

## Agenda 2015



GETTY IMAGES

### ROADSHOW COMERCIAL (2 A 6 DE FEVEREIRO)

Nestas reuniões, realizadas nos Parceiros de Negócio e que contam com a presença das Direções dos Canais e das Unidades que intervêm diretamente no

negócio, transmitimos as nossas pretensões para o ano que inicia e os objetivos a que nos propomos, sendo que a colaboração e compromisso entre as partes é fundamental para os atingirmos.

### PERSPETIVAS CORRETORES (25 DE FEVEREIRO)

Conferência anual onde são apresentadas e desenvolvidas, por parte de várias Unidades, algumas temáticas e linhas de orientação do negócio de Corretores da Zurich. Conta com a presença da grande maioria dos Parceiros e marca o ano do Canal Corretores no que respeita à comunicação para o mercado.

### FÓRUM CORRETORES (24 A 27 DE SETEMBRO)

Este evento assume o formato de uma viagem e acontece anualmente, reunindo Colaboradores da Zurich e dos Parceiros, fora do ambiente normal de negócio, e onde são abordadas de forma transversal inúmeras questões que presidem ao desenvolvimento das parcerias. Este momento é o ponto alto do ano de trabalho com os nossos Parceiros, onde são promovidos o conhecimento pessoal e a proximidade, sendo já uma tradição nos eventos de negócio promovidos pela Zurich.

### SESSÕES TEMÁTICAS

Conferências de apresentação e debate organizadas pelo Canal Corretores e subordinadas aos mais variados temas relacionados com seguros em geral e ao negócio de corretores em particular. Estas sessões contarão com a intervenção de várias Unidades de Negócio e terão como objetivo a partilha de conhecimentos e experiências sobre temáticas relevantes para o desenvolvimento do negócio.



“A partir de uma certa dimensão são inevitáveis os fenómenos de internacionalização e de consolidação”

No mercado desde 1921, a Costa Duarte – Corretor de Seguros, S.A., é uma das principais empresas portuguesas de corretagem e consultoria de seguros, aliando a experiência de mais de 90 anos no mercado nacional ao acesso privilegiado a um conjunto de parceiros internacionais. Nesta edição da *MagaZine* entrevistámos Miguel Costa Duarte, Presidente Executivo da Sociedade e que representa a terceira geração da família.

**Mais do que nunca vivemos numa sociedade global e em permanentes mudanças pessoais, familiares, sociais, industriais, económicas, etc. Como antecipa o futuro da indústria seguradora tendo em conta as circunstâncias em que vivemos no mundo atual?**

Em traços gerais, diria que qualquer que seja a geografia onde nos encontremos, os seguros respondem a necessidades concretas de segurança de pessoas ou de bens e as alterações nos comportamentos e nas organizações geram novas oportunidades para os seguros. Conheço alguns mercados por esse mundo fora e existem diferenças significativas de organização e de desenvolvimento mas, no essencial, estes mercados comercializam produtos semelhantes e os operadores são credíveis.

Como em qualquer outra atividade, e a partir de uma certa dimensão, são inevitáveis os fenómenos de internacionalização e de consolidação.

**Sendo a Costa Duarte um Corretor de prestígio consolidado no mercado segurador em Portugal, qual o segredo do vosso sucesso?**

Em tom de brincadeira diria que os segredos não se revelam, mas não conheço qualquer segredo para além de soluções credíveis e inovadoras que aportem valor aos Clientes.

É muito gratificante e motivador constatar que temos diversos Clientes, famílias e empresas, que permanecem connosco desde que estamos presentes neste mercado, portanto, há quatro gerações. É um aspeto que valorizamos muitíssimo e temos plena consciência que só o conseguimos mantendo, permanentemente, um grande profissionalismo e a salvaguarda firme dos interesses dos nossos Clientes.

**Como vê o papel do Corretor e qual a sua importância como representante e intermediário do Cliente perante o segurador? Nessa perspetiva, quais os pontos fortes que a Costa Duarte tem para oferecer aos seus Clientes e ao mercado?**

Se desempenhado com rigor e profissionalismo, o Corretor acrescenta valor ao Cliente e à atividade seguradora como um todo. Contudo, também nos seguros temos comportamentos muito diferenciados. Como ponto forte da Costa Duarte, destacaria a presença própria em três continentes, através de participadas diretas no Brasil, Angola e Espanha, mercados estes que têm assumido relevância estratégica para os nossos Clientes. Para além disso, há muito que contamos com um conjunto de importantes parceiros internacionais, o que nos permite apresentar soluções de seguro em qualquer parte do planeta. Outra

vantagem de integrarmos estas redes de corretores mundiais é poder disponibilizar aos nossos Clientes soluções inovadoras, nem sempre subscritas no mercado português.

**Desde que entrou na atividade seguradora, há 94 anos, a família Costa Duarte ganhou uma posição distinta e de grande relevo no mercado através de parcerias, aquisições, investimentos e internacionalização. Esta estratégia empreendedora e de expansão vai manter-se no futuro?**

Procuramos estar atentos à evolução do mercado e desenvolver as estratégias e as parcerias que melhor se adaptem às novas realidades. Por vezes somos bem-sucedidos, mas também temos os nossos fracassos. No conjunto creio que nos podemos orgulhar do nosso passado e do nosso presente.

A este propósito cito Confúcio: *“Se quiser ter prosperidade por um ano, cultive grãos. Por 10, cultive árvores. Mas para ter sucesso por 100 anos, cultive gente”.*

**A Costa Duarte, como empresa de cariz familiar, faz parte da Associação das Empresas Familiares. Como é que vê o futuro desta tipologia de empresas?**

A definição de empresa familiar tem evoluído ao longo do tempo e pode ter muitos sentidos. Para nós é sinónimo de rigor e profissionalismo mas também de fazer as coisas com simplicidade e de acordo com os valores em que acreditamos e de que procuramos dar testemunho.

Num projeto que se identifica com a própria família que lhe deu forma, há valores que se transmitem de pai para filho e formas de atuar que se distinguem no panorama empresarial. E isso reflete-se nas nossas equipas e no serviço que dedicamos aos nossos Clientes.

Apesar de os acontecimentos recentes darem uma imagem negativa de certas empresas familiares, o que se passou não tem nada a ver com esta característica mas simplesmente com critérios de gestão muito questionáveis.

**Como analisa o ano de 2014 e o que prevê para 2015, para o mercado em geral, e para a Costa Duarte em particular, e um desejo para o novo ano que se aproxima...**

Temos procurado conciliar equipas fortes e profissionais com volume, rentabilidade e soluções internacionais. Não nos podemos queixar mas, em última análise, são os Clientes e o mercado segurador que nos têm de avaliar.