

## Capítulo #7 - Recomendações

- **AGENDA DE IMPLEMENTAÇÃO**

### O processo: construir uma agenda de transformação

As empresas de seguros são entidades vivas, resultado da interligação multicausal, própria dos sistemas complexos, entre sistema organizacional, social, técnico e cultural. (...) A agenda de implementação deverá em primeiro lugar ser tributária de um modelo mental claro e integrado. Esta será a perspectiva dominante: garantir a disponibilidade de conhecimento relativo aos sistemas de valor e aplicá-lo tendo por base uma visão integrada da actividade e dos múltiplos relacionamentos críticos de negócio.



Figura 7.2 – Quadro de referência para o desenvolvimento de um modelo de parcerias de *laços fortes*.

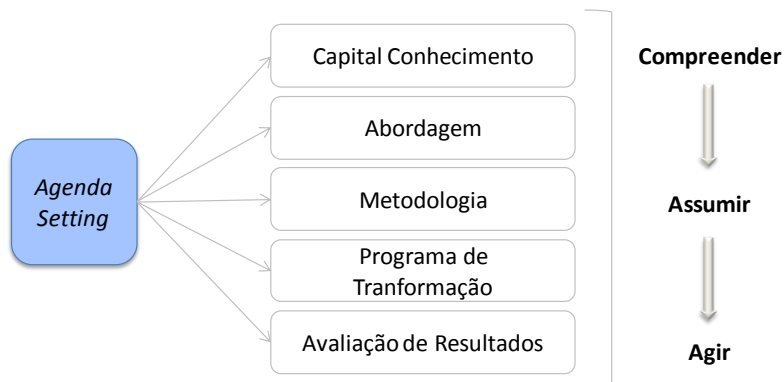
- **Programa de desenvolvimento para as Seguradoras**

O capital conhecimento que compreende as teorias disponíveis sobre o desenvolvimento integrado de sistemas de valor, corporizado no modelo GPS proposto (Gerir Parcerias nos Seguros), será a base para um programa de desenvolvimento. É necessário em primeiro lugar saber enquadrar estrategicamente a reformulação dos padrões de relacionamento inter-organizacional. Depois, é essencial fixar o tipo de abordagem e a adequação do modelo de



análise ao contexto da Companhia em questão<sup>1</sup>, às suas singularidades. De seguida, deverá definir-se a metodologia. Um dos contributos do estudo é poder constituir-se como uma medida global e assim permitir um processo de *benchmark*, isto é de comparação da situação de cada uma das Companhias face aos valores globais, detectando áreas de melhoria e/ou pontos a afirmar.

Após a recolha de dados empíricos (questionários), com base no *racional* citado, é possível estruturar um programa de transformação que actue sobre os relacionamentos inter-organizacionais mais críticos, em função dos objectivos de negócio anteriormente levantados. A avaliação dos resultados é indispensável e fecha o ciclo de implementação do programa (que se pode executar de forma iterativa).



Descrição da Lógica de *Agenda Setting*.

**Para mais informações sobre este tema em particular ou a Gestão de Parcerias no Sector Segurador em geral, por favor consulte o livro “Colaborar para Vencer – Gerir as Parcerias nos Seguros”, aceda à página do livro no Facebook ou contacte o autor.**

---

<sup>1</sup> Vimos que o próprio modelo inclui *inputs* para a calibração com as motivações do sector segurador. Uma vez que estamos posicionados ao nível das Companhias, a customização deverá ser realizada tendo em conta as circunstâncias competitivas.