

MIGUEL COSTA DUARTE

Costa Duarte – Corretor de Seguros

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.

No mercado desde 1921, a Costa Duarte é um caso de sucesso, qual o segredo para esta longevidade? O que nos pode contar destes 92 anos?

MIGUEL COSTA DUARTE Um nome é algo que leva tempo a construir. No caso da Costa Duarte é fruto de um trabalho de gerações, em que o rigor profissional, a transparência e o cumprimento integral da palavra dada, consolidaram uma reputação de confiança ao longo de mais de 90 anos.

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.

Mais que gerir um negócio, vivemos o negócio.

Quais os principais desafios que enfrentam hoje?

MCD O mercado segurador em Portugal tem resistido bem às dificuldades que o país atravessa mas não está imune a este enquadramento. Assistimos a “crescimentos” negativos do volume de prémios dos produtos não financeiros e a níveis perigosos de sustentabilidade em certos ramos. No caso concreto da Costa Duarte, também temos sentido os impactos negativos, sobretudo nas linhas de engenharia e de frotas autos.

Como gerimos numa ótica de longo prazo, já tínhamos antecipado este decréscimo de atividade em Portugal e desencadeámos há cerca de 7 anos novos projetos noutros mercados que, gradualmente, vão dando frutos muito interessantes.

Desde quando a parceria com a Tranquilidade?

MCD A Tranquilidade é um bom parceiro da Costa Duarte pois partilhamos os mesmos valores e, tal como nós, procuram aliar o rigor profissional a um serviço ao cliente competitivo e de qualidade.

Que benefícios retiram desta parceria?

MCD Temos crescido em conjunto e em alguns projetos com inovação que são verdadeiras mais-valias para os clientes.

Qual é o perfil do vosso cliente?

MCD A estrutura da carteira da Costa Duarte está repartida aproximadamente por 90% de empresas, dos quais 75% em Portugal e 25% no estrangeiro e 10% de clientes particulares e *affinities*. A cada empresa está afeto um Gestor de Cliente dedicado, apoiado por equipas de maior ou menor dimensão, em função do grau de sofisticação da carteira de seguros ou do tipo de serviços que necessitam.

No atual contexto económico as relações com os clientes correm o risco de se tornar mais voláteis, como gere a Costa Duarte este facto? Qual é o segredo para fidelizar clientes?

MCD Por definição, todos os corretores prestam o mesmo tipo de serviços, mas no que nos procuramos distinguir é na confiança que conseguimos conquistar junto dos clientes e que se traduz, no nosso caso, num elevadíssimo grau de fidelização. 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.

A internacionalização é o destino de muitas empresas nacionais, como surgiu e que lugar ocupa este serviço na Costa Duarte?

MCD A internacionalização na Costa Duarte não é de agora, pois temos presença própria em três Continentes, através de participadas diretas no Brasil, Angola e Espanha, mercados estes que assumem 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 *networks* de corretores mundiais é poder disponibilizar, aos nossos clientes, soluções inovadoras nem sempre subscritas no mercado português.

Podemos afirmar que colocamos a partir de Portugal qualquer seguro, de qualquer empresa, em qualquer parte do mundo! Este processo iniciou-se com seguros para obras de empresas de construção nossas clientes e é agora uma realidade para todo o tipo de seguros dos nossos clientes, nomeadamente, os que envolvem expatriados. Não se trata de conversa fiada nem de argumento comercial, são casos concretos. Por exemplo, temos colocações de seguros em destinos menos comuns, como sejam Mauritânia, Iraque, Qatar e Guiné Equatorial.



“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.”

Como português é gratificante ver muitos compatriotas nossos a fazerem pela vida por esse mundo fora. É gente que trabalha e muito, em silêncio, que não vive à conta do Estado, dos benefícios adquiridos mas não financiados e que não hipoteca as gerações futuras com gigantescas dívidas.

Fale-nos de Angola e Brasil, são mercados em expansão?

MCD A internacionalização é um processo difícil e caro que envolve muito esforço, tanto em Angola como no Brasil, e a Costa Duarte é uma ajuda no que se refere a seguros. Procuramos retirar uma preocupação e acrescentar mais segurança às pessoas e aos investimentos. Em mercados mais distantes, o mais importante é saber em quem confiar e a Costa Duarte, com equipas locais próprias, constitui uma mais-valia.

Para terminar, como perspectiva a evolução do setor segurador português nos próximos anos?

MCD Há um importante dossier sobre a mesa que é a privatização do líder do mercado. No momento em que lhe respondo ainda não se percebe bem o que vai acontecer.

No que se refere à corretagem, parece-me inevitável que se continue o processo de consolidação pois as margens são cada vez mais estreitas e os custos apresentam alguma rigidez.

Na Costa Duarte privilegiamos esta convergência de esforços e, nos últimos anos, estivemos envolvidos em alguns processos de consolidação que correram muito bem. Integrámos equipas e reforçámos competências!

Estamos naturalmente abertos a novas parcerias e creio que a nossa qualidade de gestão aliada ao respeito integral dos compromissos assumidos, constituem uma garantia de sucesso para todos os envolvidos. ■

BI



Miguel Costa Duarte
Presidente Executivo

Idade: 62 anos.

Naturalidade: Estoril.

Formação: Licenciado em Gestão.

Família: Uma grande família, com 4 filhos e 8 netos.

Hobbies: Muitos, sobretudo desporto que continuo a praticar sempre que posso e com o mesmo prazer.

Lema de vida: Procurar ser um bom cristão.