

INTERNACIONALIZAÇÃO – NOVOS DESAFIOS/NOVOS RISCOS

Martim Costa
Duarte *



Na conjuntura económica e social adversa que se vive atualmente em Portugal, a internacionalização é cada vez mais uma necessidade, e em alguns casos uma "obrigação", para as pessoas e empresas que procuram alargar, potenciar e otimizar as suas competências, recursos e conhecimentos noutros mercados ou países. O processo de internacionalização exige geralmente um investimento elevado, tanto ao nível dos recursos financeiros como dos recursos humanos envolvidos. As empresas passam a ter uma maior exposição, o que faz com que tenham de delinear estratégias de internacionalização e de gestão do risco cuidadas, continuadas e consistentes, de forma a evitarem falhas no processo que possam comprometer o futuro da própria empresa.

Uma das primeiras preocupações é proporcionar aos expatriados um nível adequado de proteção, no caso de

despesas hospitalares, médicas, assistência, repatriamento por acidente ou por doença e evacuação.

Atento a esta realidade, o mercado de seguros disponibiliza interessantes planos de benefícios, com soluções abrangentes e adaptáveis a realidades e geografias distintas, bem como a cobertura para outro tipo de riscos, nomeadamente:

- Riscos Políticos, em caso de expropriações e confiscações dos ativos da empresa causados por revoltas populares, guerra ou intervenção do governo local;
- Riscos de Crédito, em caso de insolvência ou incumprimento dos contratos por parte dos clientes/parceiros locais;

Por outro lado, os programas internacionais são uma importante ferramenta para empresas com localizações em diversos países, combinando Apólices Master com Apólices localmente admitidas, de modo a garantir a coordenação central dos seguros e proporcionar uma uniformidade de condições a nível mundial, com as consequentes vantagens daí decorrentes, seja ao nível das economias de escala que se podem alcançar, seja ao nível da regularização de sinistros que venham a ocorrer.

O apoio e serviço local aliado a uma gestão integral e centralizada no país de origem deverá ser preferencialmente acautelado e assegurado por

consultores especializados em todas as fases do processo de internacionalização, em estreita e efetiva ligação com a estratégia da empresa, no sentido de potenciar, em qualquer momento, as soluções adaptáveis às reais necessidades e expectativas das empresas.

Os consultores e corretores de seguros com presença e experiência internacional têm um papel preponderante neste processo, não apenas em termos de aconselhamento técnico especializado em matéria de gestão de risco, mas também em termos de desenho, implementação e gestão de programas de seguros, tanto a nível corporativo como a nível local.

A Costa Duarte tem apostado, nos últimos anos, numa estratégia de internacionalização tendo atualmente presença direta em três continentes, com participações em corretores de seguros em Espanha, no Brasil e em Angola.

Para além destas participações, a Costa Duarte integra uma importante network de parceiros internacionais que lhe permite servir os seus clientes em qualquer ponto do mundo e partilhar "know-how" e experiências.

* Costa Duarte – Corretor de Seguros, S.A.
martim.costaduarte@costaduarte.pt



Salvador Roquette reconhece que a atual conjuntura prejudicou a evolução do mercado de benefícios sociais

"Aconselha-se prudência para evitar a redução descontrolada de preços"

► SEGURADORES

O ATUAL enquadramento económico vai exigir, de corretores e seguradoras, maior proximidade dos clientes, mais criatividade e alguma flexibilidade para antecipar situações e propor alternativas que permitam aos empresários ultrapassar dificuldades conjunturais, sem sacrificar o seu nível de proteção. É esta a convicção de Salvador Roquette, brokers distribution director da MetLife Portugal, que assume que o corretor constitui o seu primeiro cliente. "Acreditamos que a atividade seguradora é um negócio de pessoas, daí ser fundamental uma relação de proximidade e disponibilidade para entender as suas estratégias, tipo de clientes, necessidade de apoio e construir em conjunto estratégias comuns", alega Salvador Roquette, para quem a complexidade crescente dos riscos e os desafios orçamentais que empresas e indivíduos enfrentam reforçam o valor do papel do corretor. "Enquanto técnico conhecedor, o corretor disponibiliza, sem custos acrescidos para os clientes, soluções adaptadas às suas necessidades e permite às empresas poupar os seus recursos internos para tarefas no âmbito do seu próprio negócio", refere o responsável da MetLife.

Embora estando do lado dos seguradores, Salvador Roquette não deixa de reconhecer que os tempos que correm trazem desafios acrescidos para os corretores "Aconselha-se prudência no sentido de se evitar a solução mais fácil de redução descontrolada de preços, que forçosamente teria como consequência a

degradação das coberturas e qualidade do serviço", lembra o responsável da MetLife. No caso específico da empresa, e tendo em consideração que a sua oferta se enquadra exclusivamente na área de proteção pessoal, Salvador Roquette assume que "o papel dos corretores continuará, como no passado, a ter uma importância fundamental enquanto entidade independente que procura no mercado os melhores 'fornecedores' para os seus clientes".

BENEFÍCIOS SOCIAIS VÃO RECUPERAR

Salvador Roquette reconhece que a atual conjuntura prejudicou a evolução do mercado de benefícios sociais, onde muitas empresas integravam soluções de seguros a preços mais vantajosos para os seus colaboradores. Seguros de Saúde, de vida e complementos de reforma tinham aqui uma expressão mais acentuada e poderão voltar a tê-la, assume o responsável da MetLife, assim que "a turbulência passar". Até porque "estes mecanismos serão seguramente parte da solução para a dificuldade que atualmente a Seguradora Social enfrenta em assumir sozinho a proteção dos cidadãos", alega Salvador Roquette. "Estes benefícios são, e serão, um instrumento importante da política de recursos humanos, prevendo-se que, ao nível da oferta, se verifique maior sofisticação e flexibilidade, permitindo-se a cada colaborador escolher, dentro das diferentes áreas (Vida, Reforma e Saúde), qual a percentagem do orçamento atribuído pela empresa que pretende alocar a cada proteção", antecipa o responsável da MetLife.

Directo? Não!
Sem intermediário (sem corretor ou agente de seguros)? Nunca!
Seguro, seguro, só com mediadores profissionais de seguros membros da APROSE.

APROSE
Associação Portuguesa dos Produtores Profissionais de Seguros

Os mediadores de seguros Associados, Corretores e Agentes, distinguem-se pela Independência, Qualidade e Responsabilidade do serviço que prestam. Todos têm a sua Responsabilidade Civil Profissional garantida.

Ao escolher os seus serviços, lidará com autênticos profissionais especializados. Ser membro da APROSE é um certificado de Competência e Garantia.

Procure o seu mediador em www.aprose.pt
Edifício Infante D. Dinis, Praça da República, 85-4/301, 4350-497 Porto.
Tel.: 222 903 000 Fax: 222 322 519 E-mail: aprose@aprose.pt