

Dionisio Ribeiro

.Uma vida dedicada aos seguros.

É o mais recente elemento do Conselho de Administração.



Quanto vou ter na idade da reforma, se começar a poupar hoje?

A resposta é simples: Depende.

Depende da quantia que se consegue libertar do orçamento pessoal, mas depende também do tipo de investimento que é feito. As Seguradoras têm hoje instrumentos financeiros muito atractivos que oferecem taxas de rentabilidade superior aos tradicionais produtos bancários. É sem dúvida uma excelente opção.

Rui Silva
Com larga
experiência em
Seguros, tem a sua
imagem associada
ao Escritório de
Arruda dos Vinhos





A nossa sugestão:
SEGURO DE PROTECÇÃO DENTÁRIA

Disponibilizamos aos nossos clientes a solução ideal para ter acesso a ótimos cuidados de saúde dentária em condições imbatíveis de preço e comodidade.

Destacamos as principais características do Seguro Dentário:

- Prémio mensal ou anual reduzido;
- Seguro gratuito para filhos até aos 8 anos, desde que subscrito em conjunto com os pais;
- Descontos para filhos com mais de 8 anos;
- Sem idade mínima de adesão nem idade máxima de permanência;
- Utilização imediata sem períodos de carência;
- Benefícios fiscais;
- Rede alargada de Clínicas e Prestadores de Serviços.
- Ou não paga nada - o que acontece na generalidade dos actos médicos de prevenção nomeadamente consultas de revisão ou destaratarização ou então, pagará apenas o co-pagamento estabelecido.

Quanto custa o Seguro Dentário:

PRÉMIOS TOTAIS POR PESSOA	OPÇÃO ANUAL	OPÇÃO MENSAL
Adultos	€ 79,50	€ 7,42
Filhos com mais de 8 anos	€ 73,14	€ 6,83

Habitualmente, os cuidados dentários não estão cobertos pelos seguros de saúde tradicionais ou são muito onerosos de subscrever.

Agora, já pode ir ao dentista sempre que precisar, beneficiando da protecção de um seguro, sem ter de suportar prémios elevados nem períodos de carência.

Agora já não custa ir ao dentista!



PPR'S Informação



Fazemos as coisas acontecer

Dotados de modernas instalações em Caldas da Rainha, Leiria, Arruda dos Vinhos, Nazaré, Mira de Aire, Benedita e Turquel preparamo-nos para abrir um novo espaço, desta vez em Lisboa para melhor podermos acompanhar as necessidades dos nossos Clientes

Era então Ministro das Finanças, Miguel Cadilhe, quando em 1989 foram criados os PPR'S.

Incentivar a poupança e garantir um complemento de reforma são os objectivos finais. A atractividade deste instrumento financeiro centra-se nos benefícios fiscais que proporciona..

Estes produtos financeiros podem ser geridos por 3 categorias de Empresas: Seguradoras, Sociedades Gestoras de Fundos de Pensões e Sociedades Gestoras de Fundos de Investimento Mobiliário.

Existem limites de segurança na repartição dos investimentos, ou seja, na sua composição não pode haver mais do que 55% de acções. Ainda assim, sempre que o limite de 40% seja atingido, deve incluir a palavra Acções na sua designação. O mercado oferece actualmente produtos desta natureza com taxa mínima garantida e com ou sem garantia final de capital.

Ao nível fiscal é muito vantajoso. A partir dos 60 anos pode ser resgatado sobre a forma de capital ou de renda vitalícia.

Pode ainda ser resgatado sem penalizações em situação de desemprego de longa duração, incapacidade permanente ou doença grave de qualquer pessoa do agregado familiar. No entanto a lei permite o seu resgate em qualquer momento desde que, os benefícios fiscais auferidos sejam restituídos ao Estado.

É ainda permitido ao titular de um PPR proceder à transferência de parte ou da sua totalidade para outra entidade Gestora.

Como posso saber quanto tenho na altura da reforma?

Imagine uma pessoa actualmente com 20 anos que consegue poupar 1200 € por ano até à idade da reforma. Se conseguir obter uma taxa de rendimento de 5% ao ano terá na altura da reforma o resultado das suas poupanças acumuladas devidamente capitalizadas. Admita ainda que a Entidade Gestora cobra uma carga de gestão de 0,5%.

Como fazer o calculo?

Temos então um período de poupança de 40 anos, ou seja, a pessoa em questão vai fazer 40 entregas de 1200 €, capitalizadas em sistema de juro composto à taxa de 5% ao ano. Temos que deduzir às entregas 0,5%.

$$1200 \text{ €} * 0,995\% = 1194$$

$$1194(1+0,05) ((1+0,05)^{40}-1) / 0,05 = 151\ 446,68$$

151 446,68 € é o valor das suas poupanças acumuladas verificando-se todos os pressupostos.

Benefícios Fiscais em 2008

Dedução à Colecta em 2008 (Por Pessoa)		
Idade	Poupança Fiscal máxima em 2008	Investimento líquido para Poupança Fiscal em 2008
Indivíduos com menos de 35 anos	400 €	2 000 €
Indivíduos entre os 35 e os 50 anos	350 €	1 750 €
Indivíduos com mais de 50 anos	300 €	1 500 €

Opinião



Marketing: "Pra que te quero?"

António Horta Salvo

Quando, em 1776, Adam Smith publicou a *Riqueza das Nações*, defendendo que as necessidades dos produtores deveriam estar alinhadas com as necessidades dos consumidores, certamente não pensou que estava a lançar as bases de uma nova disciplina que iria fazer correr muita tinta e gerar muitas discussões ao longo dos tempos. O Marketing nasce no momento em que se chega à conclusão que faz mais sentido trocar bens e serviços entre si, do que produzir tudo aquilo que é necessário.

Existem variadíssimas formas para definir MKT tantas quantos os modos de encarar o mesmo conceito.

No fundo, como em qualquer realidade complexa pode ser encarado de diversos prismas.

Pode afirmar-se que o MKT é uma tecnologia e não uma ciência. Nas tecnologias o binómio fundamenta é o "*dá resultado - não dá resultado*" ou "*funciona - não funciona*", enquanto que na ciência o binómio delimita-se em função do "*verdadeiro ou falso*". Os cientistas circunscrevem rigorosamente o âmbito das suas leis e, por isso, as diferentes disciplinas científicas aparecem muitas vezes separadas por altos muros conceptuais.

As questões práticas exigem soluções que atinjam resultados e não tanto soluções "verdadeiras". É por isso que as tecnologias precedem as ciências.

Podemos então dizer que o Marketing é uma técnica que tenta descobrir as necessidades e os desejos dos Consumidores, procurando satisfazê-las, obtendo com isso lucro para a Organização.

Hoje a orientação MKT requer uma elevada inteligência emocional, tanto de ordem pessoal como de ordem social. Sem empatia e competências sociais não há MKT.

Actualmente, o MKT está associado a outras disciplinas onde são aplicados um vasto conjunto de conhecimentos desenvolvidos por diversas ciências. Podem destacar-se a psicologia, a sociologia, a economia, a gestão e a comunicação entre outras, que o podem tornar numa "arma" que tanto pode ser utilizada para fins benéficos à sociedade, como para fins reprováveis e imorais.

Por si só, o MKT é uma ideia nobre, traduzindo-se no conceito de agir em função dos outros, das suas expectativas e das suas necessidades. Por si só não cria necessidades.

Deve apenas satisfazê-las.

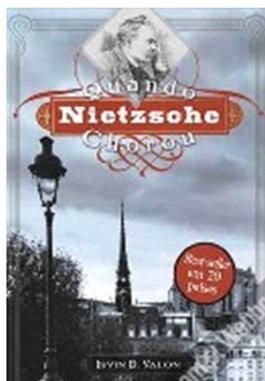
Na nossa Organização é isso que procuramos cada dia. Satisfazer as necessidades dos nossos Clientes. Else são a chave do nosso sucesso.

Livros

A nossa escolha....

Quando Nietzsche Chorou

de [Irvin D. Yalom](#)



Preço: **EUR 18,85** (conversor)

Editor: Saída de Emergência

Sinopse

UMA HISTÓRIA MARAVILHOSA ACERCA DO AMOR, DA REDENÇÃO E DO PODER DA AMIZADE

Friederich Nietzsche, o maior filósofo da Europa, está no limite de um desespero suicida, incapaz de encontrar cura para as insuportáveis enxaquecas que o afligem. Josef Breuer, médico distinto e um dos pais da Psicanálise, aceita tratar o filósofo com uma terapia nova e revolucionária: conversar com Nietzsche e, assim, tornar-se um detective na sua cabeça.

Pelas ruas, cemitérios e casas de chá da Viena do sec. XIX, estes dois gigantes do seu tempo vão conhecer-se um ao outro e, fundamentalmente, conhecer-se a si próprios. E no final não é apenas Nietzsche que exorciza os seus fantasmas. Também Breuer encontra conforto naquelas sessões e descobre a razão dos seus próprios pesadelos, insónias e obsessões sexuais.

Quando Nietzsche Chorou funde realidade e ficção, ambiente e suspense, para desvendar uma história superior sobre amor, redenção e o poder da amizade.

Críticas de imprensa

“Absolutamente viciante. Uma história comovente e bem concebida, que oferece ao leitor que gosta de “romances de ideias” o maior prazer dos últimos tempos.”

WASHINGTON TIMES

“Neste admirável romance, Irvin Yalom cumpre a promessa como um grande contador de histórias e um brilhante intérprete da Psique humana.”

ROLLO MAY

“Yalom tem um conhecimento profundo do pensamento de Nietzsche bem como a arte de um mestre dramaturgo. Sem dúvida “Quando Nietzsche Chorou” é a melhor representação da mente de um grande pensador, desde “Le Freud Scénario” de Sartre.”

CHICAGO TRIBUNE