

# Media Release

Michael Page revela tendências

## Setor Segurador com sede de inovação

Lisboa, 02 de Fevereiro 2017 – A Michael Page, empresa líder em recrutamento e seleção especializada, revela as tendências do setor segurador português, muito focado na inovação da relação com o cliente.

*“Continua a aposta no recrutamento fora do setor, tendência que marcou o ano de 2016 e demonstra a «sede» do setor segurador pela inovação das competências dos seus profissionais. Procurando atrair talento de áreas como a tecnológica ou a consultoria estratégica, verifica-se especial procura por profissionais especializados em consultoria estratégica, inovação e digital, áreas da máxima importância para a inovação na relação seguradora-cliente,”* revela Inês Paes de Vasconcelos, responsável da Michael Page Insurance.

Prova de que as seguradoras estão a recrutar fora do setor é o facto de, em 2016, **40% dos processos** de recrutamento **se terem destinado a preencher áreas não técnicas**, como as áreas de Telos e TI (15%) e de Consultoria (25%). Apenas as áreas técnicas continuam a apostar exclusivamente em profissionais do setor segurador.

Dentro das áreas não técnicas, existe uma **forte procura por funções ligadas às áreas de estratégia, inovação e à área digital**. Destaca-se a necessidade de talento especializado em Marketing e Novos Canais (75%), Tecnologias de Informação (5%), na área Financeira (10%) e em Recursos Humanos (10%).

As novas funções do setor segurador português representaram 37% dos processos de recrutamento realizados pela Michael Page Insurance, em 2016, e estão a criar novas posições como Gestor de Inovação e Gestor de Novos Projetos. Visam essencialmente dar resposta a novas necessidades como PMO, Gestão de Projectos de Melhoria Interna, Gestão de Projetos de Inovação de Negócio e Benchmark de Mercado de Concorrência.

### O perfil ideal:

Na área técnica, o perfil profissional ideal reúne competências técnicas ao nível do Solvência II e *pricing*, e em termos de *soft skills*, capacidade de gestão em ambientes de *stress* e de liderança, capacidade de comunicação, trabalho em equipa, polivalência e flexibilidade. O profissional preferido das seguradoras tem formação em Matemáticas Aplicadas e experiência profissional anterior em funções semelhantes.

# Media Release

*“O setor está a compreender a necessidade de se reinventar e de reinventar a forma como interage com o cliente, cada vez mais exigente e adepto de relações dinâmicas e com elevado nível de interatividade. Para dar resposta às necessidades do cliente atual, as seguradoras compreendem que a melhor solução é a criação de um «melting pot» de competências, traduzidas num consultor multifacetado, ao invés do tradicional comercial,” constata Inês Paes de Vasconcelos.*

*“Um exemplo claro,” continua Inês Paes de Vasconcelos, “são as funções ligadas ao front office. As seguradoras preferem profissionais que conjuguem o perfil do tradicional hunter com o perfil de farmer, apresentando know-how técnico a nível dos produtos seguradores e, simultaneamente, capacidade de comunicação e polivalência, mais comuns ao perfil de consultor,” finaliza.*

## **Tendências do setor:**

Segundo **Inês Paes de Vasconcelos**, *“o setor segurador tem sede de inovação, investindo em tecnologia e soluções que dinamizam processos. Estas tendências desempenham um papel relevante na evolução dos perfis profissionais procurados pelo setor, explicando a aposta em áreas como estratégia, inovação e digital.”*

Como tendências para o setor, Inês de Paes Vasconcelos destaca:

- **Serviços agregados:** a Internet das Coisas está a influenciar o setor, facilitando a integração de clientes graças a aplicações que, por exemplo, automatizam serviços.
- **Novos canais de venda:** as plataformas digitais, além de estreitarem o relacionamento com os clientes já conquistados, ampliam os canais de venda para conquistar novos públicos.
- **Visão global do cliente:** os portais que reúnem todos os produtos oferecidos têm papel estratégico fundamental na integração de clientes, criando maior proximidade e oferecendo uma visão mais clara das suas necessidades.
- **Avanço de Business Intelligence e Big Data:** permitem cruzar e organizar dados de forma estruturada, tornando possível que as seguradoras processem elevados volumes de dados e recolham informação que pode ser utilizada para melhorar resultados.
- **Tecnologia para eficiência nas vendas:** cada vez mais, o setor segurador recorre a ferramentas tecnológicas para mapear as necessidades e padrões de consumo dos seus clientes e definir estratégias que permitem aumentar a produtividade.
- **Ponte virtual com o corretor:** as ferramentas de conexão virtual permitem encurtar entre corretores e segurados. Com o aprimoramento das plataformas digitais para seguradoras, o contato com os clientes deve ser cada vez mais virtual.