% em 2021. A desta tabela demonstra que a Emose tem apresentado a maior quota de mercado para todos os anos do período em análise, ocupando a posição de maior seguradora em termos de volume de negócios.

Tabela 7 - Quota de Mercado - Ramo Não Vida

Empresas Seguradoras		Quota de Mercado Global						
Denominação	Natureza	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
EMOSE	Mista	25,3%	21,0%	23,2%	21,8%	21,4%	19,3%	19,7%
Hollard	Não Vida	15,2%	15,3%	18,1%	17,9%	14,4%	15,6%	17,7%
ICE	Não Vida	0,8%	5,7%	11,7%	11,0%	12,7%	13,4%	16,6%
SIM	Mista	18,6%	17,8%	12,3%	12,3%	11,6%	9,9%	8,9%
Global Alliance	Mista	22,1%	20,0%	11,0%	9,4%	8,6%	8,6%	7,4%
Mediplus	Não Vida	IND	IND	4,4%	5,8%	6,6%	7,6%	7,8%
Indico	Não Vida	4,1%	4,5%	4,6%	7,0%	7,4%	6,4%	5,4%
Fidelidade	Não Vida	0,2%	1,1%	1,7%	3,9%	4,4%	3,9%	4,3%
MCS	Mista	4,1%	4,8%	1,4%	4,0%	2,9%	3,0%	3,7%
Britam	Não Vida	1,4%	2,0%	1,4%	1,4%	2,1%	3,4%	2,9%
Palma	Não Vida	IND	IND	IND	IND	0,3%	0,6%	1,8%
Arko	Não Vida	IND	IND	0,3%	1,0%	1,2%	1,6%	1,5%
Phoenix	Não Vida	IND	IND	0,9%	1,0%	1,1%	1,1%	1,1%
Diamond	Não Vida	2,7%	1,9%	1,6%	1,1%	0,9%	0,9%	1,1%
NBC Micro-seguros	Não Vida	IND	IND	0,1%	0,2%	0,1%	0,1%	0,1%

IND – Informação Não Disponível

Fonte: Relatórios do ISSM (2015-2021)

4.1.2 Desempenho por Classe de Negócio

A figura 3 indica que entre as maiores classes de negócio no ramo não vida em 2021 estão as de Acidentes Pessoais e Doenças, Incêndio e Elementos da Natureza e Automóvel, com uma produção de 5 813,8 Milhões de meticais, 3 750,20 Milhões de Meticais e 3 744,00 Milhões de Meticais, respectivamente. A classe de Acidentes Pessoais e Doenças se consubstanciou, em 2021, como sendo a maior classe de negócio no sector com uma diferença em cerca de 2 Milhões de Meticais relativamente as outras duas maiores classes. Entretanto, a mesma figura, demonstra que em 2015 a classe dos Acidentes Pessoais e Doenças registavam o menor volume de negócio comparativamente as outras duas maiores classes de negócio. O crescimento exponencial da classe de Acidentes Pessoais e Doenças

pode ser justificado por uma possível maior procura do seguro de saúde por parte dos consumidores desde o período da pandemia do COVID-19 (2019 e 2020).

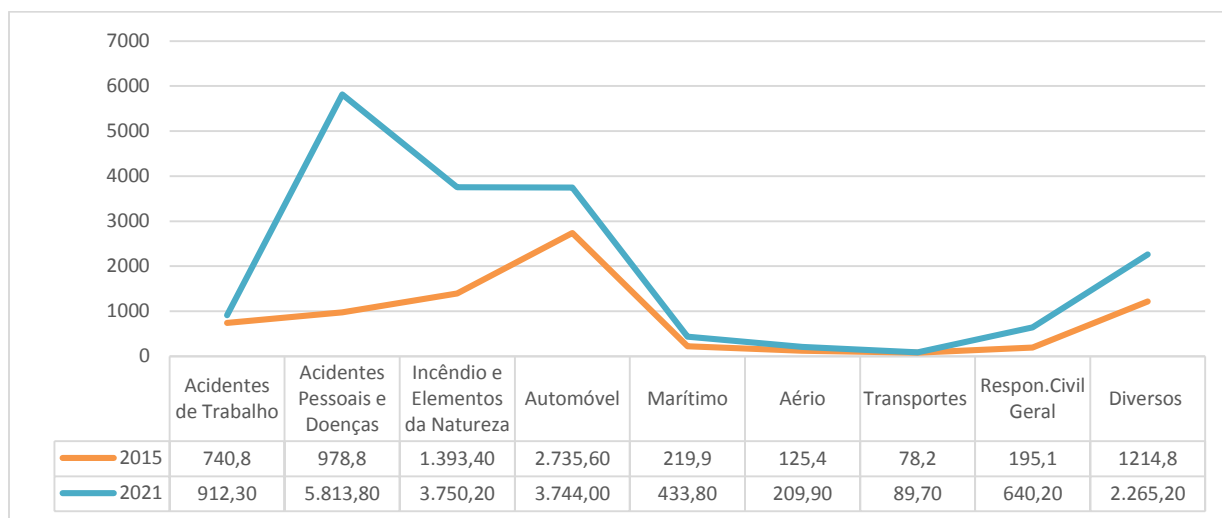


Figura 3 – Distribuição dos prémios por Classe de Negócio

Fonte: Relatórios do ISSM (2015 e 2021)

O registo de sinistralidade do primeiro e último ano do período em análise está representado nos termos da tabela 8. Conforme a respectiva tabela, a classe que registou maior sinistralidade em 2021 foi a classe de Incêndio e Fenómenos da Natureza com 185,7%, o que pode se justificar pelo registo de forma cíclica de eventos naturais nos últimos tempos pois nota-se que em 2015 a mesma classe apresentava uma sinistralidade baixa de 16,3%. Já a maior classe de negócio em 2021, a classe de Acidentes Pessoais e Doenças, registou uma sinistralidade de 63,5% em 2021 demonstrando estagnação comparativamente a 2015 onde registou 63,6%. O Automóvel, apresentou no primeiro e no último ano do período em análise, uma sinistralidade moderada de 44,9% e 47,3%, respectivamente. Os seguros marítimo e aéreo, embora não estejam na classificação dos 3 maiores seguros, se apresentam com as menores sinistralidades.

Tabela 8 - Sinistralidade por Classe de Negócio – Mercado -Ramo Não Vida

Classes	Volume de Prémios		Sinistralidade	
	2015	2021	2015	2021
Acidentes de Trabalho	740,8	912,30	44,6%	50,2%
Acidentes Pessoais e Doenças	978,8	5 813,80	63,6%	63,5%
Incêndio e Elementos da Natureza	1 393,40	3 750,20	16,3%	185,7%
Automóvel	2 735,60	3 744,00	44,9%	47,3%
Marítimo	219,9	433,80	8,2%	29,8%
Aéreo	125,4	209,90	6,6%	21,0%
Transportes	78,2	89,70	43,0%	66,6%
Respon.Civil Geral	195,1	640,20	41,1%	58,3%
Diversos	1214,8	2 265,20	39,3%	49,6%

Fonte: Relatórios do ISSM (2015 e 2021)

4.2 Garantias Financeiras

4.2.1 Provisões Técnicas (Ramo Não Vida)

Para o período em análise e conforme a figura 4, o mercado tem vindo a registar um aumento significativo das provisões técnicas, com excepção das provisões para riscos em curso que registaram um decréscimo em 87% de 2015 para 2021.

Importa referir também que, conforme a figura 4, a provisão para sinistros constitui a maior provisão para os últimos 6 anos do período em análise (2016-2021) e segue-se a provisão para prémios não adquiridos nesta classificação. A conjugação destes dados com o desempenho do volume de negócios ilustrada na tabela 1 indicam que as provisões técnicas tendem a crescer á medida que o volume de negócios aumenta posto que, a título de exemplo e como é de se esperar, o volume de sinistros aumenta em linha com o volume de negócios (para não citar os casos de eventos naturais registados nos últimos anos que por si só conduzem a um elevado volume de sinistros).

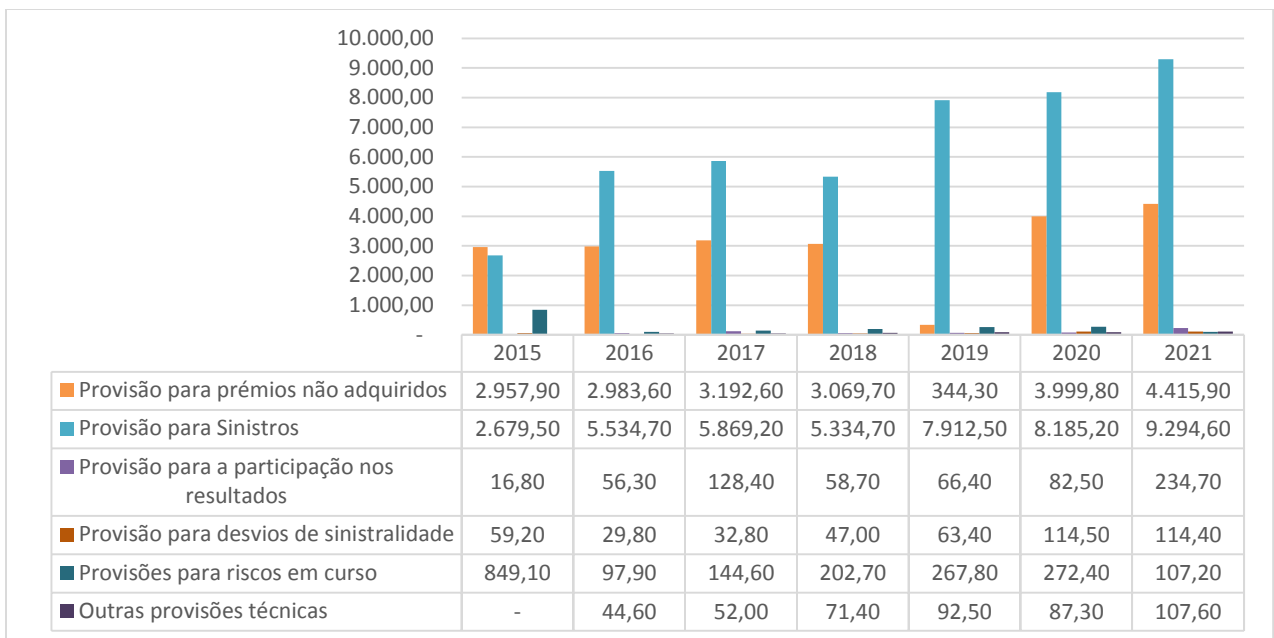


Figura 4- Evolução das Provisões Técnicas 2015-2021- Mercado -Ramo Não Vida

Fonte: Relatórios do ISSM (2015-2021)

- Activos Representativos das Provisões Técnicas

Os relatórios do mercado não indicam de forma específica o volume de investimentos representativos das provisões técnicas para o ramo não vida em específico, apresentando uma análise global sobre o tema. Portanto, nos termos da tabela 9, para fazer face as provisões técnicas do mercado no geral (Ramo Vida e Não Vida), as seguradoras dispunham, em 2021, de activos no valor total de 17 190,30 Milhões de Meticais, o que representou um crescimento de 70% comparativamente a 2015. A tabela 9, indica, igualmente, uma redução do valor total de activos existentes em 2018 comparando com o ano anterior (2017), porém, os anos subsequentes demonstraram um crescimento consistente.

Tabela 9 - Investimentos representativos das provisões técnicas – Mercado -Global

Natureza dos Activos	Milhões de Meticais						
	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Títulos da Dívida Pública	567,50	2 593,40	3 191,60	1 734,10	3 520,10	3 458,70	3 293,80
Obrigações	258,80	484,70	707,70	1 175,40	1 094,20	972,50	2 904,50
Acções	316,90	823,70	1 084,10	1 070,70	1 318,30	1 510,70	1 719,60
Edifícios	3 590,70	3 488,60	3 760,50	2 390,20	2 136,50	3 039,40	3 154,60
Empréstimos hipotecários				-	20,00	-	-
Depósitos a prazo	2 121,40	3 998,00	4 211,50	2 576,50	4 077,90	5 642,40	4 211,90
Caixa e disponibilidade à vista	3 281,70	1 685,10	1 778,50	2 077,20	1 507,60	2 010,80	1 905,90
Total	10 136,90	13 073,60	14 733,90	11 024,20	13 674,60	16 634,50	17 190,30

Fonte: Relatórios do ISSM (2015-2021)

A principal questão que se coloca é se, as seguradoras dispunham, ao longo dos 7 anos do período em análise de nível de suficiência dos activos para fazer face ao volume de provisões registadas. Para o efeito, foi efectuada a análise indicada na tabela 10, onde podemos verificar que, no global, o nível de caucionamento para fazer face às provisões técnicas esteve sempre abaixo do exigível, excepto em 2020.

Tabela 10 -Nível de Suficiência de Activos Representativos das Provisões Técnicas - Mercado – Global

Provisões Técnicas - Geral							
Ramos	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Não Vida	6 562,50	8 746,90	9 419,60	8 784,10	11 854,90	12 741,80	14 274,40
Vida	3 763,90	5 176,30	5 391,90	2 479,50	3 080,80	3 713,50	4 112,20
Total de Provisões	10 326,40	13 923,20	14 811,50	11 263,60	14 935,70	16 455,30	18 386,60
Total de Investimentos representativos – Geral							
Total	10 136,90	13 073,60	14 733,90	11 024,20	13 674,60	16 634,50	17 190,30
Suficiencia	(189,50)	(849,60)	(77,60)	(239,40)	(1 261,10)	179,20	(1 196,30)

Fonte: Relatórios do ISSM (2015-2021)

Não obstante o nível de suficiência dos activos para fazer face as provisões técnicas apresentar resultados negativos nos termos da tabela 10, podemos observar que não estamos num cenário crítico, pelo menos como mercado, posto que são níveis de insuficiência muito reduzidos. Mas, mesmo não diante de um cenário crítico, existe a necessidade de o ISSM avaliar as operadoras do sector com registo de insuficiência ou indícios que indicam para uma insuficiência no futuro para a definição e implementação dos planos de recuperação e de investimentos conforme previsto na lei.

4.2.2 Margem de Solvência

Relativamente a margem de solvência, nos termos da figura 5 e contrariamente ao que se verifica para o nível de suficiência dos activos representativos das provisões técnicas o mercado apresentou uma taxa de cobertura acima do exigível (100%) em todos os anos do período em análise onde em 2019, se verificou a melhor taxa de coberta (484,3%).

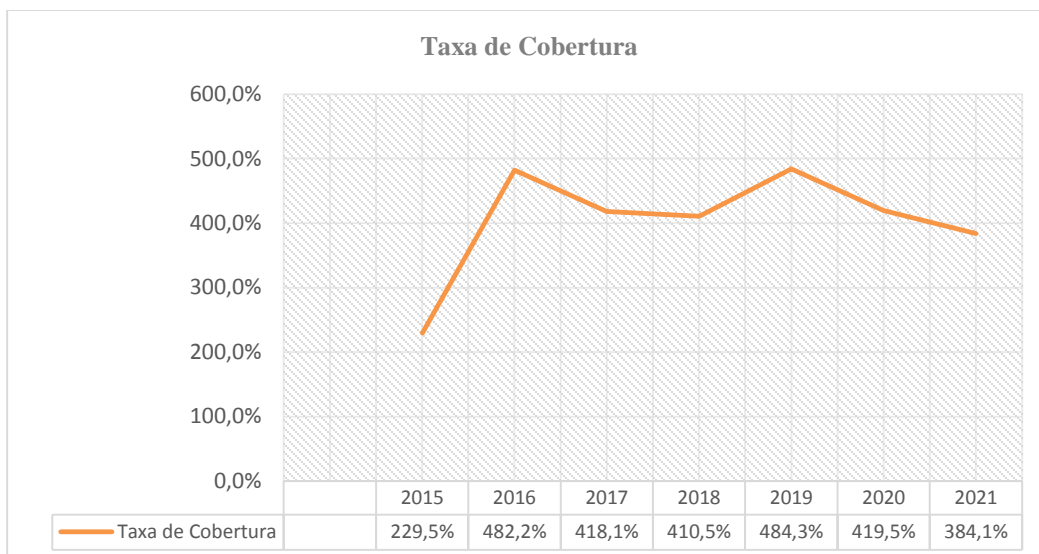


Figura 5 - Taxa de Cobertura das Provisões Técnicas (2015-2021) -Mercado -Global

Fonte: Relatórios do ISSM (2015-2021)

A demonstração dos valores absolutos da margem de solvência disponível e da margem de solvência exigida no mercado de seguros em Moçambique para os anos de 2015 a 2021 é apresentada na tabela 11.

Tabela 11 - Margem de Solvência Disponível VS Margem de Solvência Exigida (2015-2021) -mercado -Global

Ano	Margem de Solvência Disponível	Margem de Solvência Exigida
2015	3 560,80	1 551,50
2016	4 817,90	999,20
2017	6 498,30	1 554,44
2018	6 540,10	1 593,10
2019	7 896,80	1 630,60
2020	9 173,10	2 186,70
2021	8 939,80	2 327,50

Fonte: Relatórios do ISSM (2015-2021)

4.3 Principais Conclusões

- Sobre o desempenho global
 - a) Moçambique conta com 21 seguradoras sendo a Emose a maior seguradora em termos de volume de negócio até ao ano de 2021.

- b) As classes de seguro de Acidentes Pessoais e Doenças, Incêndio e Elementos da Natureza e Automóvel, são classificadas como as maiores classes de negócio do mercado com uma produção de 5 813,8 Milhões de meticais, 3 750,20 Milhões de Meticais e 3 744,00 Milhões de Meticais, respectivamente.
- c) Em 2021, a classe de incêndios e fenómenos da natureza apresentou uma sinistralidade de 185,7%, a classe de Acidentes Pessoais e Doenças, registou uma sinistralidade de 63,5% e O Automóvel, apresentou no primeiro e no último ano do período em análise, uma sinistralidade moderada de 44,9%.
- Sobre o desempenho das garantias financeiras
- a) O mercado de seguros em Moçambique, no período de 2015 a 2021, apresentou um nível de suficiência de -2% em 2015, -6% em 2016, -1% em 2017, -2% em 2018, -8% em 2019, 1% em 2020 e -7% em 2021. Face a estes dados pode-se concluir que o mercado apresenta dificuldades no cumprimento integral do nível de investimento necessário para fazer face às provisões técnicas exigíveis sendo que apenas em 2020 conseguiu cumprir com o nível exigido.
- b) Relativamente a margem de solvência o mercado de seguros em Moçambique, esteve sempre com níveis de solvência superiores ao exigível por lei (100%), com um nível de solvência de 229,5% em 2015, 482,2% em 2016, 418,1% em 2017, 410,5% em 2018, 484,3% em 2019 ,419,5% em 2020 ,384,1% em 2021.

CAPÍTULO 5: Estudo de Caso: Índico Seguros (2015-2021)

O presente capítulo visa abordar de forma específica o desempenho da Companhia de Seguros Índico, SA, abreviadamente designada por Índico Seguros, no que respeita ao seu desempenho global e das garantias financeiras no período de 2015 a 2021.

O capítulo está subdividido em duas partes. A primeira parte demonstra o enquadramento e evolução global da Companhia e a segunda parte demonstra o desempenho das garantias financeiras ao longo do período em análise.

5.1 Desempenho Global

5.1.1 Enquadramento, Posicionamento e Quota de Mercado

A Companhia de Seguros Índico, SA abreviadamente designada por Índico Seguros, SA é uma sociedade constituída e regida pela Lei Moçambicana sedeada na Avenida Bernabé Thawé, n° 333/659, Bairro da Sommershield, Cidade de Maputo. A Índico Seguros actua no Ramo Não Vida como objecto exclusivo, o exercício regular dos actos relativos à aceitação e cumprimento de contratos de seguro ou resseguro. A empresa iniciou às sua actividades em 2011 e actualmente conta com 14 agências ao longo do país (Maputo, Matola, Manhiça, Xai-Xai, Maxixe, Vilankulo, Quelimane, Chimoio, Beira, Tete, Nampula, Nacala, Pemba e Lichinga).

Conforme ilustra a tabela 13 a Índico Seguros, SA, pelo menos nos anos em análise, esteve entre a sexta e sétima posição no ranking das maiores seguradoras, tanto a nível global, assim como de forma específica, para o Ramo Não Vida. Ainda nos termos da mesma tabela, pode-se verificar que a quota de mercado teve tendência crescente de 2015 a 2019, e apresentou um decréscimo nos anos de 2020 e 2021.

Tabela 12 - Posicionamento e Quota de Mercado (2015-2021) - Índico Seguros

Ano	Global		Não Vida	
	Posicionamento	Quota	Posicionamento	Quota
2015	6º	3,7%	6º	4,1%
2016	7º	3,7%	7º	4,5%
2017	6º	3,7%	6º	4,6%
2018	6º	6,1%	6º	7,0%
2019	7º	6,4%	6º	7,4%
2020	7º	5,5%	7º	6,4%
2021	7º	4,8%	7º	5,4%

Fonte: Relatórios e Contas Índico Seguros (2015-2021)

A figura 6 ilustra de forma mais específica o volume de negócio onde se pode observar um crescimento em 202% de 2015 a 2021. Em 2019, a empresa registou o pico do seu crescimento com a produção de 1,022 Mil Milhões de Meticais, porém, nos anos subsequentes registou decréscimos no seu volume de negócios.

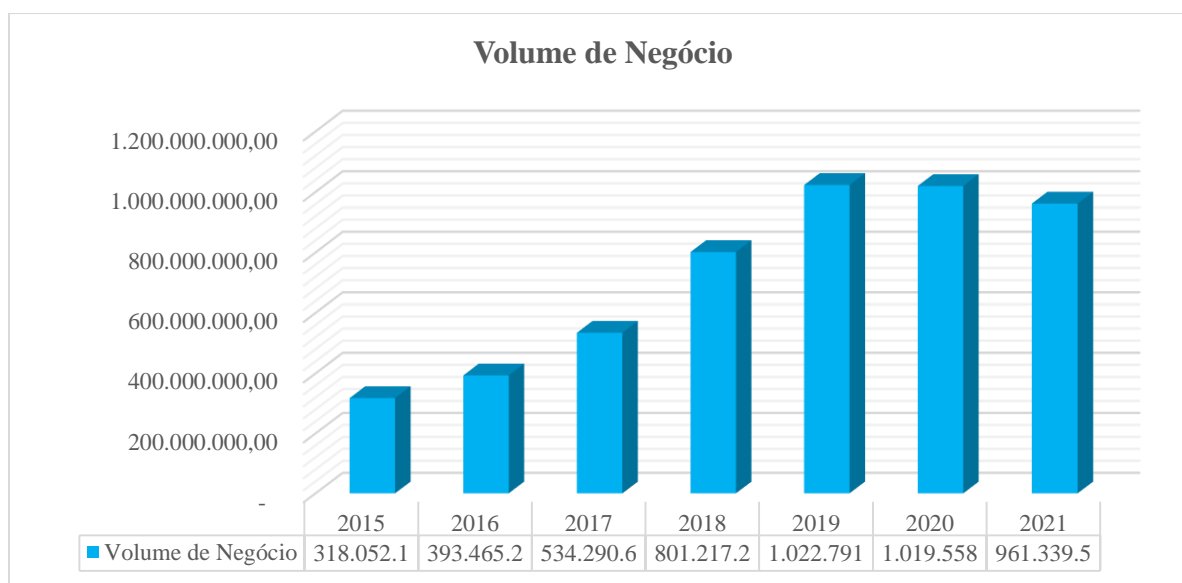


Figura 6 - Volume de Negócio (2015-2021) - Índico Seguros

Fonte: Relatórios e Contas Índico Seguros (2015-2021)

De 2020 para 2021, ainda nos termos da figura 6, houve um decréscimo do volume de negócios em 6% e o relatório e contas de 2021 da empresa aponta como principais causas dessa redução, a conjugação de factores externos, como a evolução desfavorável da

situação económica a nível global face aos impactos da pandemia do COVID-19, com factores internos, como o saneamento de clientes e descontinuidade de produtos.

5.1.2 Desempenho de Vendas por Classe de Negócio

Em termos absolutos, A seguradora registou um decréscimo de 58 Milhões de Meticais de 2020 a 2021. A figura 7 demonstra quais as classes de negócio que sofreram maiores alterações ao longo dos anos e pode-se observar que a classe automóvel teve grande peso na redução do volume total de 2020 para 2021, em cerca de 36 Milhões de Meticais, representando 63% do deficit geral de um ano para o outro e a rúbrica dos diversos foi a segunda de maior impacto com cerca de 18 Milhões de Meticais reduzidos de 2020 para 2021.

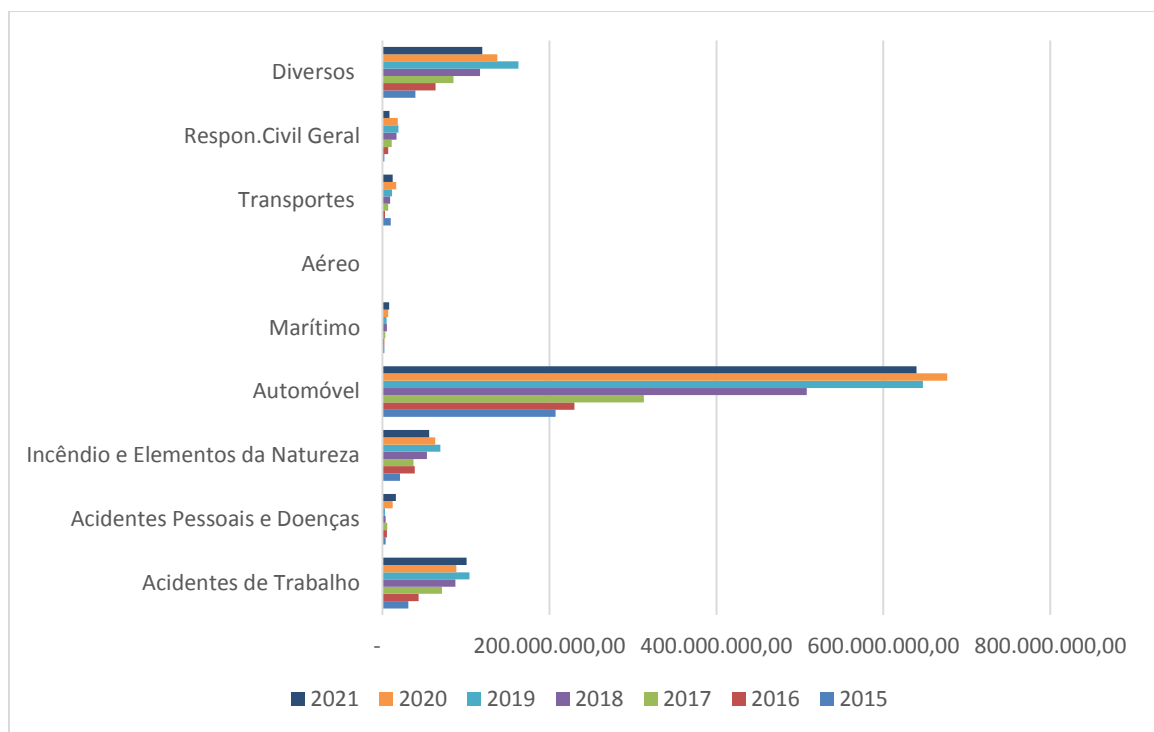


Figura 7 - Volume de Vendas por Classe de Negócios (2015-2021) – Índice Seguros
Fonte: Relatórios e Contas Índice Seguros (2015-2021)

Olhando para o ano de 2021, podemos afirmar que a maior classe de negócio da Índice Seguros é o seguro automóvel com cerca de 67%, de seguida a classe de acidentes de trabalho com 10% e ocupa a terceira posição o seguro de incêndio e elementos da natureza, conforme a figura 8.

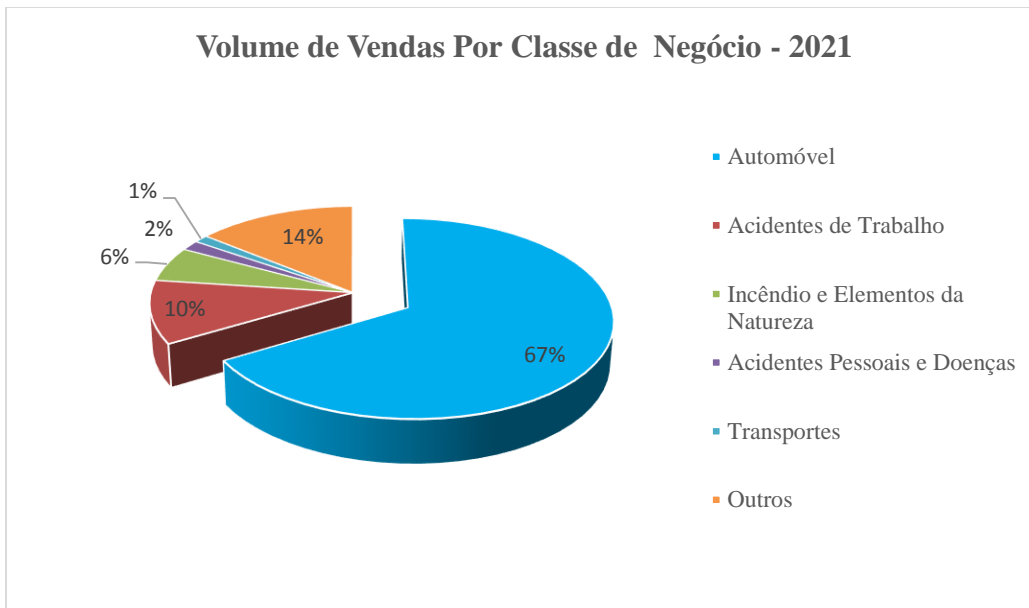


Figura 8 – Volume de Vendas por Classe de Negócios (2021) – Índice Seguros

Fonte: Relatórios e Contas Índice Seguros (2021)

5.1.3 Sinistralidade

No ano de 2021, o rácio de sinistros brutos e dos respectivos custos por natureza a imputar, fixou-se nos 61.82%, valor ligeiramente inferior ao verificado em 2020:65.45%, correspondente a um decréscimo de 6% face ao período homólogo justificada, pela não renovação de apólices de clientes com histórico de sinistralidade elevada nos últimos 3 anos (com perdas totais reportadas e indemnizadas na ordem de 172 milhões de meticais, com maior impacto no ramo de incêndio e perigos afins e engenharias), nos termos da figura 9 e do respectivo relatório e contas.

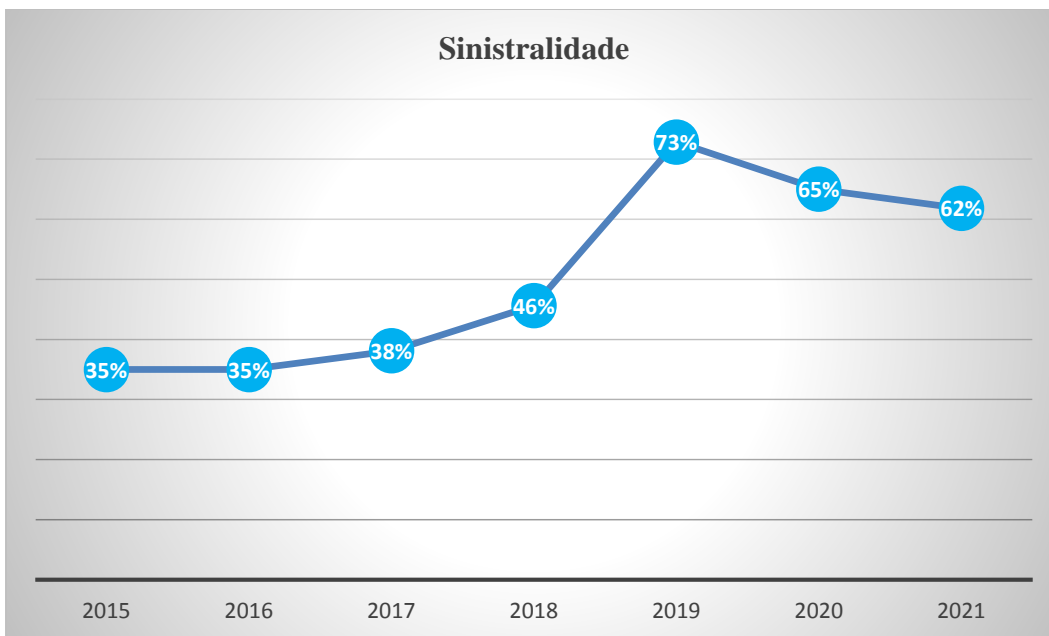


Figura 9 – Sinistralidade (2015-2021) -Índice Seguros

Fonte: Relatórios e Contas Índice Seguros (2015-2021)

Em específico para 2021, a classe de negócio com maior volume de sinistralidade foi a classe de incêndio e perigos afins, com cerca de 390% conforme a figura 10.

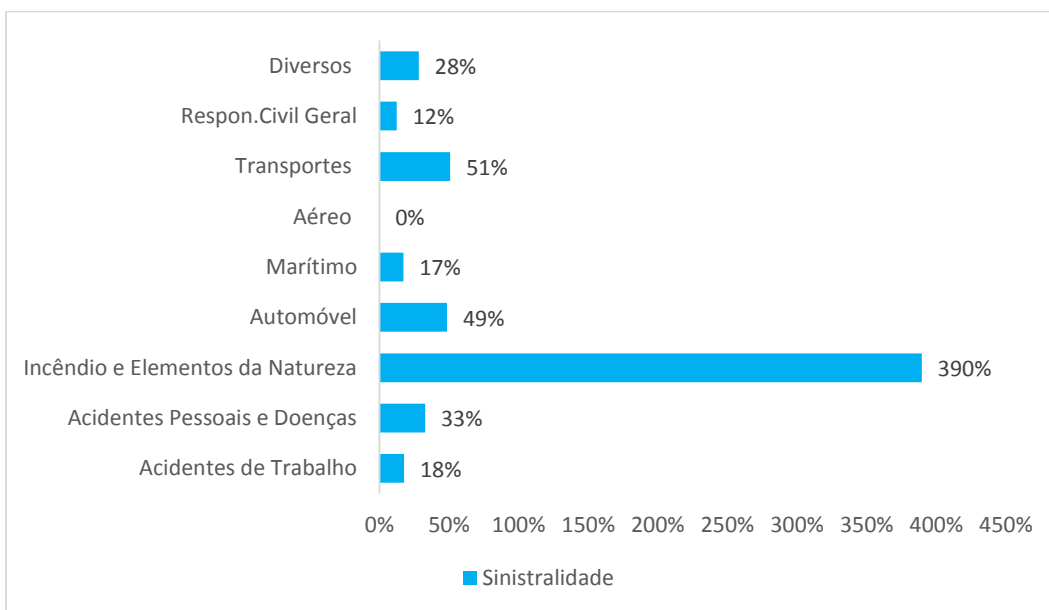


Figura 10 – Sinistralidade por Classe de Negócio (2021) -Índice Seguros

Fonte: Relatórios e Contas Índice Seguros (2021)

5.2 Garantias Financeiras

5.2.1 Provisões Técnicas

A tabela 14 demonstra o volume total de provisões técnicas para cada ano do período em análise de onde podem ser tiradas as seguintes ilações:

- Ao longo do período em análise a Índico registou provisões para prémios não adquiridos, provisões para sinistros e provisões para riscos em curso;
- As provisões para prémios não adquiridos tem se mostrado mais elevadas comparativamente as demais, com excepção do ano de 2021 onde as provisões para sinistros foram as mais elevadas;
- O volume total de provisões registou um crescimento em cerca de 364% de 2015 para 2021 com maior impacto para os anos de 2019 e 2020;

Tabela 13 - Provisões Técnicas Índico Seguros (2015-2021) – Índico Seguros

Ano	Provisão para prémios não adquiridos	Provisão para Sinistros	Provisões para riscos em curso	Total	Varição
2015	63 402 616,00	63 457 668,00	-	126 860 284,00	NA
2016	107 031 263,00	75 861 828,00	10 300 889,00	193 193 980,00	52%
2017	169 156 603,00	45 490 072,00	10 109 947,00	224 756 622,00	16%
2018	239 308 273,00	74 648 044,00	6 605 316,00	320 561 633,00	43%
2019	283 238 641,00	186 769 413,00	2 416 604,00	472 424 658,00	47%
2020	296 584 747,00	275 477 693,00	833 500,00	572 895 940,00	21%
2021	275 722 945,00	303 686 892,00	9 581 020,00	588 990 857,00	3%

NA – Não Aplicável

Fonte: Relatórios e Contas Índico Seguros (2015-2021)

Nos termos da figura 11, verifica-se que o nível de caucionamento das provisões técnicas no período de 2015 a 2021 apenas esteve em conformidade com a lei (100%) a partir de 2019, tendo atingindo o pico em 2020 e registado uma redução em 2021, mas mantendo-se em conformidade com a lei.

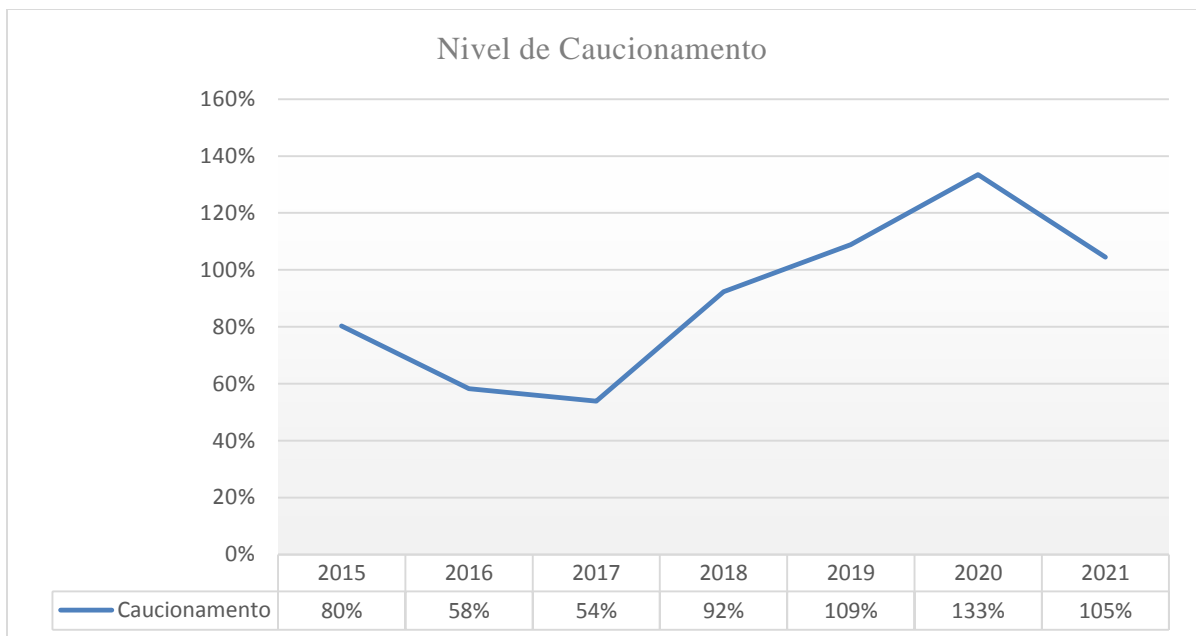


Figura 11 - Nível de Cauçionamento das Provisões Técnicas (2015-2021) – Índice Seguros

Fonte: Relatórios e Contas Índice Seguros (2015-2021)

O resultado apresentado de 2015 a 2018, nos termos da figura 11, indicam para o incumprimento das exigências legais de detenção de activos passíveis de cauçionar, no mínimo em 100%, as provisões técnicas de cada período pelo que, nestes termos, surge a questão sobre qual teriam sido as acções desencadeadas pelo ISSM e pela seguradora.

Da pesquisa efectuada verificou-se que para responder ao nível de cauçionamento abaixo do exigível em 20%, a seguradora apresentou junto do ISSM um plano de recuperação e de investimento com indicação das principais acções para responder ao cenário registado nos 3 anos subsequentes (anexo 02), conforme as exigências legais em casos de incumprimento, plano este que passamos a analisar de seguida.

- Análise da efectividade do plano de recuperação e de investimentos

De uma forma geral, analisando o nível de cauçionamento apresentado nos anos 2019, 2020 e 2021, pode-se concluir sobre a eficácia do referido plano de recuperação e de investimento visto que a seguradora conseguiu reverter o cenário de insuficiência de activos para fazer face as provisões técnicas conforme a figura 11, mas interessa analisar o plano de recuperação comparativamente aos resultados alcançados para aferir o nível de assertividade e efectividade do plano traçado.

O plano de recuperação e de investimento tinha como objectivo reequilibrar a situação financeira da empresa, tendo em vista a necessidade de cumprimento pontual das obrigações por ela assumidas em relação aos tomadores, segurados, beneficiários e demais credores.

Do plano de recuperação e de investimentos, no que respeita as provisões técnicas, em específico, a empresa, apontava como principais factores do incumprimento ligados as operações normais da seguradora a (i) concentração do volume de negócios nas classes de seguro automóvel e de acidentes de trabalho, classes essas que traziam consigo o maior volume de provisões técnicas (79%:2015) e (ii) o nível de cedência do resseguro facultativo e/ou operações de *fronting* (18%:2015) posto que, nos termos do Decreto-Lei n.º 1/2010, de 31 de Dezembro as seguradoras devem caucionar o risco bruto assumido independentemente da sua efectiva responsabilidade em termos líquidos e portanto as principais soluções passavam por:

- a) Adopção de uma política de subscrição que limite ou restrinja a contração de seguros dos ramos automóvel e acidentes de trabalho;
- b) Adopção de limitações na subscrição de seguros que, pelo risco, requeira a contratação de resseguro facultativo e restrições de operações de *fronting*.

Ora vejamos, da estratégia traçada, pode-se concluir que se esperava uma redução significativa do nível de provisões, facto que não se verificou, pois, conforme a tabela 14% o volume total de provisões aumentou em cerca de 365% de 2015 para 2021. Relativamente a redução do nível de produção das classes automóvel e de acidentes de trabalho, também pode-se afirmar que, não houve sucesso, pois a figura 8 indica que, em 2021, estas duas classes juntas perfazem 77% do volume total de seguros subscritos. Olhando ainda para o objectivo de redução do volume de negócios para as classes de seguro automóvel e de acidentes de trabalho para consequentemente reduzir o volume de provisões, a tabela 14 indica que em 2021 as duas classes perfaziam 69% do volume total de provisões, indicando para uma redução de apenas 10 pontos percentuais de 2015 para 2021.

Tabela 14 - Volume de provisões por classe de negócio -2021 - Índice Seguros

2021		
Classes	Volume Total de Provisões	Contribuição
Acidentes de Trabalho	99 872 430,00	17%
Acidentes Pessoais e Doenças	11 173 663,00	2%
Incêndio e Elementos da Natureza	106 810 185,00	18%
Automóvel	305 257 586,00	52%
Marítimo	1 374 163,00	0%
Aéreo	-	0%
Transportes	6 107 010,00	1%
Respon.Civil Geral	1 419 248,00	0%
Diversos	57 894 464,00	10%
TOTAL	589 908 749,00	100%

Fonte: Relatórios e Contas Índice Seguros (2021)

Por fim, quanto a questão da redução da taxa de cedência de prémios ao resseguro, acção igualmente prevista no plano, verifica-se nos termos da figura 12 que em 2021 o nível de cedência foi de 24%, represento crescimento comparativamente a 2015 que conforme citado anteriormente registou uma cedência de 18%.

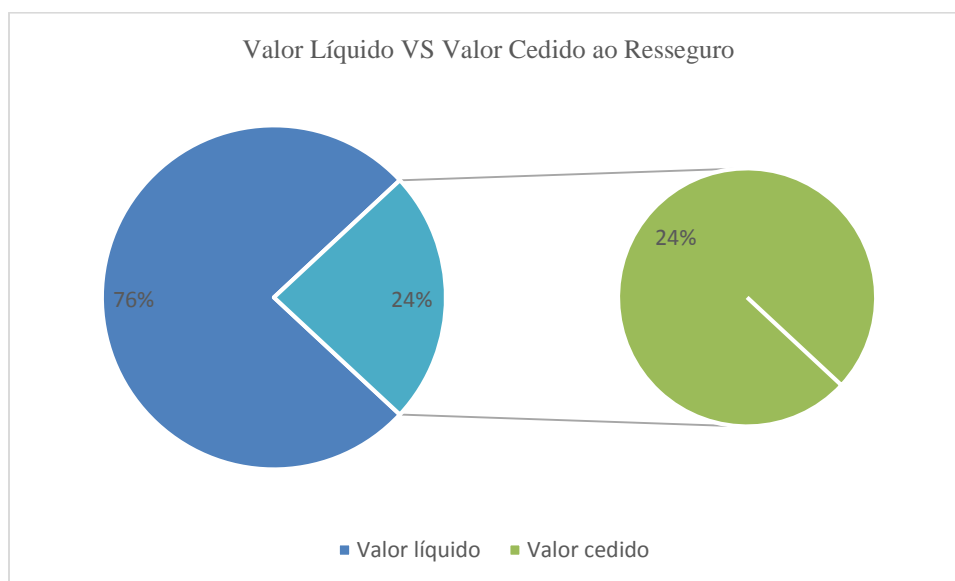


Figura 12 - Percentagem de Retenção e de Cedência - Índice Seguros

Fonte: Relatórios e Contas Índice Seguros (2021)

Conforme acima explicado, a reversão do cenário de insuficiência de activos para fazer face a provisão técnica não se verificou pela alteração da estratégia de negócio pois a seguradora continuou a ter o seguro automóvel e de acidentes de trabalho como suas maiores classes de negócio e aumentou o seu nível de cedência de 18% para 24% (201-

2021). Analisando a tabela 15 verifica-se o a reversão do cenário em 2019 deu-se, na verdade, pelo incremento dos activos financeiros que pudessem responder às provisões técnicas, com maior destaque para a rúbrica de empréstimos e contas a receber (2015:48 970 892, 2019: 141 808 561) e para a rúbrica de activos financeiros (2015: 0, 2019: 43 179 468). Notar que em 2021, ainda conforme a tabela 15 houve um aumento dos activos financeiros para 358 856 630 e da rúbrica de edifícios para 201 354 352, trazendo maior garantia de robustez a empresa, embora se tenha verificado uma queda de 133% para 105% de 2020 para 2021 no nível de caucionamento pois a rúbrica de empréstimos e contas a receber sofreu uma redução em 87% de um ano para outro.

Tabela 15 - Activos Representativos das Provisões Técnicas (2015-2021) - Índice Seguros

	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Caixa e seus equivalentes e depósitos a ordem	12 846 875,00	31 141 824,00	31 805 492,00	3 788 305,00	29 424 130,00	61 741 422,00	37 522 038,00
Empréstimos e contas a receber	48 970 892,00	24 630 000,00	41 291 450,00	196 623 552,00	141 808 561,00	129 430 994,00	17 041 591,00
Investimentos em filiais, associadas e empreendimentos conjuntos	5 962 081,00	5 962 081,00	5 962 081,00	5 962 081,00	5 962 081,00	5 962 081,00	850 000,00
Activos financeiros	-	-	-	46 701 424,00	293 947 121,00	331 980 930,00	358 856 630,00
Edifícios	34 105 834,00	50 922 487,00	41 970 584,00	42 996 772,00	43 179 468,00	235 687 272,00	201 354 352,00
Total	101 885 682,00	112 656 392,00	121 029 607,00	296 072 134,00	514 321 361,00	764 802 699,00	615 624 611,00
Provisões técnicas de seguro directo	126 860 284,00	193 193 980,00	224 756 622,00	320 561 633,00	472 424 658,00	572 895 940,00	588 990 857,00
	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Caucionamento	80%	58%	54%	92%	109%	133%	105%

Fonte: Relatórios e Contas Índice Seguros (2015-2021)

Importa ressaltar que a questão dos investimentos, foi também identificada no plano de recuperação e de investimentos para responder a preocupação de cobertura da margem de solvência e níveis de caucionamento e foi projectada a carteira de investimentos para 2017 conforme a tabela 16. Podemos, portanto, verificar que as projecções não foram muito assertivas se comparamos a tabela 16 com a tabela 15 mas notou-se uma grande flexibilidade da gestão em tomar outras decisões (fora do plano de recuperação e de investimento) para conseguir fazer face aos desafios impostos pela insuficiência do nível de caucionamento, como por exemplo, o aumento significativo do valor correspondente aos edifícios, com a eventual aquisição de novos patrimónios.

Tabela 16 – Projecção da Carteira de Investimentos 2017 – Índico Seguros

Carteira de Investimentos	2017	
	Valor	%
<i>Empréstimos e contas a receber</i>		
Outros depósitos - Depósitos a prazo	102,030,000	48%
		0%
Investimentos em filiais, associadas e empreendimentos conjuntos	22,962,081	11%
Caixa e seus equivalentes e depósitos a ordem	25,904,242	12%
Edifícios de rendimento →	62,000,000	29%
Total	212,896,324	100%
Valor de Mercado ou Justo Valor de Edifício a 31 /12/2017		
Previsão das Provisões Técnicas- 2017	192,340,000	
Taxa de Cobertura	111%	

Fonte: Plano de Recuperação e de Investimento – Índico Seguros

5.2.2 Margem de Solvência

O nível de cobertura da margem de solvência verificada em 2021 foi de cerca de 283% com o registo de margem de solvência disponível em 342.9 M e de margem de solvência exigível de 121.2 Milhões de Meticais conforme a figura 12.

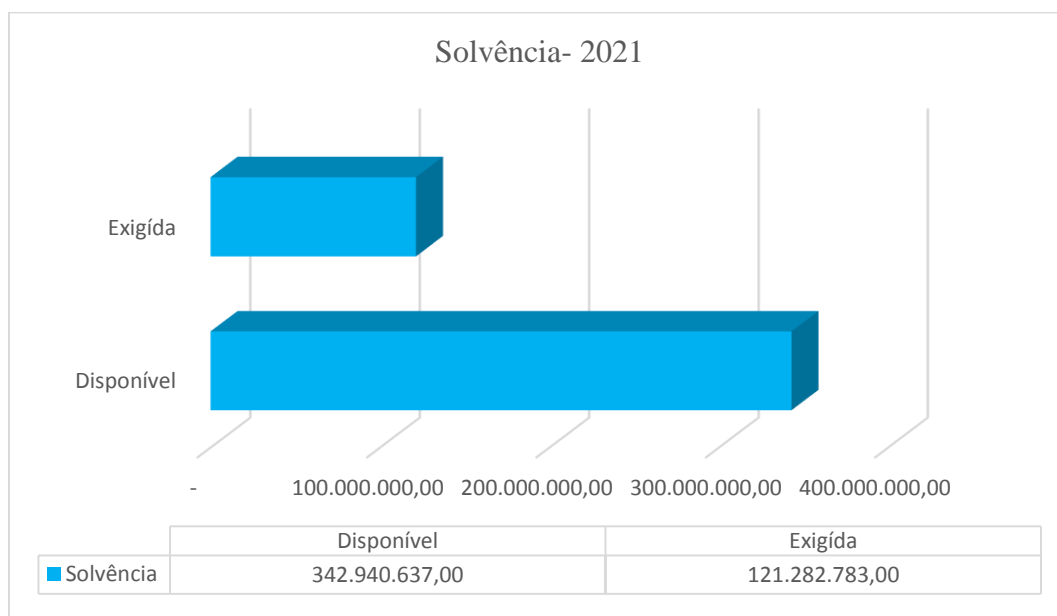


Figura 13 - Solvência disponível e solvência exigível – 2021 – Índico Seguros.

Fonte: Relatórios e Contas Índico Seguros (2021)

A figura 13 demonstra o nível de cobertura da margem de solvência ao longo dos 7 anos em análise e pode-se constatar que em 2015 e 2017 houve incumprimento do indicador conforme exigível por lei onde 2017 se revelou como sendo o ano mais crítico. A mesma figura indica que em 2018, houve reversão do cenário crítico de incumprimento o nível de cobertura registado em 2017, passando de 17,49% para 100,46%. Assim, torna-se crítica uma análise detalhada dos indicadores de 2016, 2017 e 2018 para melhor percepção dos factores que conduziram a estes resultados.

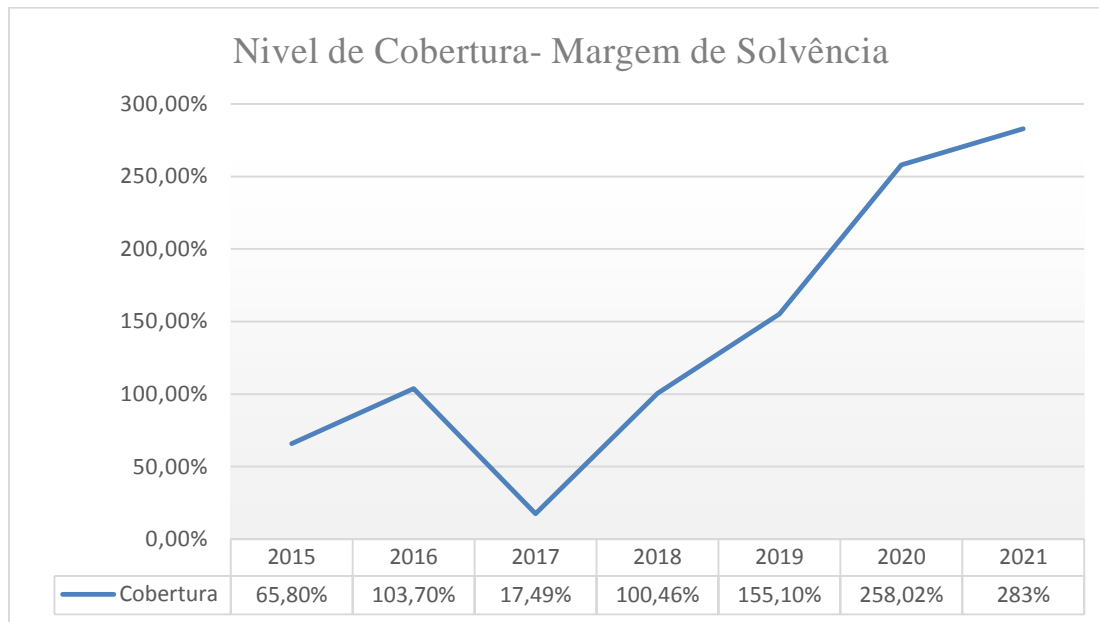


Figura 14 - Nível de Cobertura da Margem de Solvência - 2015 a 2021 – Índice Seguros

Fonte: Relatórios e Contas Índice Seguros (2015-2021)

Se compararmos o ano de 2016, 2017 e 2018, conforme a tabela 15, podemos verificar que, por um lado, os resultados líquidos do exercício verificados em 2017 é que conduziram a uma situação crítica de incumprimento de um ano para o outro (2016,2017) pois embora se tenha verificado um aumento no volume de provisões de um período para o outro, o resultado negativo do ano esteve muito elevado. Já em 2018, ainda nos termos da tabela 15, foi possível recuperar o nível de cobertura para 100,46 % conforme a figura 13, pois a seguradora registou um incremento do capital de 35 000 000,00 para 135 000 000,00 reduzindo assim, o impacto dos resultados transitados em 24 500 491. De outra forma, mantendo-se o capital social, a seguradora continuaria com um nível de cobertura da margem de solvência abaixo da exigência legal de 100%, como demonstra a simulação

efectuada na tabela 16, pois comparando a margem de solvência disponível conforme a simulação com a margem de solvência exigível a empresa estaria com um nível de cobertura de apenas 38%.

Tabela 17 - Cálculo da Margem de Solvência – 2016, 2017 e 2018 - Índico Seguros

	2016	2017	2018
Capital	35 000 000,00	35 000 000,00	135 000 000,00
Reservas	4 622 479,00	7 288 830,00	7 288 830,00
Resultados transitados	12 484 872,00	23 150 277,00	(24 500 491,00)
Resultados do exercício líquidos de dividendos	13 331 755,00	(47 650 768,00)	42 119 967,00
Elementos a deduzir	(236 662,00)	304 855,00	(956 827,00)
Margem de solvência disponível	65 202 443,00	17 483 484,00	158 951 479,00
Margem de solvência exigida	62 851 896,00	99 958 975,00	158 229 895,00
Excesso/Insuficiência	2 350 547,00	(82 475 495,00)	721 584,00

Fonte: Relatórios e Contas Índico Seguros (2015-2021)

Tabela 18 - Simulação da Margem de Solvência Disponível -2018 - Índico Seguros

(1) Capital Social Realizado / Fundo de Estabelecimento	35 000 000,0
(2) Metade da parte do Capital Social não realizado, desde que a parte realizada atinja, pelo menos, 50% do valor do Capital Social	-
(3) Reservas não representativas de provisões técnicas ou de qualquer outro compromisso	
a) Reservas de Reavaliação	-
b) Reserva Legal	7 288 830,0
c) Outras Reservas	-
d) Prêmios de Emissão	-
Total (a + b + c + d)	7 288 830,0
(4) Resultado de Ganhos e Perdas	
a) Resultados transitados	(24 500 491,0)
b) Resultado líquido do exercício	42 119 967,0
c) Distribuição de resultados do exercício	-
Total (a + b - c)	17 619 476,0
(5) Total de (1) a (4)	59 908 306,0
(6) Elementos que não estejam livres de toda e qualquer obrigação previsível	-
(7) Imobilizações incorpóreas	(956 827,0)
TOTAL da Margem de Solvência Disponível (5) - (6) - (7)	60 865 133,0

Fonte: Elaboração própria

Com o registo da margem de solvência alarmante em 205 (65.8%) conforme demonstrado na figura 14, a empresa desenhou um plano de investimento (anexo 02) onde, para efeitos de recuperação da margem de solvência foram definidas duas acções chave a saber:

- a) Adopção de uma política restritiva de distribuição de dividendos;
- b) Aumento do Capital Social de 35 Milhões de Meticais para 50 Milhões de Meticais.

Podemos afirmar que o plano, nas duas vertentes acima indicadas, foi muito eficaz na medida em que se registou um aumento do capital de MZN 35 Milhões de Meticais para 135 Milhões de Meticais de 2016 a 2018 conforme a tabela 17.

5.3 Principais Conclusões

- a) A Índico Seguros conta com um volume de vendas avaliado em 961 Milhões de Meticais cuja maior classe de negócio é o seguro automóvel com 67% do volume total de negócio. A classe com maior sinistralidade em 2021, foi a do seguro de incêndio e elementos da natureza com 390% seguida da classe de automóvel com 49%.
- b) A Índico Seguros apresentou um nível de suficiência de -20% em 2015, -42% em 2016, -46% em 2017, -8% em 2018, 9% em 2019, 33% em 2020, e 5% em 2021. Portanto, pode-se concluir que a empresa esteve em incumprimento nos primeiros 4 anos do período em análise (2015 a 2018) e conseguiu reverter o cenário nos anos subsequentes face a aplicação de um plano de recuperação e de investimento entre outras acções estratégicas.
- c) Quanto a margem de solvência, a Índico Seguros apresentou um nível de solvência de 65,8% em 2015, 103,7% em 2016, 17,49% em 2017, 100,46% em 2018, 155,10% em 2019, 258,02% em 2020 e 283% em 2021. Face a estes dados pode-se concluir que o nível de margem de solvência se estabilizou de 2018 a 2021 face a implementação do plano de investimentos e acções estratégicas, com maior enfoque para o aumento do capital social de 35 Milhões de Meticais para 135 Milhões de Meticais.

d) Foi necessária uma boa agilidade e compromisso da gestão para a reversão do cenário de incumprimento das garantias financeiras posto que, ficou evidente que houve necessidade de readequação do plano de recuperação e de investimento aquando da sua implementação.

CAPÍTULO 6: Conclusões e Recomendações

6.1 Conclusões

Este trabalho de pesquisa teve como objectivo principal compreender as dinâmicas ligadas às garantias financeiras exigíveis para a actividade seguradora em Moçambique (Ramo Não Vida), analisando o caso específico da Índico Seguros, SA. Para o alcance do objectivo definido recorreu-se a pesquisa bibliográfica e análise de dados. Com base no uso destas metodologias foi possível chegar as seguintes conclusões:

- Quanto ao Regime legal das Garantias Financeiras

Em Moçambique são exigíveis dois tipos de garantias financeiras: provisões técnicas e margem de solvência, cujas directrizes de constituição e avaliação são reguladas nos termos do Regime Jurídico dos Seguros e no Decreto n.º 30/2011 de 11 de Agosto.

O incumprimento dos níveis e directrizes respeitantes a constituição, manutenção, bem como correcção das garantias financeiras, nos casos mais graves, pode levar a suspensão da autorização para a exploração da actividade.

- Quanto a evolução do mercado segurador no que respeita as provisões técnicas

O mercado de seguros em Moçambique, no período de 2015 a 2021, apresentou um nível de suficiência de -2% em 2015, -6% em 2016, -1% em 2017, -2% em 2018, -8% em 2019, 1% em 2020 e -7% em 2021. Face a estes dados pode-se concluir que o mercado apresenta dificuldades no cumprimento integral do nível de investimento necessário para fazer face às provisões técnicas exigíveis sendo que apenas em 2020 conseguiu cumprir com o nível exigido.

- Quanto a evolução do mercado segurador no que respeita a margem de solvência

Relativamente a margem de solvência o mercado de seguros em Moçambique, esteve sempre com níveis de solvência superiores ao exigível por lei (100%), com um nível de

solvência de 229,5% em 2015, 482,2% em 2016, 418,1% em 2017, 410,5% em 2018, 484,3% em 2019, 419,5% em 2020, 384,1% em 2021.

- Quanto ao desempenho da Índico Seguros no que respeita as provisões técnicas

A Índico Seguros apresentou um nível de suficiência de -20% em 2015, -42% em 2016, -46% em 2017, -8% em 2018, 9% em 2019, 33% em 2020, e 5% em 2021. Portanto, pode-se concluir que a empresa esteve em incumprimento nos primeiros 4 anos do período em análise (2015 a 2018) e conseguiu reverter o cenário nos anos subsequentes face a aplicação de um plano de recuperação e de investimento entre outras acções estratégicas.

- Quanto ao desempenho da Índico Seguros no que respeita a margem de solvência

Quanto a margem de solvência, a Índico Seguros apresentou um nível de solvência de 65,8% em 2015, 103,7% em 2016, 17,49% em 2017, 100,46% em 2018, 155,10% em 2019, 258,02% em 2020 e 283% em 2021. Face a estes dados pode-se concluir que o nível de margem de solvência se estabilizou de 2018 a 2021 face a implementação do plano de investimentos e acções estratégicas, com maior enfoque para o aumento do capital social de 35 Milhões de Meticais para 135 Milhões de Meticais.

Em suma, considerando as hipóteses de pesquisa, conclui-se que não se pode afirmar taxativamente sobre o cumprimento ou incumprimento das garantias financeiras por parte do mercado moçambicano (em especial a Índico Seguros) visto que, no período em análise houve registo de incumprimento, mas também de cumprimento. Fica evidente que o cumprimento das garantias financeiras está dependente de uma gestão prudente com equilíbrio entre os planos de crescimento do volume de negócios e o plano de investimentos.

6.2 Recomendações

Face ao estudo efectuado e às principais conclusões, recomenda-se:

a) Que o ISSM explore as causas de incumprimento do nível de provisões técnicas por parte de todo o sector na maioria dos anos do período em análise (2015-2021) e que reavalie a efectividade (havendo) dos planos de recuperação e de investimentos de cada operador do sector em situação de incumprimento.

b) Na senda da recomendação anterior, o ISSM pode, igualmente, reavaliar os níveis de sanção aplicadas para os operadores em situação de incumprimento, fazendo valer as directrizes indicadas na lei.

c) Relativamente a Índice Seguros, não obstante o nível de cumprimento das garantias financeiras não constituir mais uma preocupação actual (pelo menos até 2021), recomenda-se que a empresa desenhe ou mantenha os seus planos de crescimento do volume de negócios associados a um plano de investimentos de médio e longo prazo.

d) Recomenda-se ainda, para a gestão da Índice Seguros, o alinhamento das decisões financeiras (como por exemplo: venda de um activo) com os níveis de caucionamento e de margem de solvência exigíveis posto que, algumas decisões podem comprometer os níveis de cumprimento das garantias financeiras.

BIBLIOGRAFIA

- **Livros e Dissertações**

1. Almaça, P. A. C. (2015). A importância económica e social dos seguros de vida (Doctoral dissertation).
2. Barroso, M. D. N. E. (1997). Garantias financeiras das empresas de seguros: as provisões técnicas. *Estudos de Gestão*, 4(1), 21-30.
3. Borges, N. (2003). Os contratos de seguro e sua função social. A revisão securitária no novo Código Civil. *Revista Argumentum-Argumentum Journal of Law*, 3, 81-100.
4. Correia, F. I. A. (2016). As Garantias Financeiras e o seu Controlo na Atividade Seguradora (Doctoral dissertation, Instituto Politecnico do Porto (Portugal)).
5. Costa, R. P. S. (2016). Eficiência operacional e financeira das empresas do setor de seguros.
6. CII study test, M97 Reinsurance, 2020.
7. Daúde, E. H. (2012). Os Seguros: uma comparação entre Moçambique e Portugal (Doctoral dissertation, Instituto Politécnico do Porto. Instituto Superior de Contabilidade e Administração do Porto).
8. Fontelles, M. J., Simões, M. G., Farias, S. H., & Fontelles, R. G. S. (2009). Metodologia da pesquisa científica: diretrizes para a elaboração de um protocolo de pesquisa. *Revista paraense de medicina*, 23(3), 1-8.
9. Gilberto, F. (2008). Manual prático dos seguros. Porto: Lidel-Ed. Técnicas.
10. Martinez, P. R. (2006). Direito dos Seguros: apontamentos. Principia.
11. Martins, João Valente, Contrato de seguro, segunda edição, 2011.
12. Merton, R. C., & Bodie, Z. (1992). On the management of financial guarantees. *Financial Management*, 87-109.
13. Muchena, Israel (2016). Evolução do Mercado de Seguros em Moçambique. Instituto de Governação Paz e Liderança.
14. Santos, A. M. N. D. (2013). Garantias financeiras no setor segurador (Doctoral dissertation, Instituto Politécnico do Porto. Instituto Superior de Contabilidade e Administração do Porto).

15. Schich, S. (2008). Challenges related to financial guarantee insurance. *OECD Journal: Financial Market Trends*, 2008(1), 81-113.
16. Viera, Manuel Guedes (2012). Introdução aos Seguros. Vida Económica -Editorial, SA.
17. Vasques, José (2005). Direito dos Seguros. Coimbra Editora.
18. Vasques, José (1999). Contrato de Seguros. Coimbra Editora.

- **Legislação**

1. **Decreto Lei nº 1/2010, de 31 de Dezembro** - Aprova o Regime Jurídico dos Seguros.
2. **Decreto nº 30/2011, de 11 de Agosto** - Aprova o Regulamento das Condições de Acesso e de Exercício da Actividade Seguradora e da Respectiva Mediação.

ANEXO 1: Folha de Cálculo - Dados Prudências -ISSM

**ANEXO 2: Plano de Recuperação e de Investimentos (2016-
2017) - Índice Seguros**