

Os Seguros e a actividade seguradora são, cada vez mais, um dos pilares basilares da economia e da comunidade. Mais do que o papel fundamental na protecção das pessoas e bens, hoje os seguros são um dos suportes ao desenvolvimento da nossa economia.



JOÃO MATA, LDA. – CORRETORES E CONSULTORES DE SEGUROS

UMA JANELA DE OPORTUNIDADE

“Somos uma empresa totalmente independente de quaisquer interesses ou grupos económicos”. É este o mote que descreve na perfeição a postura da empresa no mercado. A aposta na formação e a contínua procura de novas soluções fazem da João Mata um marco de sucesso. Uma entrevista transparente, pela voz de Manuel Costa Braz, director geral.

Tendo apostado num crescimento de forma planeada, conquistando a confiança dos seus clientes, a João Mata, Lda. – Corretores e Consultores de Seguros é já um marco de referência na actividade seguradora em Portugal. Assim sendo, como caracteriza a empresa e de que forma tem vindo a traçar o seu rumo de sucesso?

Somos uma empresa totalmente independente de quaisquer interesses ou grupos económicos, que apostou fortemente na qualificação da sua equipa de profissionais, assumindo que a criação de valor acrescentado para os nossos Clientes é o factor crítico de sucesso que assegura a continuidade do nosso negócio. Dito desta forma, poderíamos estar a falar de uma qualquer actividade de prestação de serviços, e tudo seria igualmente correcto – mas a particularidade de a nossa actividade se destinar a gerir o risco, ou melhor, a parte da gestão de riscos que trata da sua transferência das empresas para o mercado, faz toda a diferença. Há cerca de 20 anos os especialistas de JOÃO MATA foram os primeiros em Portugal a adoptar a disciplina do “risk management” como vector da sua acção – sempre mantivemos essa directriz, que nos habilitou para actuar como corretores e consultores de empresas.

Hoje somos um dos maiores operadores nacionais na actividade, mantemos uma carteira invejável de clientes “corporate” – seja como consultores em gestão de riscos seguráveis, seja como corretores de seguros – gozamos de estabilidade e saúde financeira, e merecemos a confiança dos nossos clientes, o apoio dos nossos fornecedores seguradores e o respeito dos nossos concorrentes. JOÃO MATA tem demonstrado ser capaz de inovar nas soluções desenvolvendo novas formas de negócio, sem resvalar para práticas comerciais desviadas e sem estar apoiado em qualquer tipo de núcleos de interesse ou de lobbying – seguramente, a nossa independência e isenção terá sido decisiva na obtenção da credibilidade que o mercado em geral nos reconhece.

“A crescente vulnerabilidade do mundo moderno vem requerendo soluções cada vez mais eficientes no tratamento dos riscos a que os indivíduos e as empresas estão sujeitos”. Neste contexto, de que forma caracteriza o mercado global dos seguros em Portugal? Considera que o mercado está cada vez mais competitivo e, por consequência, mais exigente?

O nosso mercado tem a escala que lhe é dada por dez milhões de habitantes no contexto global dum mercado de segu-

ros internacionalizado de várias centenas de milhões. A primeira observação é a de que temos que ter consciência da nossa dimensão: para um operador focado especialmente no segmento de mercado “corporate” isto é decisivo quanto à escala das operações e ao número de oportunidades.

Como segunda observação, importa salientar que as necessidades de tratamento e transferência de risco das empresas Portuguesas neste segmento em nada são diferentes das suas congéneres internacionais.

Vivemos assim tempos duma dupla exigência e desafio na nossa actividade: temos todas as necessidades e exigências dos grandes mercados internacionais, mas a escala e a dimensão das oportunidades do mercado nacional.

É um facto que a actividade seguradora sempre foi capaz de lidar bem com a faceta internacionalizada da sua actividade, fruto dessa espécie de “Web” que caracteriza o Resseguro: e dessa forma se realiza a capacidade de providenciar localmente as melhores soluções disponíveis em qualquer parte do mundo. Como tal a nossa resposta é afirmativa: sim, é verdade que o mercado está cada vez mais competitivo, visto que os operadores dominam mais eficientemente todas as soluções disponí-

veis no mercado global – JOÃO MATA não está sozinho no mercado, e um punhado de competidores muito qualificados disputam connosco o escasso mercado empresarial nacional. E por consequência, também se confirma que o nível de exigência do mercado tem vindo a crescer. Devo dizer-lhe que este factor é animador, visto que esta maior exigência conduz a maior selectividade e eficiência nas escolhas por parte dos clientes, condição que tem beneficiado JOÃO MATA.

Muito se fala sobre corretores e mediadores de seguros, mas pouco se sabe sobre as diferenças e semelhanças entre ambos. Nesta medida, em que âmbito descreveria a actividade de corretor de seguros, em comparação com a de mediador?

A intermediação de seguros é uma actividade cada vez mais profissionalizada, e seguramente que as empresas do sector demonstram essa tendência. Ultrapassando as questões formais do estatuto da mediação, a distinção prática refere-se sobretudo à dimensão do negócio e ao seu nível de especialização técnica, consideravelmente maiores no caso dos Corretores. Existe assim um espaço natural para cada um dos intervenientes – os mediadores com uma relação de proximidade e produ-



JOÃO MATA
CORRETORES E CONSULTORES DE SEGUROS

O caminho seguro / The safe way

SEDE: Rua Camilo Castelo Branco, 2 - 1^o - 1103-801 Lisboa Tel: 213 187 000
DEPENDÊNCIAS: Av. Infante D. Henrique, 121 - 3510-070 Viseu Tel: 232 420 400
Rua Nossa Sr^a de Fátima, n^o 101, Fracção “O” - 4050-427 Porto Tel: 220 415 780
Email geral: seguros@joaomata.pt Internet: www.joaomata.pt



“

VIVEMOS ASSIM TEMPOS DUMA DUPLA EXIGÊNCIA E DESAFIO NA NOSSA ACTIVIDADE: TEMOS TODAS AS NECESSIDADES E EXIGÊNCIAS DOS GRANDES MERCADOS INTERNACIONAIS, MAS A ESCALA E A DIMENSÃO DAS OPORTUNIDADES DO MERCADO NACIONAL

”

tos normalizados; os corretores com um relação especialista e capacidade negocial acrescida.

Qual é, efectivamente, o papel de uma corretora de seguros? Como se processa a vossa actividade? No caso específico da João Mata, Lda, o que pode o cliente esperar, tanto a nível de oferta de soluções, como da qualidade das mesmas?

Das respostas anteriores já se pode entender que JOÃO MATA se quer posicionar como um prestador “premium”; o enunciado das nossas prestações não será muito diferente dos outros corretores do mesmo tipo (nível), pois é ao nível do empenho e do apuramento das soluções que se estabelece a diferenciação.

Quando JOÃO MATA entra num novo Cliente, assume sempre numa etapa prévia fazer o reconhecimento da carteira de seguros existente e avaliar a relação de retenção/transferência que esteja já estabelecida – tem por objectivo verificar qualquer questão particularmente exposta que possa requerer rectificação imediata, mesmo antes de considerar um programa de acção global. Depois inicia-se uma fase de “Estudos e Avaliações”, em que recorremos a todo o tipo de instrumentos disponíveis para estudar e avaliar as exposições e vulnerabilidades dos Clientes, a que se segue uma etapa de “Desenho do Programa de Transferências”: nesta fase se prepara uma estratégia de soluções que tem que ser validada com a gestão da empresa Cliente por forma a otimizar a relação de custo/benefício dos prémios de seguros no doseamento das combinações possíveis de retenção/transferência.

Segue-se a fase mais visível do trabalho dos corretores: preparação da solicitação ao mercado, consulta e negociação com todos os possíveis canais de aceitação de risco em função da respectiva capacidade, vocação e nível de “security”. Para além disto, existe na nossa oferta de serviços uma componente decisiva: facultamos aos nossos Clientes várias formas de apoio para colaborar na (re)organização das suas funções internas de gestão dos riscos seguráveis, o que pode passar por todo o tipo de prestações que vão desde a consultoria pura à formação profissional, e a vários modelos de “outsourcing”. Em resumo: o que os Clientes podem esperar de nós são respostas decisivas para otimizar o custo dos riscos a que as suas empresas estão expostas.

Portugal atravessa períodos conturbados a diversos níveis. No que ao mercado segurador diz respeito, qual é o panorama? De que forma contextualizaria este mercado e quais as soluções que apontaria para a melhoria do mesmo?

Em período de conturbação generalizada, o sector financeiro foi afectado essencialmente na actividade bancária, e muito menos na actividade seguradora. A própria natureza da actividade, caracterizada pela segurança das soluções e pelos funcionamentos de longo prazo, mostra melhor a sua fiabilidade nestas épocas de crise. Porém, por via indirecta, claro que se sentem os efeitos.

As empresas e a oferta de serviços seguradores em época de crise económica são sobretudo afectados pela redução global da actividade económica: ausência de investimento (falta de nova matéria

segurável), não actualização de activos e reduções do volume de emprego (redução da matéria segurável), baixos níveis de poupança das famílias e das empresas (redução da capitalização), diminuição do consumo (que leva a uma diminuição de actividade das empresas e, conseqüentemente, os factores referidos acima).

É facto que Portugal atravessa um período particularmente difícil, e que todo o seu tecido empresarial está afectado. A actividade seguradora adapta-se naturalmente às condições do mercado a quem serve, pelo que em relação à economia sempre terá um papel mais reactivo do que pró-activo.

Não há soluções específicas a desencadear pela actividade seguradora neste contexto. Compete-lhe apenas seguir atentamente as evoluções para poder contribuir com o seu melhor para a sustentabilidade das soluções existentes e para o suporte eficiente das acções que possam contribuir para a recuperação económica.

Hoje, podemos dizer que temos uma boa cobertura a nível de seguros em Portugal e que estão salvaguardados todos os deveres e direitos do segurador e do segurado?

Não vemos razão para qualquer estatuto de minoridade dos operadores portugueses nesta matéria – consideramos que o tratamento segurador oferece hoje no mercado um nível de qualidade e efectividade de serviço adequados, na condição de que o Segurado seja convenientemente aconselhado e orientado nas suas opções. Como em todas as actividades, há operadores melhores e outros menos bons, e

por mais normalizada e supervisionada que seja a actividade, é indispensável saber escolher as soluções e os operadores. É essa a essência da nossa actividade.

Com a constante evolução do mercado, como o futuro João Mata, Lda? Quais os próximos passos a considerar por parte da empresa?

No contexto das actuais dificuldades e exigências do mercado, tornou-se cada vez mais crítico para as empresas reduzir custos e maximizar a eficiência das soluções. Este factor acaba por constituir para JOÃO MATA uma janela de oportunidade, posto que o aumento da exigência dos clientes dará vantagem aos Corretores/Consultores que se posicionam em prestações privilegiando a qualidade.

Compreende-se que a estratégia de JOÃO MATA passe sobretudo por dois vectores fundamentais: prosseguir a especialização das soluções para satisfazer as necessidades do mercado, e diversificar a sua carteira de clientes e tipologias de negócio como forma de reduzir a volatilidade do portfolio de clientes.

Estamos claramente apostados no crescimento orgânico da empresa e fortemente motivados numa perspectiva de longo prazo. É nesse sentido que temos vindo a dotar a empresa de novos quadros técnicos especializados, que fizemos fortes investimentos na modernização das nossas instalações de Lisboa e Viseu, que abrimos uma nova delegação na cidade do Porto e subemos programar a nossa internacionalização, dando-nos capacidade de acompanhar os nossos clientes de forma eficaz. **PP**



JOÃO MATA
CORRETORES E CONSULTORES DE SEGUROS

O caminho seguro / The safe way

SEDE: Rua Camilo Castelo Branco, 2 - 1^o - 1103-801 Lisboa Tel: 213 187 000
DEPENDÊNCIAS: Av. Infante D. Henrique, 121 - 3510-070 Viseu Tel: 232 420 400
Rua Nossa Sr^a de Fátima, n^o 101, Fracção “O” - 4050-427 Porto Tel: 220 415 780
Email geral: seguros@joaomata.pt Internet: www.joaomata.pt