

UMA SOLUÇÃO 100% PENSADA PARA AS OURIVESARIAS

DMS BROKER

A maior feira de ourivesaria do nosso país, a Portojóia, foi, mais uma vez, o pretexto ideal para a DMSBROKER estreitar ainda mais a relação de proximidade que tem com os seus clientes, aproveitando, também, para dar a conhecer a um novo público o seu vasto leque de serviços exclusivos para este setor de atividade.



Mário Santos e Domingos Magalhães
Sócios-Gerentes

Com uma vasta experiência no setor e uma postura pautada pela seriedade, profissionalismo e comprometimento, a DMSBROKER goza já de um reconhecimento nacional e internacional que lhe permite ser uma referência no setor dos seguros, com elevado grau de especialização na área da ourivesaria.

Pelas mãos de Domingos Magalhães e Mário Santos, ambos profundos conhecedores tanto da atividade seguradora como da ourivesaria, a DMSBROKER tem vindo a trilhar um caminho desde sempre voltado para a apresentação de soluções cada vez mais otimizadas e direcionadas para as reais necessidades dos seus clientes.

Mas como pode acontecer em qualquer atividade, o arranque nem sempre é fácil, e como começou por nos dizer Mário Santos, "a primeira abordagem a este segmento dos seguros para o setor da ourivesaria

revelou que aquilo que existia na altura não ia de encontro àquelas que eram as reais necessidades do mercado - as apólices que existiam, eram as mesmas que eram utilizadas para qualquer setor de atividade. Era uma apólice multiriscos que tanto servia para um café ou para um cabeleireiro e que também serviria para proteger uma ourivesaria!", refere.

Ora, na ótica dos responsáveis da DMSBROKER, esta situação não corroborava a postura que pretendiam para a sua empresa, nem tão pouco, fazia jus ao grau de especificação, de detalhe e do próprio valor dos objetos seguros que o setor da ourivesaria exigia, pelo que, a partir daí "o conceito de apólice que introduzimos passou a ser totalmente diferente. As nossas apólices só servem especificamente para o setor da ourivesaria, são destinadas a segurar ouro, prata e relógios, e demais componentes, mas sempre no âmbito da

ourivesaria, o que representa uma enorme evolução na forma de segurar este setor", garante Mário Santos, explicando que "nós temos um seguro que não aplica a regra proporcional em caso de sinistro, o que é muito importante, porque toda a gente sabe que os stocks das ourivesarias são voláteis e sazonais, e mais do que isso são bens cotados no mercado o que faz com que o capital de uma ourivesaria seja inconstante ao longo de todo o ano e, portanto, os seguros que se faziam eram seguros de valor total, em que se tinha que segurar obrigatoriamente a totalidade do capital, residindo a nossa diferenciação precisamente no facto de as nossas apólices permitirem que se segure apenas uma parte do capital".

Uma outra característica diferenciadora e bastante interessante desta apólice reside no facto de a indemnização poder ser feita tendo por referência o valor de reposição de matéria. Isto é, face às oscilações do mercado em termos de custos das matérias, o pagamento de uma eventual indemnização é efetuado atendendo aos preços do mercado no dia do sinistro. "Este facto parece-nos da maior relevância e julgamos que nesse caso introduzimos uma inovação e uma grande mais valia neste segmento de mercado", assegura o entrevistado.

Contudo, e para além do avanço que este tipo de apólice veio introduzir, este projeto acarretou, igualmente, uma maior responsabilidade para os seus prosequutores, na medida em que, a partir daqui, este grau de especialização obrigou a uma atenção e um conhecimento muito maior sobre o nicho de mercado em que atuavam, exigindo um acompanhamento e uma busca de know-how constante, nomeadamente junto de parceiros muito fortes e com créditos firmados no mercado. "Anteriormente, existiam alguns mediadores que também iam fazendo uns seguros para ourivesarias, enquanto que nós, com este projeto, fizemos seguros específicos para ourivesarias. Decidimos fazer diferente

e, acredito, fazer melhor".

Mas esta apólice é apenas o vértice da solução apresentada pela DMSBROKER, uma vez que todo o processo de realização do seguro está concebido de forma a dotar o cliente de uma série de ferramentas que, numa análise final, servem para potenciar a segurança dos seus bens. "O cliente fica com uma análise de risco ao seu local e, se calhar, até vai implementar um conjunto de medidas sugeridas por nós e que para ele resultam de forma clara, uma vez que estão pensadas para aquele fim e que decorrem de uma análise efetuada por técnicos com um grande conhecimento destas matérias e que vão promover uma maior segurança dos seus bens", afirma Domingos Magalhães.

Assim, e contrariamente ao que por vezes é veiculado, existe mesmo uma solução de seguros totalmente pensada para os profissionais de ourivesaria, sejam eles fabricantes, ourivesarias, armazenistas ou viajantes, que atende a todas as especificidades da sua atividade e que muito mais do que um custo, deve ser encarada como um investimento, capaz de se traduzir numa mais valia de valor incalculável. "O seguro para ourivesaria,



da maneira que nós o fazemos, permite ao cliente escolher o grau de proteção que entender e pagar de acordo com esse nível de proteção e, como é óbvio, o prémio será na mesma proporção do grau de proteção escolhido", desmistifica Domingos Magalhães. "Uma coisa é certa: nós não saímos de um cliente sem lhe explicar pormenorizadamente o que é que a apólice

que está a contratar cobre, e sobretudo, aquilo que não cobre, e acredito que é este tipo de transparência que pode contribuir para que a atividade seguradora exiba uma imagem mais positiva e de maior confiança junto da opinião pública em geral", conclui.

dms
broker
Especialistas em seguros de ourivesaria

**SEGUROS À MEDIDA
PARA TODOS
OS SETORES DE
OURIVESARIA**

Definimo-nos hoje como o parceiro certo para interpretar e acompanhar as preocupações dos profissionais do sector de ourivesaria. Desenvolvemos soluções adequadas e eficazes para proteção de pessoas e bens.