

5 PERGUNTAS A MARCO OLIVEIRA

O broker MDS, que está presente em mais de 100 países, explica porque acredita no mercado moçambicano de seguros

Marco Oliveira, da broker MDS Seguros, reconhece existirem limitações naturais de dimensão em alguns ramos ou coberturas, adiantando, contudo, com números, porque é que o mercado segurador moçambicano ainda tem muito espaço para crescer. Os desafios actuais do sector, em todo o mundo, passam pela distribuição multicanal, mas o responsável da MDS Seguros está convencido de que todos os canais irão prestar o seu contributo num futuro próximo.

Como compara o desenvolvimento do mercado com os de outras geografias em que actuam? A estrutura do mercado é diferente?

O nosso grupo está presente directamente em oito países e com actuação em mais de 100 países através da Brokerslink, empresa global de corretagem de seguros que criámos e da qual somos um dos principais accionistas, o que nos dá uma visão global. Assumo que a estrutura de cada mercado ajusta-se à idiossincrasia de cada país; vejamos uma realidade distinta, a do Brasil por exemplo, onde actuamos com uma posição muito relevante. No Brasil operam 140 empresas de seguros, para um volume de prémios em torno dos 59 mil milhões de dólares. Em Moçambique, para um sector que vale cerca de 215 milhões de dólares existem 82 *brokers*, 21 sociedades de mediação e 20 companhias de seguros. Brasil e Moçambique têm uma base populacional muito diferente, tal como a sua estrutura de mercado.

Se relacionarmos esses números com outro indicador muito importante, o índice de penetração de seguros (prémios/PIB), Moçambique tem actualmente um rácio de 1,62, o que compara com 3,29 do Brasil, temos orientações muito precisas quanto a estratégias a seguir em termos de distribuição. A título de exemplo, o mesmo rácio em Portugal é de 7,1, contribuindo para isso naturalmente um maior desenvolvimento da área de fundos de pensões e do ramo Vida.

Acreditamos que o sector em Moçambique acompanhará o desenvolvimento económico do país e a estrutura do mercado se ajustará, com regras mais apertadas, para os actores do mercado.

Em termos de diversidade de oferta de coberturas como se posicionam as seguradoras presentes em Moçambique?

O mercado, no seu conjunto, responde bem às necessidades da procura independentemente da complexidade ou dimensão. Tem limitações naturais de dimensão em alguns ramos ou coberturas, o que impulsiona as companhias a integrarem capacidades de resseguro e a fazer acordos de parceria, de representação ou cooperação e partilha. As maiores limitações estão relacionadas com sistemas e processos, facilitadoras de uma maior capacidade de resposta em matéria de serviços.

Qual acredita vir a ser o peso dos grandes projectos nas carteiras das seguradoras nacionais?





EDILSON TOMÁS

Os “grandes projectos nacionais” são exactamente isso, grandes, e os que se estão a desenvolver em Moçambique são grandes em qualquer geografia. Como tal, absorvem recursos e envolvem competências globais. O segredo, na nossa opinião, passará por conjugar, no curto prazo, esforços e capacidades nacionais, integrar experiência e acesso ao mercado global, com objectivos bem definidos de médio e longo prazo, privilegiando o desenvolvimento da capacidade instalada através da transferência de conhecimentos e do fortalecimento de capitais próprios no decorrer dos próximos anos.

Naturalmente que as capacidades próprias, que dependem de capitais próprios, estão directamente relacionadas com a dimensão do mercado e limitam a tomada de risco sem recurso a resseguro ou outras formas de financiamento dos riscos. Deste modo, a maximização do ganho está condicionada, mesmo em momentos em que o mercado se expande.

Com estes ingredientes, os grandes projectos, pela sua dimensão, podem vir a assumir um enorme peso nas carteiras das seguradoras nacionais.

Como vê a evolução da distribuição no sector de seguros? Mais por canais bancários, mediadoras? E o on-line, crê vir a ter peso?

O desafio do sector na actualidade passa pela distribuição multicanal e Moçambique faz parte dessa regra, mais ainda com um rácio de penetração de seguros com um enorme potencial de crescimento. Por diversos factores, que vão desde os económicos, de dimensão do país, de literacia financeira e da própria curva de maturidade dos diversos canais de distribuição, acreditamos que todos terão um papel determinado e um objectivo comum: incrementar o consumo *per capita* de seguros. Dito de outro modo, todos os canais irão prestar o seu contributo num futuro próximo para o incremento da protecção do pilar financeiro das empresas, dos indivíduos e das suas famílias.

O canal bancário já assume um enorme peso na distribuição de seguros, o que se compreende quer pela capilaridade dos pontos de atenção ao cliente, como pela complementaridade da oferta. O canal Broker tem vindo a crescer mas nem tudo são boas notícias porque apenas uma parte desse crescimento é acompanhado pela diferenciação dos serviços e capacidades técnicas, já que esse progresso tem incidido essencialmente nos clientes que mantinham uma relação directa com as companhias de seguros. E num país com a dimensão de Moçambique, a rede de mediadores terá de certeza, a curto e médio prazo, um papel muito importante, oferecendo uma relação de proximidade e disponibilidade a um número significativo de pessoas. Novos canais de distribuição irão surgir e ganhar relevância, em particular o *on-line*, que poderá vir a ser o motor do crescimento ao nível do segmento particular. ❀