

JOSÉ CARLOS DE JESUS PEDRO

# AS FRANQUIAS NOS SEGUROS

Preços *versus* Comportamentos



**A influência das franquias no cálculo do valor  
dos prémios e no comportamento dos segurados**

Prefácio de José de Sousa,  
Presidente Liberty Seguros Portugal



**VidaEconómica**

## PREFÁCIO

O Liberty Mutual Group, fundado em 1912, em Boston, Massachusetts, chegou a Portugal em 2003, mediante a aquisição de uma seguradora tradicional, com mais de 80 anos de presença activa no mercado português, a Europeia, do grupo suíço Credit Suisse / Winterthur. Esta seguradora que se adquiriu tinha feito uma terrível “travessia do deserto” nos 5 anos precedentes (1998 a 2002), perdendo um montante acumulado superior a 50 milhões de euros nesse período conturbado da sua vida empresarial, e do próprio mercado português de seguros.

Quando tomámos conta da gestão da companhia, uma das descobertas mais chocantes e que rapidamente saltaram à vista foi a de que as funções tradicionais, absolutamente essenciais e vitais para a saúde técnico-financeira de uma seguradora (técnicas de avaliação e aceitação de riscos, técnicas actuariais de *pricing* e de constituição prudente de reservas técnicas, auditoria técnico-financeira, etc.), ou seja, o ABC dos seguros, a própria essência da actividade, ou não estavam presentes de todo na companhia, ou estavam a ser muito mal geridas.

O referido anteriormente, mais uns quantos “ingredientes” de má gestão corrente que não vêm ao caso neste prefácio, tinha gerado um “caldo de cultivo” explosivo, e causado o descalabro financeiro que acabou por fazer com que os pacientes suíços “aterrassem a toalha”, e

decidissem retirar-se do mercado português. Ao chegarmos a Portugal em meados de 2003 e começarmos a procurar os membros que queríamos contratar para constituir a equipa de liderança da Liberty Seguros, uma das constatações mais evidentes e gritantes a que chegámos foi a de que uma geração de técnicos seguradores de alto gabarito estava muito próxima da reforma, ou também tinha “atirado a toalha” mais cedo do que a idade normal de reforma, e decidido “pendurar as botas”, desencantada certamente com muitas das “evoluções” e “modernizações” no mercado a que foi assistindo ao longo das últimas duas ou três décadas.

A entrada da banca como accionista de companhias de seguros (ou seja, não apenas como canal de distribuição, onde é uma “máquina infernal” em termos de rácios de eficiência e eficácia, mas como *risk-taker*) perverteu muito da tradicional técnica seguradora. Critérios *light* de aceitação de riscos, menos ligados à exposição e características técnicas dos riscos em si, e mais ao *cash-flow* gerado pelo prémio pago pelos segurados, visto como *funding* barato, terão frustrado muitas gerações de técnicos seguradores, que viram a sua disciplina, assente em anos de experiência e em estudo aprofundado de temas ligados ao domínio da teoria dos riscos, ser atropelada por critérios comerciais e/ou financeiros puros, que de técnico nada tinham.

Fruto da nossa tradicional relação comercial e de amizade com o mercado inglês, onde os seguros “nasceram” há mais de três séculos, e onde se desenvolveram os grupos seguradores mais fortes até meados do século passado (tirando uma ou outra excepção em alguma das economias mais fortes, EUA, Japão, Alemanha e Suíça), Portugal cresceu como um mercado segurador assente nos sólidos pilares da técnica seguradora, e pelo menos até ao 25 de Abril de 1974, antes do processo de nacionalizações (e, portanto, de desresponsabilização nos actos de gestão de muitas delas, que ao passarem a ser estatais deixaram de se

preocupar com os resultados de exploração e gestão) que varreu o sector, este país era considerado como uma excelente “escola de seguros”.

Aqui nasceram, se desenvolveram e “plantaram a semente” do conhecimento da técnica de seguros grandes técnicos do sector segurador mundial, alguns dos quais se viram compelidos a emigrar após a revolução para mercados como o Brasil, ou até para Londres, onde continuaram a fazer grandes carreiras, e a prestigiar Portugal e o seu sector segurador. Falo, por exemplo, do saudoso Manuel Sebastião Soares Póvoas, falecido aos 83 anos, no Brasil, estando em pleno na sua vida profissional, ou de Fernando Nunes, que também passou uma grande parte da sua vida a contribuir para o sector segurador português e brasileiro, que com mais de 80 anos de idade e uma carreira de mais de meio século ainda hoje tem as “botas postas”, e continua a ser um dos técnicos seguradores mais reputados e conceituados internacionalmente, uma autêntica referência para o sector segurador mundial. Outros, como Ruy de Carvalho, ou mesmo o actual presidente da Associação Portuguesa de Seguradores, Pedro Seixas Valle, que ficaram, lutaram e fizeram escola, são também reconhecidos pela sua devoção e fidelidade aos princípios básicos e técnicos de sustentação da actividade seguradora, e prestigiam-na.

Uma das consequências ligadas a esta versão mais superficial de encarar os seguros, que imediatamente notámos ao chegar ao mercado, foi a falta de produção literária sobre temas relevantes para o sector. A nível de imprensa ou informação televisiva diária o sector segurador aparecia apenas esporadicamente, e sempre pelas piores razões (conflictualidade com clientes, motivada muitas vezes por uma enorme falta de conhecimento sobre as questões técnicas dos seguros, em particular das inevitáveis exclusões, a tal “letra pequena”), ou então em escassos cadernos produzidos por jornais diários ou semanários, com conteúdos essencialmente vocacionados para a divulgação de produtos e

actividades ligadas a seguradoras. Literatura séria, profunda, disposta a abordar temas fracturantes, ou a contribuir para o aprofundamento dos conhecimentos nas gerações de seguradores vindouras, não se publicava no mercado há muitos anos.

Como parte da sua política de responsabilidade social e compromisso de longo prazo como o mercado segurador português, muito rapidamente a Liberty Seguros se posicionou neste nicho, e passou a apoiar e patrocinar edições de livros com conteúdos virados para o melhoramento dos conhecimentos técnicos, e, conseqüentemente, a profissionalização do sector segurador português, independentemente da área (mas, obviamente, versando temas alinhados com o *core business* da companhia, os seguros Não-Vida e os seguros de Vida, e a sua comercialização através de intermediários profissionais de seguros). Foram já vários os livros publicados com esta filosofia, versando temas tão amplos e díspares como as técnicas de vendas para as áreas comerciais, até aos grandes desafios estratégicos que o sector enfrenta no novo milénio.

Este livro que hoje com muita honra prefacio é uma espécie de “cereja em cima do bolo”, uma jóia da coroa nesta série de literatura vocacionada para o sector segurador! Há muito tempo que eu não via um tema de raiz técnica seguradora de enorme relevância ser abordado e transposto para o papel, aqui em forma de livro técnico, permitindo que as futuras gerações deste mercado (espero que possa ser traduzido para benefício de outros mercados, pelo menos para o inglês!) tomem contacto com a melhor teoria produzida na área.

O autor é um profissional de alto gabarito técnico e grandeza humana, sobejamente conhecido no sector segurador em si, e nos meios académicos em particular também, pelo que, mesmo sem ter pessoalmente a capacidade de avaliar o rigor científico da parte matemática contida nesta obra (desafio que deixo para os actuários!), os 35 anos que levo a

gerir empresas de seguros e a aceitar riscos (de particulares e empresariais) levam-me a coincidir totalmente com as principais conclusões a que o autor chega, em particular aquela que nos indica que a franquía é um forte dissuasor na participação de sinistros, sendo o factor de dissuasão tanto maior quanto maior for essa franquía.

O sector segurador português fica muito mais rico a partir de hoje. Aborda-se neste livro um dos temas principais da teoria do risco, de forma séria e profissional, mesmo sabendo que o autor deve ter encontrado inúmeras dificuldades em fazer o seu trabalho, pela dificuldade endémica de se ter acesso a informação estatística relevante em Portugal. Mas como “quem persiste sempre alcança”, como reza a sabedoria deste meu povo inigualável, o José Carlos de Jesus Pedro enriqueceu o sector segurador português, e fez-me um profissional de seguros muito mais feliz a partir do momento em que publicou este livro. Encorajo todos aqueles leitores que queiram contribuir para o engrandecimento e profissionalização do sector segurador português, mediante a apresentação de trabalhos que sejam relevantes para a nossa actividade, a fazê-lo, pois contarão certamente com o apoio de entidades como a Vida Económica e a Liberty Seguros para os ajudar a realizar o sonho de ver a sua obra publicada em Portugal e, quem sabe, no estrangeiro!

José António de Sousa  
Presidente Liberty Seguros Portugal

## INTRODUÇÃO

Com este estudo pretendemos analisar a influência que o comportamento das pessoas sujeitas a risco deverá ter no cálculo do valor do prémio de seguro. Fá-lo-emos com o cuidado de abranger uma área tão alargada quanto possível de leitores, reconhecendo, sem rodeios, que algumas das passagens poderão não ser de fácil assimilação, pelo menos numa primeira abordagem.

Para alcançar o objectivo a que nos propusemos, iremos, no primeiro capítulo, apontar a possível origem dos seguros e a sua evolução. Relevaremos, também, a sua enorme importância, quer para as pessoas, individualmente consideradas, quer para a economia como um todo.

No segundo capítulo, abordaremos as funções do seguro, económicas e sociais, bem como a necessidade de se possuir um seguro.

O terceiro capítulo será dedicado à informação, componente fundamental para a elaboração de uma conveniente cobertura. Abordá-la-emos nos domínios da incerteza e do valor, dando especial atenção à existência de assimetrias na informação e de risco moral.

No quarto capítulo, trabalharemos a componente estatística que julgamos necessária e importante para suportar o nosso estudo empírico. Faremos a apresentação e interpretação de alguns casos práticos, sempre que possível, de aplicação directa aos seguros, e focaremos o necessário equilíbrio financeiro exigido às companhias de seguros.

Dedicaremos o quinto capítulo à apresentação dos casos empíricos estudados confrontando os resultados atingidos com a teoria em que nos baseamos para os sustentar.

Na primeira parte do capítulo sexto sublinharemos o que, ao longo dos capítulos anteriores, foi estudado, indicando, na segunda parte, caminhos que a nosso ver poderão ser trilhados para uma mais completa investigação. Isto, por pensarmos que a resposta a algumas das questões não respondidas neste trabalho poderão ser o início de uma nova caminhada.

Na terceira parte deste capítulo apresentaremos as principais conclusões a que chegámos.



CAPÍTULO 1  
ORIGEM, EVOLUÇÃO  
E IMPORTÂNCIA DO  
SEGURO

## 1.1 ORIGEM, EVOLUÇÃO E IMPORTÂNCIA DOS SEGUROS

A história dos seguros confunde-se com a história económica da humanidade, pelo que não será de estranhar que os primeiros sinais de organização do sector de seguros tenham surgido associados ao desenvolvimento de práticas mercantis.

Na Europa, os primeiros contratos de seguro que se conhecem são de seguros marítimos, feitos por mercadores das cidades italianas, na segunda metade do século XIII. Com o avançar do século XV, o contrato foi sendo divulgado por toda a Europa, embora de forma muito lenta, e apenas em princípios do século XVI é que o seguro marítimo entrou no hábito dos comerciantes, e, mesmo assim, de forma muito irregular.

Em Portugal, o primeiro documento conhecido sobre a existência de seguros foi a Carta Régia de 15 de Outubro de 1529, que criava o cargo de escrivão de seguros. Tratava-se de um cargo com grande importância, já que apenas poderia ser exercido por quem soubesse ler e escrever, situação não muito vulgar na época.

As primeiras companhias de seguros permanentes surgiram nos finais do século XVIII e, até aí, a única estrutura seguradora conhecida consistia numa associação temporária de indivíduos de abastada capacidade financeira e de reputada credibilidade nas praças comerciais.

O surgimento destas organizações possibilitou a constituição de núcleos de mutualidade organizada e, gradualmente, foram sendo substituídos os processos, de início pagãos e depois religiosos, que asseguravam a assistência humanitária às vítimas de eventos naturais, imprevistos e causadores de enormes desgraças.

O seguro começou por dar os primeiros passos associado às mais elementares regras de protecção de pessoas e coisas, prática mutualista cuja base era a contribuição colectiva para fazer face aos infortúnios de alguns e cujo lema era “um por todos, todos por um”, evoluindo, depois, para formas mais elaboradas de protecção e de prevenção dos interesses sociais da comunidade.

Assiste-se à modificação e ao desenvolvimento das relações entre os homens e à alteração dos seus meios de vida, com repercussão natural no campo dos seguros. Novas modalidades surgem para dar resposta a esta nova realidade e, de forma natural, pelo século XIX, aparecem os seguros agrícolas, os de acidentes pessoais e de trabalho e os de automóveis. Também surgem os seguros contra as consequências das inundações, das enxurradas e do mau tempo e, ainda, o seguro de crédito. Mais recentemente, nalguns países, nomeadamente nos EUA, já é possível encontrar seguros, porventura inimagináveis há uns tempos atrás, tais como o seguro de indemnização por divórcio, pelo nascimento de gémeos, entre outros. Tal como refere PAUL VALERIE (in Manual de Formação – Aliança Seguradora – 1992), “o futuro não pode ser previsto, tem de ser preparado”.

No século XX, face aos grandes riscos industriais e comerciais, assiste-se a uma forte internacionalização do seguro e, praticamente, não há risco que não seja possível cobrir. Multiplicam-se os seguros obrigatórios nos sectores em que motivos de ordem social não os dispensam e assiste-se ao reconhecimento da importância de alguns seguros no equilíbrio social. São os casos dos seguros de vida e dos complementos

de reforma aos quais o Estado tem vindo a dedicar uma política fiscal, razoavelmente atractiva.

O seguro, qualquer que seja a forma como o encaremos, ocupa parte importante da vida moderna. Trata-se de uma actividade essencialmente económica, cuja finalidade é cobrir, mediante o concurso mútuo, a parte do custo social representado pela ocorrência de sinistros que, sendo individualmente aleatórios, são estatisticamente mensuráveis e previsíveis quando analisados em conjunto.

O seguro é, segundo MARK R. GREENE<sup>1</sup>, “...uma instituição económica que reduz o risco combinando segundo uma só direcção um grupo de objectos situados de tal forma que os prejuízos acidentais acumulados a que o grupo está exposto tornam-se previsíveis dentro de limites reduzidos.”.

No entanto, a actividade das companhias de seguros vai muito para além da visão que, tradicionalmente, as assemelha a um mero prestador de serviços ligados à mutualidade dos riscos.

A componente financeira, com destaque especial no ramo Vida mas, também, e cada vez mais, nos ramos Não Vida, passou a ter uma importância que é tanto maior quanto menores forem os resultados técnicos da actividade seguradora. Acreditamos que nenhum gestor de nenhuma companhia de seguros, numa altura em que a concorrência obriga a grandes e difíceis equilíbrios, possa ou sequer pense em gerir lucrativamente esta actividade, apenas suportado nos resultados técnicos. Seria, provavelmente, um suicídio.

Por outro lado, de todos os sectores económicos, o dos seguros é, sem dúvida, aquele em que as regras de funcionamento repousam, em maior medida, sobre os cálculos de probabilidades.

---

1 - Citado por Arze, José Roberto (1994; p. 9).

De facto, quer a companhia de seguros pretenda avaliar uma frequência anual de sinistros, quer deseje calcular o total de prémios que lhe permita fazer face aos compromissos assumidos, quer pretenda administrar uma carteira de contratos respeitando as regras de segurança, sempre deverá referir-se a noções científicas e, em particular, à teoria das probabilidades, para dar à sua actividade a solidez que lhe é exigida.

De resto, não parece necessário demonstrar a importância dos seguros no plano económico e, como consequência, na vida quotidiana. Será suficiente evocar aqui, apenas a título de exemplo, a enorme quantidade de contratos existentes em Portugal, quer nos situemos nos seguros de Vida e Operações de Capitalização, quer nos seguros de Acidentes e Doença, quer nos de Responsabilidade Civil Automóvel (apesar de obrigatório) ou, ainda, nos contratos que protegem o património contra os mais diversos riscos.

Assim, o seguro constitui um campo de aplicação particularmente importante de certas noções probabilísticas. Sendo as companhias de seguros obrigadas a gerir enormes fatias de dinheiro provenientes, em primeira instância, do valor dos prémios recebidos dos seus segurados, pareceu-nos interessante verificar de que forma, colocada perante comportamentos diferenciados dos seus segurados, o poderá fazer.

Obrigadas, por lei, a receber os contratos de subscrição obrigatória, não podendo, em princípio, negar aqueles que poderão significar um acréscimo de risco para as suas carteiras, as companhias de seguros são colocadas perante a necessidade de diferenciar os segurados de “bom risco” daqueles outros de “mau risco”. Estes últimos não poderão, pensamos nós, beneficiar do melhor “comportamento” dos restantes elementos garantidos pela companhia, em determinada cobertura, pelo que pretendemos estudar uma forma de diferenciação, via preço, destes dois grupos de risco.

As muitas companhias de seguros que operam em Portugal têm, como era de esperar, diferentes formas de se posicionarem no mercado segurador. Será possível diferenciar algumas, cujo dinamismo assenta na agressividade comercial, doutras que perseguem um objectivo de inovação e que surgem ou com “novos” produtos ou com “velhos” produtos, mas com nova roupagem.

Neste contexto, o estudo prático que vamos apresentar como resposta a toda a componente teórica em que nos suportaremos basear-se-á nos dados recolhidos em duas companhias de seguros que, amável, desinteressada e profissionalmente, nos abriram as suas portas.

O nosso estudo, que tem como objectivo verificar a influência da existência de franquias no cálculo dos prémios de seguro do ramo automóvel, fundamentar-se-á na análise de duas diferentes posturas de mercado protagonizadas pelas companhias de seguros A e B. Esta, conservadora, servir-nos-á para analisar o mercado segurador que disponibiliza aos seus clientes as franquias tradicionais. Aquela, mais actuante, no sentido de possibilitar outro conjunto de opções que rompem com as franquias habituais, permitir-nos-á verificar se vale a pena inovar neste mercado cada vez mais concorrencial.

No final deste trabalho, pronunciar-nos-emos sobre a forma como os diferentes comportamentos (diferentes riscos) dos segurados deverão ser tarifados.

CAPÍTULO 2

AS FUNÇÕES E A  
NECESSIDADE DO  
SEGURO

## 2.1 A NECESSIDADE DE SEGURANÇA

Qualquer acção humana surge como resposta à satisfação de necessidades, e é sabido que os receios e os temores, fundamentados ou não, sempre acompanharam o homem.

Daí que, ao longo dos tempos, tenha procurado defender-se dos perigos, conhecidos ou desconhecidos, recorrendo quer a medidas de protecção física quer fazendo apelo ao auxílio sobrenatural. Confrontado com situações climáticas e meteorológicas adversas, colocado perante a possibilidade de ataques de predadores e, até, de outros homens, foi natural a busca de segurança. Procurou-a, inicialmente, constituindo associações que se foram aperfeiçoando ao longo do tempo e que, com a experiência adquirida, se tornaram núcleos poderosos. Aglomerados como família, clã, tribo, cidade, povo, nação, estado são disso exemplo e, pela necessidade de se protegerem dos mais diversos perigos, foram capazes de desenvolver técnicas e processos especificamente para esse fim.

As grutas e as muralhas foram alguns dos seus refúgios, tendo sido o emprego de armas e armaduras outra forma encontrada pelo homem para se proteger. Tentou, também, já numa fase posterior, proteger-se contra factores causadores de preocupação e de angústia.

A necessidade de segurança pode, pois, considerar-se uma necessidade básica dentro da hierarquia das várias necessidades que, segundo



ABRAHAM MASLOW (in Teoria Geral de Seguros – CEFOS<sup>2</sup>) e a sua pirâmide, se sistematizam em cinco níveis.

Na base desta pirâmide, isto é, no primeiro nível, situar-se-ão as necessidades primárias ou fisiológicas, tais como a alimentação, a reprodução, a respiração e o calor, entre outras, correspondendo ao segundo nível as necessidades psicológicas. Ao terceiro cabem as sociais, ao quarto, o ego e, ao quinto nível, as de auto-realização.

Sendo pacificamente assumido que o homem tende a satisfazer primeiro as necessidades de nível mais básico, a necessidade de segurança (que pode simplesmente reduzir-se à segurança física, mas que poderá estender-se à segurança patrimonial), ao situar-se na base das necessidades psicológicas, demonstra bem a sua importância. Cada vez que conseguir ultrapassar um degrau<sup>3</sup>, o homem passará a ser motivado pelo tipo de necessidades correspondentes ao degrau imediatamente superior.

---

2 - Centro de Formação de Seguros (1990: p. 2)

3 - Abraham Maslow considera que o indivíduo é motivado essencialmente pelas necessidades de nível mais baixo que não conseguiu ainda satisfazer (Cardoso, Luís – 1999; p. 164).

# ÍNDICE GERAL

INTRODUÇÃO .....	13
CAPÍTULO 1 - Origem, evolução e importância do seguro.....	15
1.1 - Origem, evolução e importância dos seguros.....	17
CAPÍTULO 2 - As funções e a necessidade do seguro.....	23
2.1 - A necessidade de segurança.....	25
2.2 - As reacções individuais à necessidade de segurança.....	27
2.3 - As funções do seguro .....	29
2.4 - A função social do seguro.....	31
2.5 - A função económica do seguro .....	33
CAPÍTULO 3 - A incerteza e o valor da informação.....	39
3.1 - A escolha em condições de incerteza.....	41
3.2 - A informação e os mercados.....	51
3.3 - A informação assimétrica no mercado de seguros .....	53
3.4 - O risco e o seguro .....	59
3.5 - O risco moral nos seguros .....	63
3.6 - O risco moral, os sinais e a partilha de responsabilidade.....	69
3.7 - A procura do seguro .....	81

CAPÍTULO 4 - A teoria das probabilidades aplicada aos seguros ....	86
4.1 - Conceitos da teoria das probabilidades importantes para compreender a resolução do problema particular dos seguros.	87
4.2 - O Esquema de Bernoulli e a sua aplicação aos seguros.....	93
4.3 - Aplicação aos seguros da noção de esperança matemática .....	105
4.3.1 - Análise do risco $x$ .....	106
4.3.2 - O financiamento dos sinistros.....	107
4.3.3 - Como analisar os componentes do risco.....	108
4.3.4 - Cálculo de $E(Y)$ .....	120
4.3.5 - Cálculo de $E(Z)$ .....	123
4.3.6 - Cálculo do prémio puro $Pp$ .....	124
4.3.7 - Cálculo do Prémio Puro $Pp$ com Inclusão da Franquia	125
CAPÍTULO 5 - Estudo de casos .....	131
5.1 - Aplicação ao seguro do ramo automóvel .....	133
COMPANHIA DE SEGUROS A.....	137
5.2 - Cálculo de $E(Z)$ .....	137
5.3 - Cálculo de $E(Y)$ .....	138
5.4 - Cálculo do prémio.....	138
5.5 - Cálculo do prémio com inclusão da franquia .....	139
5.5.1 - Franquia de 125.000 u.m.....	140
5.5.2 - Franquia de 150.000 u.m.....	141
5.5.3 - Franquia de 200 000 u.m.....	142
5.6 - Cálculo do prémio relativo às coberturas de Responsabilidade Civil por danos materiais e de Responsabilidade Civil por danos corporais .....	144
COMPANHIA DE SEGUROS B.....	147
5.7 - As diferentes posturas de mercado .....	147
5.7.1 - Franquia de 2%.....	148
5.7.2 - Franquia de 4%.....	149

## ÍNDICE GERAL

5.7.3 - Franquia de 6%.....	151
5.7.4 - Franquia de 10%.....	152
5.8 - A influência da franquia na probabilidade de acidente .....	155
5.8.1 - Franquia de 2% - sinistros cujo custo é superior a 15%...	157
5.8.2 - Franquia de 4% - Sinistros cujo custo é superior a 15%..	158
5.8.3 - Franquia de 6% - sinistros cujo custo é superior a 15%...	159
5.8.4 - Franquia de 10% - sinistros cujo custo é superior a 15%..	160
CAPÍTULO 6 - Notas finais.....	163
6.1 - Objectivos .....	165
6.2 - Perspectivas para trabalhos futuros.....	169
6.3 - Conclusão.....	171
BIBLIOGRAFIA.....	173
ÍNDICES .....	183
Índice de Quadros.....	186
Índice de Figuras .....	187
Índice Geral .....	189

## **JOSÉ CARLOS DE JESUS PEDRO**

Licenciado em Economia pela FEP - Faculdade de Economia do Porto, mestrado em Finanças, pela Universidade Portucalense Infante D. Henrique. Pós-graduação em Programa Avançado de Gestão para Executivos, pela universidade Católica. Doutorando do Curso de Gestão, na Universidade Portucalense Infante D. Henrique.

Técnico Oficial de Contas.

Docente do ISCAP – Instituto Superior de Contabilidade e Administração do Porto, nas áreas científicas da Contabilidade e da Gestão e coordenador do Curso de Especialização em Contabilidade e Fiscalidade.

Foi quadro superior da Companhia de Seguros Aliança Seguradora

É Vice-presidente do ISCAP e membro do Conselho Técnico-científico

É membro do Conselho Geral do IPP – Instituto Politécnico do Porto

É membro do Conselho Municipal de Educação de Matosinhos, em representação das Instituições do Ensino Superior Público do Concelho

# FRANQUIAS *nos* SEGUROS

Com este livro, pretende-se verificar a influência das franquias na diminuição do custo dos seguros e, também, como estas poderão afectar o comportamento dos segurados.

Faz-se uma breve resenha histórica dos seguros e sua evolução e realça-se, por recurso a vários exemplos, as funções económicas e sociais que se lhe associam.

Sublinha-se a importância da incerteza, da qualidade da informação e do risco moral no cálculo do valor dos prémios, recorrendo a duas diferentes utilizações comerciais das franquias.

Conclui-se que (i) o custo dos seguros é, pelo menos nalguns casos e para algumas pessoas, injusto; (ii) é muito difícil determinar o valor adequado duma cobertura; (iii) o número de participações de sinistros diminui à medida que aumenta o valor da franquia.