



Rendimento sem poupança

Este não é um problema apenas português. Segundo a Comissão Europeia, apenas 27 % dos europeus entre os 25 e os 59 anos aderiram a um produto de reforma.

A poupança, por sua vez, continua a cair em Portugal. “Desde 2009 até ao final do 2º trimestre de 2018, a taxa de poupança regrediu todos os anos, passando de 10,9% para 4,4%, tratando-se do segundo valor mais baixo desde 1999, não obstante o facto de a taxa de variação do rendimento disponível ter aumentado sustentadamente desde 2015”, refere José Gonçalves, diretor contabilístico-financeiro e de recursos humanos da Prévoir.

Como refere Juan Miguel Estallo “este não é um problema apenas português. Segundo a Comissão Europeia, apenas 27 % dos europeus entre os 25 e os 59 anos aderiram a um produto de reforma”. Considera ainda que como “o desemprego em Portugal está no nível mais baixo dos últimos 14 anos”, a que se acrescentam o aumento do rendimento disponível, o acesso ao crédito melhorou substancialmente, a confiança das famílias aumentou, “o que faz com que o sentimento de incerteza em relação ao futuro seja baixo, conduzindo a um aumento do consu-

mo privado, em detrimento da poupança”, sublinha Giampiero Prester, diretor-geral da Generali Vida. Mas não deixa de alertar para os efeitos que “a crise económica da primeira metade da década e a redução do rendimento disponível” tiveram na limitação da “capacidade de poupança das famílias portuguesas”.

Mais inovação nos produtos

Para José Gonçalves há um conjunto de razões para uma taxa de poupança tão baixa e que vai da “queda acentuada dos benefícios fiscais à poupança, nomeadamente à poupança de médio e longo prazo” até aos “baixos níveis de rendimento que são atualmente proporcionados às poupanças dos aforradores particulares”, afetando a rentabilidade de produtos tradicionais na poupança das famílias, como os depósitos a prazo; até os “próprios produtos de poupança de médio e longo prazo das seguradoras também passaram a garantir apenas capital ou rentabilidades muito baixas”.

O responsável da Prévoir



Juan Miguel Estallo sublinha que a queda da poupança não é um problema apenas português.

Menos incerteza conduziu a um aumento do consumo em detrimento da poupança.

aponta ainda o dedo “à credibilidade do setor financeiro em termos gerais, bem como os graves problemas gerados pela comercialização massificada e descuidada de alguns produtos financeiros”, que “afastaram estes pequenos investidores do mercado de capitais e desincentivaram a procura por produtos de investimento com algum risco”.

“O segundo pilar dos sistemas de previdência continua pouco desenvolvido em Portugal”, assinala José Gonçalves. Na sua opi-

nião o setor segurador “deveria ser mais inovador na oferta de soluções de reforma e de poupança de médio e longo prazo a oferecer ao mercado empresarial português. A inovação a este nível passa por criar produtos mais flexíveis à realidade de cada setor de atividade ou empresa; implementar novos processos de gestão contratual que hoje estão muito focados nos produtos destinados ao terceiro pilar; investir em novas abordagens pedagógicas e apelativas a esta realidade”. ■