



Elisabete Prado, presidente da Delphos- Foto: Divulgação

“Sempre olhamos o futuro com otimismo e não temos errado em nossas previsões. Para além do crescimento vegetativo que é inerente ao principal negócio da empresa - o seguro habitacional - estamos apostando muito nos processos contínuos de solicitações de cotações (bid’s) que estão se tornando cada vez mais frequentes”. A afirmação é da presidente da Delphos, Elisabete Prado, segundo a qual foi justamente por causa do crescimento acelerado do mercado de seguros que as seguradoras passaram a olhar mais para o mercado de serviços e buscar soluções que sejam aderentes aos seus modelos de negócios e atrativas tecnológica e financeiramente.

Elisabete Prado adianta que a empresa terá novidades no próximo ano. “Nos últimos anos, desenvolvemos soluções tecnológicas como o ÁpiDelphos, que é um sistema voltado ao processo de subscrição e análise de riscos para bens e pessoas; o SinDelphos, sistema para aviso de sinistros, download de documentos, e acompanhamento das etapas dos processos; e o SvrDelphos, solução para a execução de vistorias remotas. Para 2024, a nossa estratégia é ampliar o alcance dessas ferramentas, dotando-as de novas funcionalidades em razão de expectativas que foram percebidas a partir do uso efetivo”, revela a executiva, acrescentando que “no meio do caminho, sempre aparecerão novidades, sejam elas decorrentes da evolução natural dos negócios, sejam por percepção daquilo que os clientes desejam”. 2023

2023

Já em relação a 2023, Elisabete Prado diz que, com base na experiência dos anos anteriores, o

orçamento para este exercício foi elaborado de forma “muito consciente” e cumprido “com bastante assertividade”.

Nesse contexto, ela avalia que o desempenho da Delphos este ano foi muito bom e superou as expectativas iniciais. “Em determinados produtos sofremos variação negativa em alguns meses por conta da sazonalidade, com flutuações do mercado em razão de maior ou menor incidência de doenças, época de muito ou pouca chuva, com alteração nos volumes de processos de sinistros de Vida e danos materiais. Mas tais variações foram compensadas por crescimento em outros produtos, com a entrada de novos clientes com consumo de mais tecnologia”, explica a presidente da Delphos.

Por fim, ela frisa que, historicamente, o BPO do ramo habitacional sempre foi o principal negócio da empresa, gerando também os melhores resultados. Este ano, não foi diferente. “Mas, a surpresa foi a movimentação que percebemos no mercado, relativamente à avaliação de ERP’s para gestão operacional. É curioso como o mercado segurador alterna as suas estratégias de tempos em tempos, ora verticalizando suas atividades de backoffice, ora recorrendo ao segmento de serviços e terceirização. A Delphos vem sendo bastante procurada para apresentar sua solução de gestão - o SegDelphos - e, com isso, vem melhorando o seu market share”, pontua Elisabete Prado.

Sobre a DELPHOS

Com 56 anos de atuação, a Delphos foi a primeira empresa de serviços criada para atender especificamente ao mercado segurador brasileiro. A companhia está capacitada para prestar serviços em qualquer atividade relacionada aos diversos ramos de seguros, desde a análise preliminar dos riscos até a regulação do sinistro, com destaque para a tecnologia da informação. [www.delphos.com.br]

Fonte: VTN, em 16.01.2023