

MIGUEL E JOÃO COSTA DUARTE RECONHECEM NECESSIDADES DE AJUSTAMENTO NO MERCADO DE CORRETAGEM

“É NATURAL QUE SE REALIZEM MAIS FUSÕES E AQUISIÇÕES”

Após a fusão da Costa Duarte com um escritório do Porto, os administradores da Costa Duarte estão receptivos a novas oportunidades de negócio e acreditam que este vai ser um posicionamento comum a outros operadores, tendo em conta as actuais dificuldades de crescimento no mercado segurador

Integram a terceira geração da família de corretores e têm vindo a alargar a presença da empresa no mercado internacional, aproveitando as potencialidades de mercados lusófonos, como o angolano e brasileiro. Miguel e João Costa Duarte, administradores da corretora Costa Duarte, reforçaram também a presença da consultora no norte do país, concretizando a fusão com um escritório do Porto. Recentemente, admitiram na empresa o primeiro elemento da quarta geração da família, que se junta à equipa numa altura em que as corretoras lidam com as grandes dificuldades económicas das empresas e famílias portuguesas. Ainda assim, acreditam que a qualidade do serviço prestado ao cliente deverá continuar a merecer a maior atenção dos profissionais do sector.

A abertura de um escritório no Porto representa um reforço da presença da Costa Duarte em toda a região Norte?

A abertura do escritório na cidade do Porto, desde o passado dia 1 de Junho, insere-se numa estratégia de consolidação nas diferentes áreas de negócio e que, naturalmente, irá continuar a desenvolver e servir de uma forma consistente os clientes na zona norte do país.

O actual contexto económico nacional obriga a uma presença mais próxima do cliente? Que mudanças se podem já notar no apoio que o cliente precisa?

A proximidade ao cliente não resulta do actual contexto económico, mas de uma maior exigência do consumidor perante questões relativas aos seguros que se vêm sentindo há alguns anos. Numa época em que os recursos das famílias e das empresas são mais escassos, o serviço ao cliente continuará no centro das nossas atenções, sempre no respeito dos princípios de ética e integridade que caracterizam a nossa actuação.

Acreditam na intensificação de operações fusão ou aquisição no seio do mercado de corretores? Porquê?

É natural que se verifiquem, pois não há perspectivas de que o mercado de seguros venha a crescer e as margens são cada vez menores. Na história da Costa Duarte contam-se importantes parcerias e, nos últimos anos, adquirimos e integramos com sucesso outros operadores, que complementaram a nossa actividade e que nos tornaram mais fortes. Neste sentido, estamos receptivos para

analisar outras oportunidades que possam vir a surgir.

Sendo hoje a internacionalização um desígnio nacional para muitas das empresas que compõem a carteira dos corretores de seguros, que importância atribuem à internacionalização da vossa própria actividade?

Desde há largos anos que temos dado particular atenção ao acompanhamento de empresas portuguesas que se internacionalizam. Para além da presença directa nos mercados brasileiro, angolano e espanhol, mantemos contactos privilegiados com alguns dos principais corretores de seguros mundiais, permitindo a presença em mais de 135 países, dispersos pelos cinco continentes. Já em 2010, crescemos globalmente, suportados pela actividade no estrangeiro e 2011 vai pelo mesmo caminho.

Que mais-valia podem proporcionar aos vossos clientes com uma presença internacional?

A nossa presença internacional permite manter uma proximidade e um acompanhamento efectivo dos clientes, quer através da centralização e coordenação dos programas internacionais junto das “casas-mãe”, quer através das equipas no terreno que asseguram a sua implementação e assistência às necessidades locais.

Quais serão os grandes desafios da corretagem de seguros nos próximos tempos?

É já evidente que o país vai mudar de vida, isto é, teremos de ajustar o acesso a bens e serviços que efectivamente possamos pagar. Será muito duro para as famílias e para as empresas, pois, numa economia como a nossa, pouco competitiva, em mercado aberto, de moeda única e altamente endividada, as primeiras válvulas a abrir são a falta de liquidez e o desemprego. A corretagem de seguros não vai ficar alheia a este pano de fundo e, por força da estagnação da economia em Portugal, terá de proceder aos necessários ajustamentos para garantir o melhor serviço aos seus clientes.

Em breves linhas, qual a história destes 90 anos?

Estamos já na 4.ª geração da ligação da família Costa Duarte aos seguros. Em 1921, o nosso avô iniciou a actividade, seguido do nosso pai e tio durante muitos anos, e, de há 20 anos para cá, temos dirigido os destinos das empresas. Recentemente, o primeiro elemento da 4.ª geração veio reforçar os nossos quadros.

