



mediadores vão ter novas regras para comercializar os respectivos seguros. Prioridades vão inteirinhas para o aumento da transparência e da qualidade do serviço pós-venda aos clientes. Será o **fim do negócio em part-time?**



...tem o direito a saber qual a comissão do mediador

## Seguros mais claros

...da a gente já fez um contrato de seguro. Seja no banco (para comprar a casa), por causa do carro, ou a um amigo que trabalha em *part-time* e vende produtos Vida para essa poupança. Mas depois de assinada a apólice e pago o primeiro prémio, poucos são aqueles que mantêm contacto com o mediador.

...para garantir maior transparência na actividade, maior qua-

...lidade no serviço ao cliente e maior informação sobre os produtos, o Instituto de Seguros de Portugal (ISP) elaborou um novo regime jurídico para a mediação.

As novas regras, que entram em vigor no dia 27 de Janeiro, consagram um período de transição até 26 de Julho, de modo a permitir aos actuais profissionais o cumprimento das novas exigências.

A primeira novidade é que todos os mediadores serão registados no sítio do ISP, acessível ao público. Deste modo, os clientes podem confirmar se a pessoa que lhes quer vender um seguro, está ou não, autorizada a fazê-lo.

**SEGUNDA NOVIDADE**, os clientes podem exigir que o mediador diga qual é a remuneração que recebe pelos serviços prestados e as razões que estão na base da venda de um determinado seguro e não de outro. Esta exigência serve para clarificar a relação do mediador com as companhias.

Mais, o mediador tem de basear os seus conselhos numa análise imparcial dos produtos e deve informar o cliente dos procedimentos a adoptar caso queira apresentar uma reclamação junto do ISP.

Segundo os últimos dados, cerca de 50% dos mediadores no mercado relacionam-se com cinco companhias, 30% apenas com uma e 1% dos mediadores faz negócios para mais de 20 companhias de seguros, uma realidade que o Instituto quer ver alterada e clarificada. ■

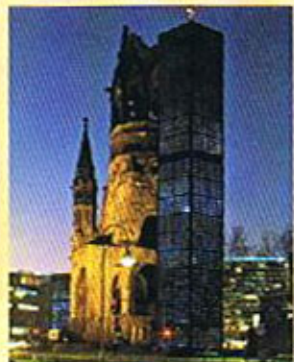
### OPORTUNIDADES

€ 1

**Campanha da Fonte Viva** para clientes particulares. Com direito a uma máquina refrigeradora de água, 40 litros de água, uma máquina de café e uma caixa com 50 doses de café. Em [www.fonteviva.com.pt](http://www.fonteviva.com.pt).

€ 32,99

Preço-base da **viagem Lisboa-Berlim** pela easyJet. Trata-se de um voo directo de 3,5h que começará a funcionar a partir de 11 de Maio.



€ 139

Preço do **iFrame Zip Connect**, sistema de duas colunas de som estéreo para iPod e MP3. Equipado com tomada para auriculares. Em [www.innovations-e.com](http://www.innovations-e.com).

€ 229

Preço da **máquina de café Krups XN 5000**, com controlo programável da quantidade de café e sistema **thermoblock**. Em [www.red-coon.pt](http://www.red-coon.pt).



### Com negócio

**ALUGUER DE MALAS DE MARCA.** Um conceito que mostra que a imaginação não tem limites. Ter uma mala Cartier, Dior ou Dolce & Gabbana já é acessível a praticamente todas as bolsas. O segredo não é comprar, mas sim alugar as malas de acordo com a ocasião. Em [www.look-and-stop.com](http://www.look-and-stop.com).



### Com negócio



**AUMENTO DOS IMPOSTOS SOBRE A GASOLINA.** Numa altura em que o preço do barril de petróleo desceu 40% em relação ao máximo atingido em Agosto de 2006 (78 dólares), a subida da taxa do Imposto sobre os Produtos Petrolíferos (ISP) vem agravar o dia-a-dia de todos os portugueses.