



GLOBALIZAÇÃO

Corretores reconhecidos como parceiros de internacionalização

Os corretores de seguros estão em todo o mundo. Viajam pelo mundo. Trabalham em qualquer parte do mundo. E seguram operações em todo o mundo. A internacionalização das empresas portuguesas já não é uma tendência, é uma realidade. E os próprios corretores de seguros passaram a fazer parte dela. Eles próprios operam cada vez mais com abordagens multinacionais, que só beneficiam os seus clientes

"CADA VEZ mais, o crescimento da economia está assente em empresas que se estão a internacionalizar", reconhece Filipe Pimenta da Gama, Business Development Director da Aon. O contexto económico português assim o obrigou. Perante um mercado interno estagnado e, em alguns setores, em recessão, não restou outra alternativa a muitas empresas portuguesas que não seja a procura de mercados externos que diversifiquem a carteira de clientes e respetivas geografias. Para algumas empresas, aumentar o volume de exportações é a única prioridade nesse processo de internacionalização. Para outras, internacionalizar é mais do que vender a clientes estrangeiros e implica também a criação de uma operação própria, com recursos técnicos e humanos, nesses mercados. Em ambos os casos, o apoio do corretor revela-se crucial para evitar uma entrada num novo mercado sem um programa de gestão de risco adequado às suas novas necessidades. "Os empresários dão cada vez mais valor a esse nosso papel e, sobretudo, dão valor à própria capacidade multinacional do corretor", destaca Filipe Pimenta da Gama. "Recorrer a um corretor global é mais eficiente para uma empresa que se quer internacionalizar, porque vai estar a trabalhar com um parceiro que conhece bem de perto as jurisdições de cada mercado e que pode aconselhar corretamente o seu cliente sobre os riscos a que se expõe com a implementação de um negócio nesse país", sustenta o diretor da Aon. Além disso, aponta ainda Filipe Pimenta da Gama, "um corretor global pode encontrar soluções de coberturas diferentes daquelas que são disponibilizadas pelos operadores locais do país de origem das empresas, pois tem acesso a produtos disponibilizados no estrangeiro por operadores que não estão presentes em Portugal".

E os empresários portugueses? Reconhecerão eles, nos seguros, um papel fundamental na proteção das suas transações comerciais em mercados externos? A resposta tende a ser positiva. "A maioria dos atuais empresários que se internacionalizaram tem um fortíssimo conhecimento das diferenças que existem

Se a internacionalização envolve a expatriação de quadros, estes assumem prioridade na lista de preocupações dos empresários

de continente para continente e de país para país, tendo os seguros sido ferramentas fundamentais desse sucesso", refere Fernando Chaves, líder de risco de crédito e político da Marsh Portugal. "A generalidade dos países que acolhem e incentivam o investimento estrangeiro são exigentes em matéria de seguros, pelo que os empresários que só agora pensam partir para os mercados externos, em especial para fora da UE, podem obter, junto de um corretor, conselhos e informação sobre as obrigações específicas em matéria de seguros em cada país ou sobre o comportamento das empresas compradoras, nomeadamente em termos de pagamentos", explicita o consultor.

Se a internacionalização envolve a expatriação de quadros, estes assumem prioridade na lista de preocupações dos empresários. Despesas hospitalares, médicas, assistência, repatriamento por acidente ou por doença e evacuação são coberturas imprescindíveis nos programas desenhados pelos seus corretores de seguros, explica ao OJE Miguel Costa Duarte, presidente da corretora Costa Duarte. "A internacionalização é um processo difícil e, para ser bem sucedido, requer, para além de um bom conhecimento dos mercados locais, sejam reduzidos, ao mínimo possível, os riscos envolvidos. É aqui que o corretor de seguros pode intervir, acrescentando mais segurança às pessoas e aos investimentos", alega. "A nossa grande mais-valia é apresentarmos soluções credíveis no processo de internacionalização das empresas portuguesas nossas clientes, conjugando o apoio local em qualquer latitude com a coordenação dos programas de seguro a partir de Portugal. Em



mercados mais distantes, o mais importante é saber em quem confiar", defende Miguel Costa Duarte.

UMA QUESTÃO DE CULTURA DE SEGUROS

E esta já há muito que deixou de ser uma tendência na gestão de risco das empresas em processo de internacionalização. É um cenário plenamente instalado. Que o diga Luís Cervantes, administrador da Sabseg, que tem vindo também a ampliar a sua presença em mercados internacionais. "Apoiamos as empresas que estão em processo de internacionalização em duas dimensões. Por um lado, dando apoio no processo jurídico/contabilístico e fiscal do país em causa, procurando apresentar caminhos e potenciais parceiros que facilitem o difícil caminho da internacionalização. Por outro, enquadrando a proteção de riscos inerentes à atividade e ao país em causa, apresentando as melhores soluções disponíveis no mercado. Também Luís Cervantes reconhece que a proteção dos recursos humanos ocupa o topo das prioridades dos empresários, tal como a proteção de patrimónios e a cobertura de eventuais responsabilidades perante terceiros. "A cultura empre-

sarial dessas empresas em processo de internacionalização já não se situa ao nível de adquirir os seguros porque são obrigatórios, mas sim a procura de proteção que permita mitigar os riscos a que estão expostos. As coberturas de riscos políticos, riscos de crédito e riscos pessoais são, entre outras, as mais procuradas", revela Luís Cervantes ao OJE.

A vertente internacional de um corretor vem, assim, juntar-se à dimensão da sua atividade como fatores cada vez mais relevantes na sua capacidade de dar resposta a necessidades complexas de cobertura de seguros.

José Dias da Fonseca, presidente da MDS, é também líder de uma rede internacional de corretores de seguros, a Brokers Link, e explica ao OJE a vantagem deste posicionamento. "É muito diferente quando um broker tem um papel central na organização mundial, e não um papel periférico. Por ser um centro de decisão da própria rede de corretores, consegue ter uma relação ao mais alto nível à escala mundial", destaca.

Dias da Fonseca não hesita em afirmar que qualquer cliente multinacional que queira coordenar o

As coberturas de riscos políticos, riscos de crédito e riscos pessoais são, entre outras, as mais procuradas

seu programa de seguros e a natureza dos seus riscos de forma internacional tem toda a vantagem em recorrer a um corretor que a partir de Portugal consiga construir um programa internacional e estabelecer um diálogo facilitado com parceiros internacionais. "Assim se cria uma articulação forte entre o centro de decisão do cliente em Portugal com o broker também em Portugal e com uma interlocução em cada país", fundamenta o presidente da MDS, para quem "é sempre muito importante para uma empresa ter um gestor de risco português que consegue tratar de tudo em qualquer parte do mundo".

Aon vai lançar "Export Pack"

"Export Pack" é o novo conceito de comunicação que a Aon se prepara para implementar no final deste mês de outubro junto de empresas em fase de internacionalização. A consultora identificou os cinco principais riscos a que uma empresa em processo de internacionalização se expõe e para cada um deles criou uma solução que responde de forma adequada a essas necessidades de proteção. Em causa estão soluções na área da Responsabilidade Civil de Administradores; Acidentes Pessoais e Doença; Transporte de Mercadorias; Risco de Crédito, de Pagamento e Político e ainda as Responsabilidades Cíveis de Produto e de Retirada de Produto.