

Brokerslink

**BROKERSLINK: DO SONHO À REALIDADE –
A HISTÓRIA DE UMA TRANSFORMAÇÃO**

**BROKERSLINK CRESCE EM ÁFRICA:
NOVOS MEMBROS NO GANA E NA TANZÂNIA**

ENTREVISTA A JIŘINA NEPALOVÁ

FUNDADORA E CEO DA RENOMIA

BROKERSLINK NEWS

Brokerslink

Do sonho à realidade – a história de uma transformação

PAUL BITNER, MANAGING DIRECTOR BROKERSLINK AG

Tudo começou com uma ideia, surgida em 2004, em Portugal, terra de exploradores.

Motivados pela ideia de disponibilizar uma oferta de qualidade a clientes com crescente presença internacional que colmatasse a lacuna de soluções adaptadas às suas necessidades, José Manuel Fonseca e a MDS foram além das suas fronteiras para encontrar corretores de seguros independentes que partilhassem a sua visão: a criação de uma rede regional de corretores independentes. Assim nasceu a Brokerslink.

Tal como os bons vinhos melhoram com o tempo, as boas ideias tornam-se num *continuum* que, quando acompanhadas de visão e sentido estratégico, evoluem ao longo do tempo. A Brokerslink, uma boa ideia, tinha assim começado a sua evolução.

A primeira fase centrou-se, por um lado, na expansão geográfica da rede com o objetivo de prestar um serviço a clientes em todo o mundo e, por outro, na formalização da organização como uma associação. Em 2009, apenas 5 anos após o surgimento da ideia que esteve na origem da sua criação, a Brokerslink era já uma rede mundial de corretores presente em mais de 50 países com uma forte base de suporte em termos de corretagem de resseguro. 2009 marcou, igualmente, uma mudança significativa de estratégia. Do outro lado do mundo, em Hong Kong, local da sua primeira conferência global, a Brokerslink começou a transformar-se numa organização ativa na procura de novos negócios. A segunda fase estava assim em marcha.

A transformação da natureza da organização exigiu uma maior expansão geográfica, e o desenvolvimento de uma oferta completa de soluções de risco. Os “exploradores”

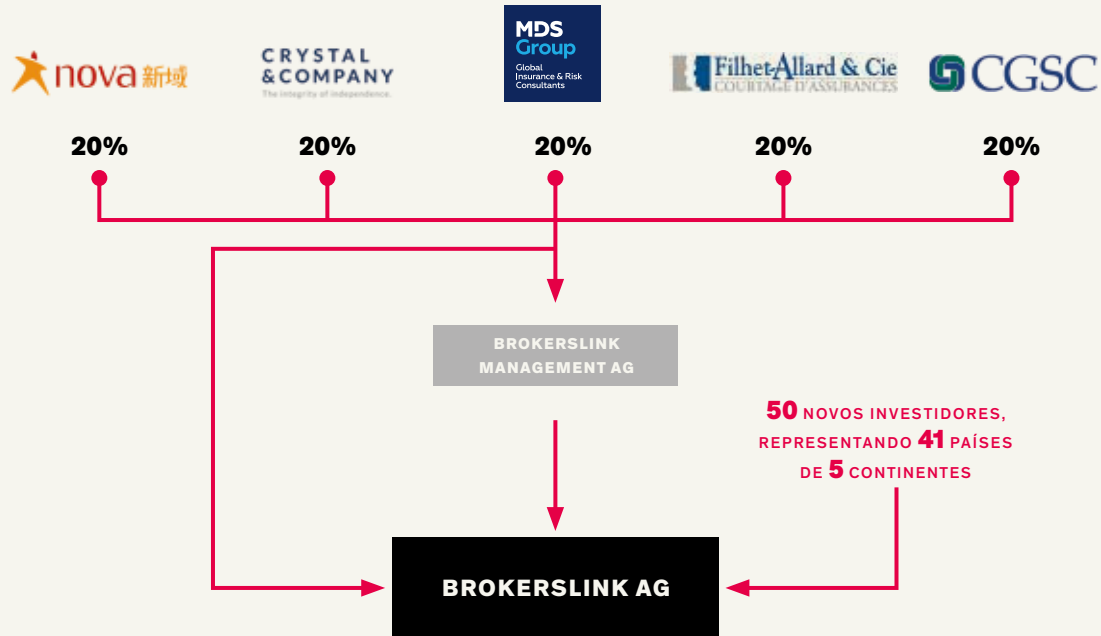
dirigiram a sua ação para o Oriente e África, regiões-chave até então inexploradas.

Foram desenvolvidos esforços para o estabelecimento de novas parcerias em países estratégicos onde a Brokerslink não estava presente. Pelo caminho, foram-se estabelecendo relações fortes com corretores de referência e empresas de consultoria de risco. A Brokerslink encetou igualmente esforços no sentido do fortalecimento de relações estratégicas com seguradoras globais lançando um website com uma plataforma de colaboração. Em 2013, a Brokerslink estava presente em mais de 85 países, integrando 10 empresas de referência mundial ao nível da consultoria de risco e corretores de especialidade, tendo estabelecido acordos estratégicos com seguradoras-chave, aumentando assim a sua notoriedade.

Durante este período, outra ideia começou a tomar forma: a Brokerslink tornar-se num corretor global distinto com a finalidade de se assumir como uma alternativa às redes de corretagem de seguros existentes no mercado, e que fosse viável e sustentável a longo prazo.

A constituição de uma empresa com fins lucrativos vem acentuar a diferença entre a Brokerslink e as restantes redes, oferecendo assim uma alternativa aos corretores globais cotados em bolsa.

A Brokerslink converte-se num corretor global, detido por corretores de seguros independentes que mantêm a sua identidade operacional. O capital obtido resultante da incorporação possibilitou um investimento adicional em capital humano, IT e *branding*, permitindo que cada corretor disponibilize ao mercado uma experiência de serviço diferenciada e um leque de soluções para a gestão de risco.



Outubro de 2013: desta vez o cenário era a 5ª Conferência Global da Brokerslink, em Singapura. Os membros da Brokerslink deram o primeiro passo votando no sentido da transformação da associação numa empresa com fins lucrativos, dando assim início à terceira fase da existência da Brokerslink.

O primeiro passo do processo de incorporação foi concluído em 2014, quando a Brokerslink Management AG foi criada, registada e capitalizada na Suíça com cinco acionistas, todos agentes-chave na evolução da Brokerslink, como se mostra no gráfico acima.

Em 2015, a Brokerslink AG, uma empresa global de corretagem, foi criada, registada e capitalizada pela Brokerslink Mananagement AG. O processo de subscrição privada de ações ficou concluído em maio de 2016.

Estava assim criado um novo tipo de empresa global de corretagem. Pertencendo a 50 corretores independentes de seguros e empresas de consultoria de todas as regiões do mundo, a Brokerslink AG está capitalizada e tem capacidade para oferecer um serviço diferenciado ao cliente através de uma equipa altamente qualificada e de uma rede de 90 empresas afiliadas que têm um vasto conhecimento do setor.

Uma realidade em que certamente novas boas ideias estarão para chegar. •

A incorporação acentua a diferença entre a Brokerslink e as redes de corretagem de seguros existentes e oferece uma alternativa aos corretores globais cotados em bolsa.



José Manuel Fonseca, Mohamed Jaffer, Youness Rhallam e Eric Addo-Mensah, na conferência EMEA da Brokerslink, 2016.

Brokerslink cresce em África: novos membros no Gana e na Tanzânia

A **Brokerslink** vai de vento em popa em África, um continente em franco crescimento, no qual muitas empresas e clientes desenvolvem cada vez mais negócios. A Midas Insurance Brokers do Gana e a Tan Management Insurance Brokers, sediada na Tanzânia, são membros recentes da Brokerslink em África. Eric Addo-Mensah, COO da Midas, e Mohammed Jaffer, CEO da Tan Management, estiveram no Porto para o encontro da Brokerslink EMEA, e a **FULLCOVER** aproveitou para conversar com eles. Ambos falaram das suas carreiras, das suas empresas, dos seus mercados e das razões que os levaram a aderir à Brokerslink.

As empresas

Eric Addo-Mensah iniciou a sua carreira como professor, tendo posteriormente decidido estudar seguros no Reino Unido (como professor que era, sabia a importância do conhecimento). Dez anos – e muitas horas de estudo – mais tarde, Eric regressou ao Gana e integrou a maior corretora de seguros do país. Em 2008, teve a oportunidade de criar a sua própria empresa que, ao fim de três anos, já era um dos dez maiores corretores de seguros no Gana.

A Midas emprega 12 pessoas, que trabalham em duas sucursais em Tamale e Acra e que gerem, no total, cerca de oito a nove milhões de dólares em volume de prémios. Eric pretende expandir a empresa para outras cidades.

A história de Mohammed Jaffer é um pouco diferente, embora haja aspetos comuns. Mohammed estudou na American University em Sharjah (Emirados Árabes Unidos). Depois de se licenciar com 20 anos, Mohammed voltou para o país natal, a Tanzânia (a família era proprietária de várias empresas, desde imobiliárias a padarias, passando por empresas de serviços de saúde). Mohammed pretendia concluir o mestrado, mas, para isso,

precisava de ganhar alguma experiência profissional. A família sugeriu-lhe então que arranjasse um trabalho que não estivesse ligado aos negócios da família. O primeiro emprego que conseguiu foi na Jubilee Insurance – o maior segurador da África Oriental – onde trabalhou durante nove anos. Só quando foi promovido a diretor regional é que Mohammed achou ter chegado o momento de colocar a sua experiência no setor segurador ao serviço dos negócios da família. Em 2009, comprou uma agência de seguros – não se tratava sequer de um corretor – que intermediava um volume de prémios de 200 000 dólares. Em 2015, a empresa declarou cerca de três milhões de euros em prémios intermediados. O crescimento foi tal que a KPMG classificou a Tan Management como a quinta melhor média empresa da Tanzânia. Além disso, a empresa ocupa a nona posição entre as 120 corretoras do país.

A Tan Management emprega 26 pessoas, que trabalham em três sucursais localizadas nas cidades de Dar es Salaam, Moshi e Arusha, e Mohammed, tal como Eric, continua a apostar no crescimento da empresa.

Midas e Tan Management – duas empresas nascidas por um acaso.

Os mercados

As carteiras e os segmentos de negócio podem ser diferentes, mas ambos os mercados enfrentam os mesmos desafios: dar resposta a clientes com múltiplas necessidades em diferentes linhas de negócio, o que reduz a necessidade de especialização. Embora sejam corretores generalistas, têm mais experiência em determinadas áreas, como por exemplo nos seguros de terrorismo e riscos políticos. Como afirma Eric: “Com a exceção da África do Sul e talvez Marrocos, na maioria das outras zonas de África fazemos de tudo. Mas esta é também umas das razões pelas quais integrar um grupo como a Brokerslink é, na minha opinião, muito importante. Quando estudei no Reino Unido, havia um anúncio que costumava passar na televisão com um homem que dizia ‘se eu não sei, conheço quem saiba’. Damos o nosso melhor para seguir este princípio, pelo que, se não tivermos a experiência necessária, podemos falar com alguém que tenha”. No Gana e na Tanzânia, a especialização está, de momento, fora de questão.

Na Tanzânia, o mercado empresarial representa 65% do total de receitas de prémios. O mercado de retalho é atualmente de 35%, mas tem um enorme potencial de crescimento. Mohammed afirma: “Fora do âmbito empresarial, as pessoas não consideram o seguro uma necessidade. O microsseguro está sem dúvida a ajudar e o regulador estima que a taxa de penetração de seguros triplique até 2019-2020”. No Gana, o mercado de retalho é ainda mais pequeno, representando cerca de 15% do total. Em ambos os mercados existem seguros obrigatórios, como seguros de responsabilidade civil geral e patronal na Tanzânia, e o seguro automóvel e de responsabilidade de empresas ligadas à construção no Gana. No mercado da Tanzânia, há regulamentação prestes a entrar em vigor que estabelece a obrigatoriedade do seguro de incêndio em escolas e de contratação de seguros de engenharia em projetos de construção. Será também criado um programa de seguro de saúde para trabalhadores, o que justifica as estimativas de que o mercado triplificará nos próximos anos. No que respeita ao Gana, uma vez que não existe seguro obrigatório de acidentes de trabalho, as

Mercado Segurador do Gana

Dimensão do mercado – Os valores relativos à totalidade do mercado em 2012 foram enunciados da seguinte forma (os valores dos prémios de acidentes pessoais e saúde não estão disponíveis)

	VIDA	NÃO VIDA	TOTAL DO MERCADO
PRÉMIOS EM MILHÕES DE CEDIS GANESES	355.77	494.89	850.66
% DO TOTAL DO MERCADO	41.82	58.18	100.00

	VIDA INCLUINDO CLÁUSULAS ADICIONAIS		NÃO VIDA (PATRIMONIAIS E RESPONSABILIDADES)		ACIDENTES PESSOAIS E SAÚDE*		TOTAL	
	%	PER CAPITA	%	PER CAPITA	%	PER CAPITA	%	PER CAPITA
GANA	0,45	7.20	0.57	9.15	0,03	0.40	1,05	16.75
CAMARÕES	0,28	3.49	0.62	7.76	0,20	2.57	1,10	13.81
NIGÉRIA	0,16	2.28	0.47	6.92	n.d.	n.d.	0,62	9.20

Mercado segurador da Tanzânia

Dimensão do mercado – À escala mundial, em 2013, o setor de seguros Não Vida da Tanzânia estava classificado na 97.ª posição, e o setor de seguros de Vida na 119.ª. Os valores relativos à totalidade do mercado em 2013 foram enunciados da seguinte forma:

	VIDA	NÃO VIDA	ACIDENTES PESSOAIS E SAÚDE	TOTAL DO MERCADO
PRÉMIO EM MILHÕES DE XELINS TANZANIANOS	56,411.00	338,972.00	78,702.00	474,085.00
% DO TOTAL DO MERCADO	11.90	71.50	16.60	100.00

	VIDA INCLUINDO CLÁUSULAS ADICIONAIS		NÃO VIDA (PATRIMONIAIS E RESPONSABILIDADES)		ACIDENTES PESSOAIS E SAÚDE*		TOTAL	
	%	PER CAPITA	%	PER CAPITA	%	PER CAPITA	%	PER CAPITA
TANZÂNIA	0,11	0.72	0.64	4.30	0,15	1.00	0,89	6.01
QUÊNIA	0,93	11.63	1.32	16.38	0,51	6.30	2,76	34.32
UGANDA	0,09	0.53	0.51	2.90	0,13	0.75	0,73	4.18

Nota: *os dados relativos a seguros de acidentes pessoais e saúde dizem respeito aos seguros de acidentes pessoais e saúde e não aos seguros de saúde com cláusulas adicionais, subscritos por seguradores de Vida, Não Vida ou especializadas em saúde.

empresas de construção são obrigadas a ter um seguro de responsabilidade civil que indenize tanto os colaboradores das empresas quanto terceiros, em caso de acidente. A resposta à questão sobre as consequências da não contratação do seguro automóvel obrigatório, Eric diz-nos que a polícia é muito rigorosa e, se não apresentarmos uma prova de seguro do automóvel, podemos ser presos (sorri sarcasticamente).

As estratégias

Com o potencial de crescimento que existe em ambos os mercados, é interessante descobrir quais são as estratégias de futuro da Midas e da Tan Management. Eric adianta que, além do aumento das coberturas de patrimoniais e responsabilidades para clientes empresariais, uma das apostas de futuro será o seguro de vida: “Existe uma classe média em expansão e, dada a forma como está estruturada a sociedade, ainda muito baseada nas relações familiares, a maioria dos jovens da classe média precisa de seguro de vida para os filhos, sobretudo se pretender salvaguardar a educação das crianças”. Nos últimos dois anos, estabeleceram-se no Gana grandes seguradores de Vida, como a Credential e a Old Mutual.

Para a Tan Management, a situação é ligeiramente diferente; cada região é única, pelo que as sucursais têm de adotar estratégias diferentes. Mohammed observa: “É difícil centrarmo-nos em segmentos empresariais num local como Moshi¹ e, em Dar es Salam, o mercado de retalho está a tornar-se um pouco mais difícil, dada a introdução da *bancassurance*, que permite aos bancos vender seguros”. E continua: “Para vender seguros, os bancos têm de se registar como corretores, o que significa que não terão os conhecimentos técnicos necessários no que respeita à oferta de certos tipos de cobertura, como os de transporte marítimo”.

Tendo-se afastado do mercado de retalho, a Tan Management identificou a área dos seguros de saúde como uma área de crescimento (tal como acontece com os seguros de vida no Gana). Os números deverão triplicar neste segmento de negócio, pelo que este é, juntamente com o segmento dos seguros empresariais,

o foco principal da Tan Management. Mohammed está também muito interessado em expandir a atividade além-fronteiras, quer através de filiais na Tanzânia quer através da colocação de programas internacionais para os seus clientes.

Os setores da corretagem e dos seguros

A conversa incide agora sobre o setor da corretagem nos dois países. Mohammed, além das funções que desempenha na Tan Management, é presidente da Associação de Corretores de Seguros da Tanzânia (TIBA). Mohammed explica: “Tendo em conta as minhas funções, estou a assistir a um conjunto de mudanças, entre as quais o facto de os corretores se estarem a tornar mais profissionais. Num mercado tão jovem, a existência de 120 corretores que concorrem para o mesmo negócio é um desafio. Destes 120 corretores, 95 estão sediados em Dar-es-Salam, pelo que estão todos a lutar pela mesma fatia do bolo. Infelizmente, nem todos são profissionais, o que dificulta a vida dos que são”. Mohammed acrescenta: “Esta concentração é evidente quando lemos os relatórios do regulador – os corretores controlam 60% de um mercado que vale aproximadamente 300 milhões de dólares. Da fatia de 200 milhões, os 15 maiores corretores controlam 180 milhões e os cinco maiores quase 50% deste valor”.

A falta de conhecimento especializado preocupa a Associação, pelo que a TIBA associou-se à KPMG com vista à constituição de uma parceria para a formação na África Oriental, que ajude os corretores a tornarem-se mais profissionais e a servirem melhor os clientes. O setor está a evoluir a um ritmo acelerado; o regulador desenvolveu uma política nacional de seguros (ainda em fase de revisão) e uma estratégia nacional de formação em seguros, de forma a incluir os seguros nos currículos escolares e universitários. O regulador introduziu também o seguro Takaful² e a *bancassurance* e, ao contrário de outros países africanos, entende que o setor deverá tornar-se mais autorregulado.

Além de presidente da TIBA, Mohammed é também vice-presidente da Associação de Corretores da África Oriental (EABA). Esta associação é composta por cinco países: Tanzânia, Quênia, Uganda, Ruanda e Burundi. Mohammed aponta: “Os desafios que enfrentamos na África Oriental e na África em geral são bastante diferentes dos do mercado europeu e, perante estes desafios, só há duas opções – ou ficamos sentados e dizemos ‘muito bem, as coisas são como são, é assim a África’, ou avançamos com a convicção de que ‘se trata do nosso setor, do nosso mercado, do nosso país’ e se não fizermos uso da experiência que temos, para que nos servirá?”. O entusiasmo e a paixão de Mohammed pelo seu trabalho são evidentes, ainda que nos confidencie: “Estes cargos são exigentes – as viagens, a negociação com representantes governamentais etc., mas não há dúvida de que vale a pena, quando o nosso trabalho é reconhecido”.

E Mohammed é reconhecido. No ano passado, recebeu o prémio anual para jovens profissionais da Tanzânia, na categoria de menos de 35 anos e foi distinguido como o mais jovem empreendedor do país nos Prémios de Excelência da Tanzânia. Sucessos de que se deve orgulhar, mas que Mohammed afirma serem resultado de muito trabalho.

O desenvolvimento é também evidente no mercado ganês. Eric explica: “O setor dos seguros no Gana evoluiu ao longo dos anos, tendo as companhias mais antigas mais de 80 anos. Nos anos 70 do século xx, houve uma mudança de governo e foi decretado que todas as companhias de seguros deveriam ter pelo menos 40% do seu capital detido por ganeses, o que levou uma série de empresas internacionais a deixar o país e as empresas locais a assumir o controlo”. Mas, nos últimos

¹ Moshi é um mercado pequeno, mas habitualmente muito dinâmico na Tanzânia, com uma população urbana de 150 000 habitantes e uma população rural de 402 400. É a capital da região de Kilimanjaro.

² De acordo com a Investopedia, o seguro Takaful é um tipo de seguro islâmico, em que os membros contribuem com dinheiro para um sistema comum, garantindo-se uns aos outros contra perdas e danos. O seguro Takaful baseia-se na Charia, o direito religioso islâmico, que nos diz que é responsabilidade dos indivíduos cooperarem e protegerem-se uns aos outros.

anos, as coisas mudaram e voltaram a entrar no mercado ganhando empresas estrangeiras; algumas vindas da Nigéria, mas também outras como a Allianz e a Saham. Ainda que o requisito relativo aos 40% de capital já não exista, continua a ser necessária uma participação local.

E continua: “As companhias de seguros cresceram em número e dividiram-se entre os ramos Vida e Não Vida. Temos perto de 50 seguradores: 26 de Não Vida e os restantes de Vida. O número de corretores de seguros também aumentou. Há 20 anos, quando cheguei ao primeiro corretor onde trabalhei, havia cerca de 20 corretores; agora o número subiu para mais de 70. E, tal como na Tanzânia, os principais corretores representam 89% dos negócios. É um desafio considerável, uma vez que muitas das maiores contas correspondem a grandes projetos com participação do estado e, como é óbvio, temos de estar na linha da frente. Mas nós sempre estivemos presentes e continuamos a empenhar-nos; nunca desistimos e vamos fazer o possível para mantermos a nossa posição no top 10”.

Tal como Mohammed, Eric está também envolvido em atividades do setor, desempenhando funções na Comissão Técnica da Associação de Corretores de Seguros do Gana e tendo também sido nomeado para a Comissão Técnica do Instituto de Seguros do Gana.

Aderir à Brokerslink

Em resposta às perguntas sobre como veem a Brokerslink no panorama internacional de seguros e sobre a razão pela qual se tornaram membros, Eric e Mohammed têm a mesma visão. Aderiram porque, como “generalistas” nos seus próprios mercados, precisam de ter acesso a conhecimento específico, quando os clientes o exigem. Mohammed coloca a questão da seguinte forma: “Nós não temos acesso a um corretor de resseguro na Tanzânia; a Brokerslink dá a corretores como nós, em países como o nosso, um suporte com o qual podemos contar. Se me telefonarem a perguntar sobre o seguro contra sequestro e resgate, basta-me enviar um *e-mail* para receber uma resposta de um membro da Brokerslink algures no mundo. Nós queremos proporcionar o mesmo mecanismo de apoio aos membros da Brokerslink, razão pela qual nos expandimos para a África Oriental. Não queremos que a Brokerslink sinta a necessidade de ir para países como o Malawi, por exemplo, porque nós já lá temos alguém. Por exemplo, quando a Léons, membro da Brokerslink na Holanda, quis fazer uma colocação de risco no Malawi, nós ajudámo-la; conhecemos a região e conseguimos aconselhá-la. E a Léons teve confiança porque nos conhecia. A Brokerslink pode ter uma presença forte em África – nós temos o conhecimento local e os nossos colegas sabem que podem ter confiança”.

Eric concorda sem reservas: “Quando criámos a Midas, percebi que este tipo de sinergia pode ajudar empresas novas como a minha, pelo que procurei



Mohamed Jaffer, CEO da Tan Management Insurance Brokers.

Será também criado um programa de seguro de saúde para trabalhadores, o que justifica as estimativas de que o mercado triplicará nos próximos anos.

estabelecer uma relação internacional com uma rede que pudesse contactar para obter informação e conhecimento. Como Mohammed referiu, há alturas em que precisamos de *know-how* ou de uma visão especializada e a Brokerslink dá-nos exatamente isto. Quando fui abordado pelo membro nigeriano da Brokerslink, não pensei duas vezes; tratava-se de algo que eu procurava há muito tempo. No entanto, isto são coisas que levam tempo. Temos de desenvolver uma relação e de ir conhecendo as pessoas. Quando as pessoas me perguntam: ‘o que conseguiram obter da vossa ligação à Brokerslink?’ Eu digo-lhes que as coisas não se fazem de um dia para o outro, é preciso construir uma relação; conhecer as pessoas e saber com quem falar. A Brokerslink terá sempre alguém capaz de dar respostas quando nós não tivermos nenhuma. Como disse anteriormente: ‘Se eu não sei, conheço quem saiba’”.



Eric Addo-Mensah, COO da Midas Insurance Brokers.

As pessoas

Eric é casado e tem dois filhos: um com 26 anos, que está a frequentar Direito, e uma filha com 24 anos licenciada em Engenharia de Transformação Alimentar. Além dos negócios, gosta de jogar golfe. Foi secretário do clube de golfe durante três anos, tendo sido recentemente reeleito para um novo mandato, e costuma jogar todas as quartas-feiras à tarde e aos fins de semana. Eric diz: “É o desporto ideal para os negócios. Podemos reunir-nos num escritório de um CEO e falar durante 20 minutos, mas se fizermos um jogo, ao fim de seis horas ainda estamos a falar!” Não resistimos a contar-lhe que temos campos de golfe fantásticos em Portugal e que organizámos um torneio de golfe na MDS há alguns anos, num campo lindíssimo, no meio de uma paisagem única.

Por coincidência – ou talvez não – Mohammed também joga golfe, tendo iniciado a prática há quatro anos. Entusiasta do desporto, joga futebol, *squash* e *badminton* e gosta de praticar mergulho. Mohammed também gosta de desportos radicais e, no dia anterior à reunião da Brokerslink EMEA, tinha ido a Évora, uma cidade na região portuguesa do Alentejo, para praticar *skydiving*. É também um leitor inveterado, tendo sempre um livro do professor espiritual indiano Osho à cabeceira. Mohammed é casado e tem um filho com sete anos. A mulher, tal como todas as mulheres da família, está profundamente envolvida na empresa. Mohammed explica: “Tratando-se de um negócio familiar, as mulheres estão envolvidas na atividade das nossas empresas. Embora a nossa cultura seja a muçulmana, as nossas mulheres têm responsabilidade nas empresas; a minha mulher é gerente no nosso escritório de Dar es Salam; a minha irmã é a diretora responsável pela região norte e a minha mãe é diretora numa das nossas empresas de investimento”. E conclui: “As mulheres trazem equilíbrio à empresa. Sempre que ganhamos um prémio é a elas que o dedicamos”.

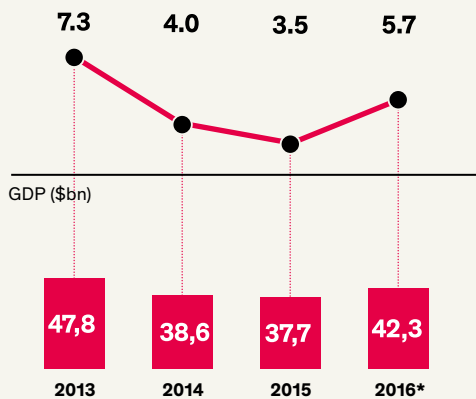
Com a conversa a chegar ao fim, ficamos a saber por intermédio de Eric que o Gana é um conceituado produtor de chocolate – partilhou connosco algumas especialidades do país – e Mohammed confirma que a Tanzânia é um ótimo mercado para investir. Estão a acontecer muitas coisas interessantes na África Oriental, sendo uma delas a Comunidade da África Oriental, onde os governos trabalham na construção de um modelo semelhante ao da UE, com planos para a criação de um passaporte único, por exemplo. Quando nos despedimos e agradecemos a Eric e a Mohammed por partilharem as suas histórias e os seus sonhos, voltamos a sentir esta relação única que só existe entre membros da Brokerslink, parceiros de negócio e amigos, nos quais podemos confiar em todo o mundo – e agora também no Gana e na Tanzânia. •

GANA



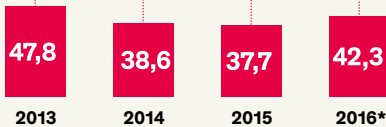
População **25,9 milhões**
 Crescimento da população **2,1%**
 PIB per capita **\$1.401**
 Esperança de vida **61,1**
 Literacia nos adultos **76,6%**
 Inflação **15,3%**
 Índice de desenvolvimento humano (entre 187 países) **138**
 Investimento direto estrangeiro **\$3,4 mil milhões**
 Balança corrente como % do PIB **-8,3%**
 Penetração de telemóveis **108%**
 Principais exportações **Petróleo e crude**
 Última mudança de líder **2012**

Crescimento do PIB (%)



* Estimativa outubro 2015

GDP (\$bn)

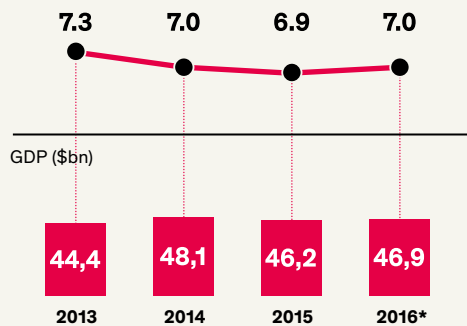


TANZÂNIA



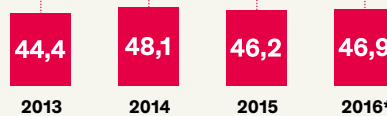
População **49,3 milhões**
 Crescimento da população **3%**
 PIB per capita **\$968**
 Esperança de vida **61,5**
 Literacia nos adultos **80,3%**
 Inflação **5,6%**
 Índice de desenvolvimento humano (entre 187 países) **159**
 Investimento direto estrangeiro **\$2,1 mil milhões**
 Balança corrente como % do PIB **-8,2%**
 Penetração de telemóveis **55%**
 Principais exportações **Tabaco**
 Última mudança de líder **2015**

Crescimento do PIB (%)



* Estimativa outubro 2015

GDP (\$bn)



POPULAÇÃO DA ÁFRICA OCIDENTAL (MILHÕES)

358,6 2016

510,6 2030

789,6 2050

POPULAÇÃO DA ÁFRICA ORIENTAL (MILHÕES)

299 2016

425,6 2030

538,9 2050



RENOMIA: BROKERSLINK @REPÚBLICA CHECA
E NA EUROPA CENTRAL E DE LESTE

Jiřina Nepalová: um exemplo de liderança na indústria seguradora

Jiřina Nepalová, fundadora e CEO da Renomia, é uma das figuras de topo do mercado segurador na República Checa; o seu profissionalismo e conhecimento sobre o setor são extraordinários, como demonstram os elogios que recebe frequentemente no seu país. A **FULLCOVER** quis saber mais sobre esta mulher muito especial e sobre a sua empresa.

Jiřina começou a trabalhar no setor em 1978 e é uma das especialistas de seguros mais reconhecidas da República Checa. Este reconhecimento deve-se sobretudo à sua enorme experiência na implementação de programas de seguros e na gestão de sinistros para empresas de mais variados setores de atividade.

Em 1993, Jiřina fundou a Renomia e, com os seus dois filhos, continua a gerir a empresa e a fazê-la crescer, tendo alcançado a posição de maior corretor de seguros da República Checa e da Europa Central e de Leste.

A Renomia é parceira da Brokerslink desde 2007, gerindo atualmente cerca de 240 milhões de euros em prémios de clientes. A empresa tem mais de 1000 colaboradores a trabalhar na República Checa, na Eslováquia, na Hungria, na Bulgária, na Roménia e na Sérvia, e está constantemente a expandir os serviços. Em novembro de 2015, lançou uma nova empresa – a Britanika –, que se ocupa principalmente de consultoria financeira, serviços de seguro, do crédito hipotecário e dos investimentos para os clientes do setor do retalho.

Jiřina foi eleita presidente da Associação de Corretores de Seguros da República Checa em 2015, e entre os muitos prémios que recebeu contam-se o de Gestora do Ano de 2014 nos Setores da Banca e dos Seguros da República Checa, a nomeação como uma das dez mulheres mais influentes da República Checa pela revista *Forbes* e o de Empresária do Ano da Cidade de Praga pela Ernst & Young, em 2016.

Porque decidiu trabalhar no setor segurador?

Foi por acaso, talvez sorte. Há 38 anos, a Česká pojišťovna, a única companhia de seguros existente à data e detida pelo estado, procurava um perito de seguro automóvel – eu estava a estudar engenharia eletrotécnica e abordaram-me. Foi uma grande mudança na minha vida. Tratou-se, desde o início, de um trabalho muito interessante, tendo-se tornado essencialmente um passatempo para toda a vida. Outra grande mudança verificou-se quando o meu filho, Pavel – que, em 1993, aquando da mudança de regime na República Checa, estava a estudar na Sorbonne em Paris – percebeu que os corretores desempenham um papel muito importante no mundo dos seguros e, juntamente com o meu outro filho, Jirka (também estudante universitário), convenceu-me a aproveitar os meus anos de experiência em seguros e fundar uma corretora. A decisão reforçou a minha relação com o setor segurador. O papel de um corretor de seguros é estar ao lado dos clientes, pesquisar e negociar as melhores condições para eles, lidar com os sinistros e proteger os interesses dos clientes em geral. Para mim tudo isto tem um grande significado.



RENOMIA

PRÉMIOS

RENOMIA

2011/2013

Corretora de Seguros do Ano
Ruban d'Honneur (European Business Awards)

Top 10 dos melhores empregadores da Europa

2015

Empregador da Região (Sodexo)

JIŘINA NEPALOVÁ

2014

Gestora do Ano nos Setores da Banca e dos Seguros

Top 10 dos Gestores do Ano (prémio

organizado pela Associação de Gestores da República Checa, as Associações das Confederações dos Empregadores e dos Empresários da República Checa e a Confederação Checa de Indústria).

LADY PRO (organizado por Czech 100 Best)

2014/2015 – Top 25 – Mulheres nos Negócios (organizado por *Hospodářské noviny*, o nono jornal com mais circulação, com uma tiragem de cerca de 43 000 exemplares em setembro de 2013).

50 mulheres mais influentes da República Checa (organizado pela revista *Forbes*, artigo de dez páginas e fotografias de capa na edição de novembro de 2015).

2016

Empresária do Ano de 2015 da Cidade de Praga (organizado pela Ernst & Young)

O que achou mais difícil na construção e no crescimento da Renomia, que é hoje um dos corretores mais fortes da Europa Central?

O início, sem dúvida. No meu caso, foi necessário começar uma empresa do zero, sem capital e numa cidade pequena. Tive de pedir um empréstimo hipotecando a nossa casa. Tive também de convencer futuros colegas – profissionais do setor dos seguros – a juntarem-se a mim numa empresa que estava a dar os primeiros passos, o que não foi fácil. Por isso, comecei a trabalhar com pessoas de fora do setor, ensinando-lhes tudo. Deve ter sido uma decisão acertada, uma vez que algumas destas pessoas ainda estão a trabalhar na Renomia e são reconhecidas como especialistas de topo em seguros. Foi uma ajuda ter os meus dois filhos comigo, uma vez que também estavam empenhados em fazer a empresa crescer.

Como foi ser uma empresária de sucesso e mãe ao mesmo tempo?

Tive a sorte de ter fundado a empresa numa altura em que os meus filhos já eram adultos. Além disso, conseguimos conjugar os nossos talentos e tirar partido do facto de eu ter experiência na área e eles terem ideias criativas, coragem, visão e conhecimento de línguas estrangeiras. Como mãe, tive sempre abertura para os ouvir. Desde o início, temos sido ótimos parceiros com posições igualitárias na empresa.

Acha que agora é mais fácil para as mulheres alcançar posições de liderança no setor segurador?

Não deveria haver diferença entre um homem e uma mulher que visam uma posição de direção. Depende das capacidades e das oportunidades que uma pessoa tiver. No entanto, ele ou ela terão de estar preparados para fazer sacrifícios e ter coragem e perseverança.

Qual é a melhor memória que tem deste trajeto?

Tenho muitas memórias bonitas que nunca vou esquecer. Uma que realmente significou um passo em frente para a empresa foi a minha primeira viagem ao estrangeiro de avião. Fui a Londres com os meus filhos e outro colega, que é agora acionista da Renomia, para uma reunião com um executivo de topo de um dos maiores corretores do mundo. Tivemos de o convencer a trabalhar connosco com vista à aquisição de uma grande conta – uma grande holding do setor químico na República Checa. E conseguimos. Mais tarde, vencemos o concurso em conjunto, derrotando a forte concorrência internacional e, desde então, mantivemos o cliente.

Qual é a sua visão? Como vê o futuro da Renomia?

A minha visão pessoal e empresarial consiste em manter o cariz familiar da empresa, expandi-la na Europa Central e de Leste e prestar o melhor serviço aos clientes. Continuamos a trabalhar segundo os nossos valores, e a nossa missão é: “servimos as pessoas e as empresas e contribuimos para uma vida melhor”. Partilhamos a nossa visão com os nossos colegas em todos os países em que estamos presentes, para que se identifiquem com ela, para quererem naturalmente integrar esta visão e para que estejam empenhados em construir uma marca forte na Europa.

Porque é importante para a Renomia ser membro da Brokerslink?

Um marco importante no sucesso do desenvolvimento da Renomia foi o trabalho com redes de corretores e parceiros internacionais. Juntámo-nos à Brokerslink em 2007 e esta parceria enriqueceu-nos, tendo-nos permitindo adquirir não só novo conhecimento e experiência, mas também amigos. Graças à Brokerslink temos a oportunidade de prestar serviço aos nossos clientes em países em que não estamos ativos e, ao mesmo tempo, esta cooperação traz-nos novos clientes. Gostamos muito das reuniões conjuntas e da comunicação sempre aberta e amigável. •

“

Não deveria haver diferença entre um homem e uma mulher que visam uma posição de direção. Depende das capacidades e das oportunidades que uma pessoa tiver. No entanto, ele ou ela terão de estar preparados para fazer sacrifícios e ter coragem e perseverança.