

No Dia do Mediador, a Liberty Seguros inaugura uma nova área no Portal Liberty Informa

- Desde 2021 que Liberty Seguros em Portugal reconhece o papel do mediador como fundamental na atividade seguradora.

06 de outubro de 2023

No dia em que a Liberty Seguros comemora, pelo terceiro ano consecutivo, o Dia do Mediador em Portugal, inaugura uma nova área no Portal Liberty Informa. Esta é uma área dedicada exclusivamente a conteúdos sobre os mediadores. São disponibilizadas aos utilizadores entrevistas exclusivas com profissionais do setor, que partilharão as suas perspetivas sobre o mercado segurador e aspetos específicos do seu negócio.

A Liberty esteve à conversa com o **Artur Paulo**. Não perca!

- Há quantos anos é mediador de seguros?

Há 39 anos.

- Como é que o negócio dos seguros surgiu na sua Vida?

Era proprietário de um café quando em 1983 o mesmo foi furtado e por ter ficado extremamente satisfeito com a regularização do sinistro, por parte da Seguradora, equacionei complementar a atividade de café com a venda de seguros a pessoas amigas. Tendo conseguido vender mais seguros que o expectável, fui convidado a abrir escritório na Lourinhã, decorria o ano de 1994. Com muito esforço e dedicação à atividade seguradora temos neste momento 3 escritórios (Lourinhã, Campelos e Turcifal) e 15 colaboradores.

- O sector segurador tem sofrido grandes transformações nos últimos anos. Partilhe connosco que estratégia adotou para vencer no atual contexto do mercado segurador?

Efetivamente a atividade seguradora sofreu grandes transformações nos últimos anos e nesse sentido temos tentado, dentro do possível, acompanhar essa evolução com a aposta na tecnologia, redes sociais e marketing digital.

- As necessidades dos clientes têm evoluído bastante ao longo dos últimos anos. Que mudanças teve de fazer para se adaptar a este novo perfil de Cliente?

Os clientes de hoje são mais exigentes e esperam sempre resposta imediata, obrigando-nos a ser pró-ativos. A utilização de ferramentas como o e-mail, whatsapp e redes sociais ajuda-nos imenso a ir de encontro ao perfil do cliente atual.

- Conte-nos uma história, momento em que a sua intervenção como mediador e a Parceria com a Liberty fez a diferença na vida de um Cliente.

No ano de 1999 emitimos um seguro de vida risco a um cliente nosso e em 2004 propusemos um upgrade à apólice com a inclusão da cobertura de doenças graves que veio a fazer toda

a diferença, em 2014 foi diagnosticado um tumor ao nosso cliente que após participar recebeu a respetiva indemnização, tendo-lhe assim permitido realizar todos os tratamentos necessários, numa unidade hospitalar privada, de forma mais cómoda e rápida.

- Que conselhos daria a quem pretende iniciar um negócio como mediador?

Um novo mediador deverá ser muito focado, rigoroso e organizado na gestão do seu negócio, nunca esquecendo que o seu principal ativo são os clientes.

Pessoal e Transmissível

- Nos meus **tempos livres**: Gosto de fazer **caminhadas, cicloturismo** e estar com a **família e amigos**.
- Uma **viagem de sonho** que gostaria de realizar: **Amazónia**
- Em **Portugal** recomendo: **Gerês**.

Flash

- Os **seguros** são **essenciais!**
- A minha **equipa** é **fantástica!**
- Principais **valores** que estão presentes no meu dia a dia como mediador de seguros são **rigor e honestidade**.
- Se não fosse mediador gostaria de ter sido empresário da construção civil porque gosto de desafios.