

Secose dá novo sentido às TI

A corretora de seguros encontrou na Tetraedo um aliado para renovar o parque de servidores e usufruir de tecnologia avançada



■ LUISA DÁMASO

luisadamaso@revistas.cofina.pt

Desde que chegou ao mercado, em 1990, a Secose - Correctores de Seguros tem procurado ser original na sua abordagem comercial, apresentando uma oferta de propostas de seguros diferenciadores e em áreas pouco convencionais - Arte, Cruzeiros, Transporte de Valores, entre outros.

Inserida num mercado competitivo, onde a inovação é factor de exclusão e onde a estrutura informática é essencial e indispensável como meio de produção, a Secose viu-se confrontada com algumas dificuldades para se manter na linha da frente de inovação tecnológica a que se propunha. Da mesma forma, há muito que a empresa desejava ter uma melhor interligação entre a seguradora, os clientes e os fornecedores, para assegurar uma resposta imediata e permanente (online), bem como disponibilização de informação actualizada.

Foi com estas metas no horizonte, que a opção "outsourcing" começou a fazer sentido. «O passo para o outsourcing faz parte da estratégia de inovação que caracteriza a Secose, permitindo-lhe posicionar-se de uma forma competitiva no mercado, com o apoio e suporte profissional capaz de suportar a excelência de serviço disponibilizado aos clientes e como forma de diferenciação», esclarece Virgílio Mimoso, director da Secose. A necessidade de alterar e renovar o parque de servidores e de poder aceder e usufruir de tecnologia avançada normalmente só ao alcance das organizações de maior dimensão foi também decisivo para iniciar a procura de um parceiro à altura deste desafio.

TI COMO FACTOR COMPETITIVO

A espera não foi muito longa e a resposta que a Secose procurava foi dada pela Tetraedo. De acordo com Virgílio Mimoso, este parceiro proporcionou o acesso a tecnologia e suporte profissional especializado de uma forma acessível e flexível, adaptado

às necessidades e requisitos da Secose. «Um broker de seguros tem de estar muito actualizado no que às TI diz respeito, como condição crucial para poder manter uma actividade competitiva neste mercado», reafirma este responsável.

Relativamente aos clientes, o director da Secose insiste que este passo é crítico para se poder disponibilizar toda a informação e serviços ao mercado, facilitando ainda as integrações e permuta de registos nos diversos suportes possíveis, nomeadamente, perante as seguradoras e outros parceiros, de forma a poder acompanhar as evoluções contínuas que o mundo financeiro está constantemente a realizar. Segundo ele, «a ligação a mercados internacionais, a actualidade da informação e a integração com sistemas de clientes tornam o acesso às TI um factor competitivo».

O projecto iniciado pela Secose em parceria com a Tetraedo desenrolou-se em quatro fases que envolveram, além do levantamento detalhado da situação inicial e análise das necessidades reais do cliente, nas perspectivas operacional e de negócio a curto, médio e longo prazo, o desenho da solução tecnológica mais adequada, seguindo-se posteriormente a implementação e a formação e acompanhamento inicial aos utilizadores. «Após o fecho do projecto mantém-se um suporte e consultoria permanente e regular», esclarece António Belém, administrador da Tetraedo. A opção da Secose recaiu sobre uma solução de outsourcing total das TI, consistindo fundamentalmente no alojamento de todas as aplicações de produção da SECOSE em servidores virtuais localizados no data center da Tetraedo, na gestão completa de toda a infra-estrutura tecnológica e de telecomunicações (servidores, PC, redes, periféricos, redes de voz e dados e software), bem como na consultoria e na selecção das soluções tecnológicas mais adequadas às necessidades de negócio da Secose, assegurando um suporte técnico profissional.

O projecto envolveu da parte do parceiro a

participação de três pessoas, entre consultores e técnicos especialistas. Quanto à escolha do parceiro, Virgílio Mimoso destaca a confiança que os profissionais da Tetraedo transmitiram como o principal factor de escolha. No entanto, assume que a opção foi apenas «o início do percurso e tem sido no dia-a-dia que a parceria se vai consolidando e tomando mais robusta».

VANTAGENS SUPERAM INVESTIMENTO

Questionado quanto ao montante investido neste projecto, Virgílio Mimoso explica que o investimento nesta área não pode estar sujeito a "complexos" de ordem contabilístico-financeira. «O que se investiu foi em operacionalidade, disponibilidade imediata de recursos, garantia de funcionamento 24 sobre 24 horas e, sobretudo, em fiabilidade», acrescenta este responsável.

Os primeiros resultados do outsourcing são visíveis nas reduções de custos, sobretudo, em termos de aquisição de equipamentos, recursos e pessoas (deixou de ser necessário ter uma equipa técnica interna), bem como na deslocalização dos equipamentos, o que permitiu cortar despesas de energia, ocupação física e acesso a uma equipa técnica e profissional, reduzindo a necessidade de formação.

«Com esta solução a SECOSE vê garantido o suporte às suas necessidades de inovação tecnológica em termos de crescimento, de forma fácil e sustentada e permite ainda uma maior eficiência de resposta aos clientes e fornecedores», destaca Virgílio Mimoso.

Conceitos como mobilidade, flexibilidade, virtualização e disponibilidade permanente foram algumas das mais-valias referidas pelo responsável, que destaca ainda o facto de a gestão obtida com o serviço profissional oferecido pela Tetraedo permitir também tomar «melhores decisões, suportadas em informação real, potenciando a tomada de decisão estratégica mais adequada para a empresa».

TECNOCOM E OLIVETTI JUNTAM-SE PARA SEDUZIR BANCA NACIONAL

A Tecnom assimou um acordo de parceria com a Olivetti, ao abrigo do qual passa a deter os direitos exclusivos de comercialização para Portugal da gama de produtos PR2 e MB2. Sob a promessa de «poupança de custos e aumento de produtividade», esta empresa assegura no nosso país o desenvolvimento e comercialização de soluções de impressão e auto-serviço destinadas a entidades financeiras e outros mercados verticais. Para além do equipamento PR2, o multifunções MB2, desenhado conjuntamente pela Olivetti e pela Tecnom, permite a integração num único dispositivo dos elementos necessários para a realização de todo o tipo de transacções que impliquem a utilização de cadernetas de poupança, cheques e outros documentos especiais, incluindo a captação de imagem. «A poupança de custos e o aumento da produtividade no posto de trabalho estão garantidos com a utilização do MB2», promete Javier Martín, administrador delegado da Tecnom. A união entre a Tecnom e a Olivetti existente além-fronteiras tem sido bem sucedida, tendo já permitido às duas empresas fixar um marco no sector das impressoras especializadas para entidades financeiras, ou seja, as duas empresas já venderam mais de 120 mil unidades do modelo PR2 e mais de 7000 unidades do novo multifunções MB2, que está apenas há um ano no mercado.

PROJECTOS FINANCEIROS VALEM DISTINÇÃO À CAPGEMINI

A Capgemini foi agraciada com o troféu «HP Application Implementation Partner of the Year» durante o HP Software Universe 2010. Com este galardão, a HP reconhece o trabalho desenvolvido pela Capgemini no apoio a projectos de gestão de aplicações para a área de serviços financeiros.

A Capgemini e a HP trabalham em conjunto há mais de 18 anos e reforçaram a sua parceria de modo a ampliar a oferta de soluções para a área dos serviços financeiros junto de grandes clientes. Entre os exemplos de sucesso desta aliança inclui-se o trabalho desenvolvido pela Capgemini junto de uma das maiores empresas do mundo de gestão de fundos mútuos. A Capgemini esteve igualmente ligada a uma das mais relevantes instituições bancárias a nível mundial, na realização, com sucesso, de um upgrade do seu HP Quality Center, que abrangeu mais de 2 mil projectos e envolveu mais de 10 mil clientes e utilizadores.