

NEWSLETTER MENSAL

ISSUE 20 VOL. 2



5 motivos pelos quais a sua candidatura de emprego não é notada pelos recrutadores

Por Sheila Silva*

Muitas são as vezes em que submetemos a nossa candidatura a uma vaga de emprego, em que as tarefas a desempenhar ou a posição a ocupar, enquadram-se perfeitamente com o que fazemos no actual ou anterior emprego, entretanto, não recebemos nenhum feedback da parte dos recrutadores, nem para a primeira entrevista se quer.

Se este cenário é recorrente para si, então estes são os 5 possíveis motivos que fazem com que as suas candidaturas não sejam notadas pelos recrutadores:

1. Não colocar a referência da vaga para a qual está a candidatar-se no assunto do email

É necessário que os candidatos tenham em mente que, quase sempre, a empresa que está a recrutar tem vários processos de recrutamento a decorrer ao mesmo tempo e que as mesmas podem receber mais de 100 candidaturas para cada processo, o que significa que, tem mais chances de ser seleccionado para uma entrevista, o candidato que colocou a referência da vaga no assunto. Para tal, é necessário ler com muita atenção o anúncio, para que o candidato possa proceder de acordo com o que está lá escrito. O mesmo acontece com as candidaturas espontâneas, indique sempre a área ou departamento onde gostaria de trabalhar, por vocação, formação ou experiência, este acto elevará as chances de ser seleccionado para uma entrevista.

2. Não escrever um breve resumo do seu perfil que mostre que é a pessoa ideal para ocupar aquela posição

Colocar no corpo do email um breve resumo do perfil, com os pontos chave, que se enquadram nos requisitos da vaga para qual está a concorrer pode ser uma vantagem para o candidato, pois o recrutador consegue, em poucas linhas, perceber que este pode ser o candidato ideal. Um resumo bem feito, de apenas um ou dois parágrafos é suficiente, pois ninguém gosta de ler textos longos e cansativos, então, vá directo ao assunto.

3. Enviar a candidatura no último dia do prazo estabelecido para o envio da mesma

Enviar a candidatura nos últimos dias do prazo estabelecido no anúncio, pode deixar o candidato numa situação de desvantagem em relação aos que enviaram primeiro, principalmente para as vagas em que o recrutador recebeu centenas de cv's, a atenção nas últimas candidaturas, não será a mesma que os recrutadores tiveram nas primeiras. Também, pode-se dar o caso de o recrutador seleccionar um bom número de bons CV's nos primeiros dias e já não ver tanta necessidade em continuar a seleccionar nos últimos dias.

4. Não enviar os documentos necessários escritos no anúncio

É necessário ler o anúncio com muita atenção para não cometer o erro de não enviar todos os documentos solicitados, pois, para alguns recrutadores, o não envio dos documentos, pode ser um factor eliminatório preliminar.

5. Enviar o email da candidatura, sem os anexos

Por incrível que pareça, isto é algo que acontece com frequência. Alguns candidatos esquecem mesmo de colocar os anexos quando enviam a candidatura e nem se dão conta disso. Poucos apercebem-se e enviam logo a seguir outro email já com os anexos, outros nem por isso, este acto pode revelar falta de atenção ou de interesse.

*Admin & Marketing Manager | RSM Moçambique

Mercados Financeiros e Literacia

Por Banco BiG Moçambique*

A Prime Rate do Sistema Financeiro Moçambicano, aumentou em 190 bps em Novembro, passando de 20,60% para 22,50%. O incremento do Indexante Único (que é calculado com base na taxa de referência MIMO definida pelo Banco de Moçambique) justificou este aumento na Prime Rate.

TAXAS DE JURO DE REFERÊNCIA

Taxas de Juro de Referência

Taxa	Actual	Anterior ⁽¹⁾	Var. Mensal	Var YTD
MIMO	17.25%	15.25%	▲ 2.0%	▲ 4.0%
FPC	20.25%	18.25%	▲ 2.0%	▲ 4.0%
FPD	14.25%	12.25%	▲ 2.0%	▲ 4.0%
Prime Rate	22.50%	20.60%	▲ 1.9%	▲ 3.9%
RO's (MN)	10.50%	10.50%	■ 0.0%	■ 0.0%
RO's (ME)	11.50%	11.50%	■ 0.0%	■ 0.0%

1 - Dados referentes ao CPMO de 21 de Julho de 2022.

Fonte: Banco de Moçambique, Associação Moçambicana de Bancos (AMB)

MERCADO DE CAPITAIS - PRIMÁRIO

No mês de Outubro não ocorreram emissões de Obrigações de Tesouro. O Tesouro já conseguiu arrecadar perto de 62% (mais de MZN 32.828 milhões) dos MZN 53.081 milhões definidos no Orçamento do Estado (OE) para 2022. De acordo com o calendário de emissões, no presente ano faltam realizar 4 leilões de Obrigações do Tesouro.

MERCADO DE CAPITAIS – SECUNDÁRIO

BVM - Acções

No mercado accionista moçambicano, o mês de Outubro foi um mês positivo para as acções CMH que fecharam a MZN 2000,00 / acção (+48,1%) com um volume de MZN 1,5 milhão. Em Outubro a empresa efectuou uma distribuição parcial de dividendos referentes ao exercício económico findo a Junho-2022, correspondentes a um valor bruto de MZN 200,67 / acção.

As acções da HCB fecharam a MZN 1,50 / acção (0,0%), com um volume de MZN 725 mil. A CDM teve o seu preço a fechar MZN 46,00 / acção, uma desvalorização de -29,2%.

Acções	Preço	Volume (MZN)	Δ Semanal	Δ Mensal	Δ YTD
CDM	46.00	202,642.73	0.0%	-29.2%	-8.0%
HCB	1.50	724,865.60	28.2%	0.0%	-50.0%
CMH	2,000.00	1,448,887.50	-4.8%	48.1%	-33.3%
EMOSE	12.00	14,355.00	6.7%	6.7%	-40.0%

O quadro acima, apresenta as acções com maior volume de transacções nos últimos seis (6) meses.

BVM – Obrigações

No mercado secundário de dívida, no mês de Outubro foram transacionados cerca de MZN 361 milhões em Obrigações do Tesouro, totalizando MZN 14,0 mil milhões desde o início do ano, um montante +19,4% maior em relação aos MZN 11,7 mil milhões registados em 2021.

Obrigações do Tesouro

Obrigações	Cupão actual	Tipo de Cupão	Próx. Cupão	Maturidade	Yield
OT Fornecedores 2019	7.56%	Inflação + 0.5%	29-jan-23	29-jan-29	19.37%
OT 2020 S3	16.94%	BT's + 1.50%	11-mar-23	11-mar-23	18.03%
OT 2020 S10	18.06%	BT's + 1.50%	07-abr-23	07-out-24	18.46%
OT 2021 S1	16.94%	BT's + 1.50%	10-fev-23	10-fev-25	18.65%
OT 2021 S2	16.69%	BT's + 1.25%	24-fev-23	24-fev-26	18.98%
OT 2021 S4	18.50%	BT's + 1.00%	21-abr-23	21-abr-26	19.16%
OT 2021 S8	16.19%	BT's + 0.75%	22-mar-23	22-set-25	19.34%
OT 2021 S10	14.50%	Fixa	10-nov-22	10-nov-25	19.53%
OT 2022 S1	14.50%	BT's + 1.00%	09-fev-23	09-fev-27	19.53%
OT 2022 S3	17.19%	BT's + 1.75%	09-mar-23	09-mar-30	19.17%
OT 2022 S7	17.75%	Fixa	10-fev-23	10-ago-26	19.67%
OT 2022 S8	17.63%	Fixa	08-mar-23	06-set-26	19.66%
OT 2022 S9	17.75%	Fixa	21-mar-23	21-set-26	19.24%
MOZAM (USD)	5.00%	Fixa	15-mar-23	15-set-31	14.99%

Obrigações Corporativas

Obrigações	Cupão actual	Tipo de Cupão	Próx. Cupão	Maturidade
Bayport 2019 S1	20.00%	Fixa	12-abr-23	12-abr-24
Bayport 2019 S2	19.00%	Fixa	21-abr-23	21-out-24
Bayport 2020 S1	16.00%	Fixa	27-mar-23	27-mar-25
Bayport 2020 S2	21.44%	BT's + 6.00%	30-mar-23	30-mar-25
Bayport 2021 S1	19.91%	BT's + 4.50%	21-nov-22	21-mai-26
Bayport 2021 S2	19.93%	BT's + 4.50%	26-jan-23	26-jul-26
Bayport 2021 S3	19.93%	BT's + 4.50%	27-jan-23	27-jul-25
Bayport 2021 S4	19.94%	BT's + 4.50%	16-mar-23	16-set-26
Visabeira 2020	23.00%	FPC + 4.75%	23-mar-23	23-mar-26

Fonte: Bolsa de Valores de Moçambique e Banco BiG Moçambique, S.A

Volume Transacionado Cumulativamente no Mercado Secundário

O mercado secundário continua a apresentar um crescimento significativo face aos anos anteriores, tendo cumulativamente transacionado até final de Outubro, um volume de cerca de MZN 14.2 mil milhões, +69,67% superior ao volume transacionado no período homólogo. Este valor registado é ainda 17,47% superior ao montante total transacionado em 2021.

*Banco de Investimento

Evento Passado

CARLYLE PARTNERS ANNUAL PENSION FUND TRAINING

21 OCTOBER

Radisson

www.carlylepartners.llc
corporate@carlylepartners.llc

2022

Caso tenha perdido, seguem alguns momentos da segunda edição da Formação Anual de Fundo de Pensões da Carlyle Partners, realizada no dia 21 de Outubro no Radisson.

Para empresas que pretendam implementar um fundo de pensões para os seus funcionários, ou obter mais informações, entre em contacto através de corporate@carlylepartners.llc.

Veja os momentos atraves dos links abaixo:

-<https://www.linkedin.com/feed/update/urn:li:activity:6992842602093912064>

-<https://www.linkedin.com/feed/update/urn:li:activity:6991755333182332928>

Notícias



Primeiro-Ministro Encoraja Criação de Mais Produtos de Seguros no País

Fonte: **Diário Económico***

O Primeiro-ministro, Adriano Maleiane, encorajou a indústria seguradora a criar mais produtos de micro-seguros orientados, sobretudo, para a população de baixa renda, assim como para as micro, pequenas e médias empresas, como forma de proteger o rendimento das pessoas envolvidas nestas actividades.

Maleiane falou no dia 12 de Outubro, numa gala por ocasião dos 30 anos da seguradora Fidelidade Ímpar, onde afirmou que o Governo tem prestado atenção especial ao sector de seguros devido ao seu contributo para a economia nacional, através da realização da sua vocação principal, que consiste na cobertura de riscos de várias dimensões, reposição de danos materiais e de renda em caso de sinistros, assim como a protecção de pessoas e do património.

O governante realçou que o sector dos seguros tem contribuído para o aumento da oferta de financiamento a longo prazo, a partir de fontes internas, o que permite o desenvolvimento de projectos de infra-estruturas e do mercado imobiliário, entre outros.

“É tendo em conta a relevância da actividade seguradora para a economia que o Governo tem aprimorado o quadro legal e institucional deste sector com o objectivo de criar condições de exercício e de acesso aos serviços de seguros, incluindo o micro-seguro, bem como a mediação de seguros”, avançou.

Com o aprimoramento do quadro legal e de políticas das actividades de seguros, o Governo pretende igualmente “garantir que o País tenha um sector financeiro sólido, diversificado, competitivo e inclusivo, com vista a aumentar o acesso da população aos serviços financeiros e de seguros”, acrescentou.

O chefe do Governo salientou que estas acções e medidas, aliadas à actuação proactiva das empresas seguradoras que operam em Moçambique, estão a concorrer para a expansão dos serviços da actividade seguradora, o que tem vindo a permitir o aumento do acesso da população a estes serviços.

A titulo ilustrativo, segundo Adriano Maleiane, o acesso aos serviços de seguros passou de 8% em 2016 para 17,1% em 2021, destacando-se o ramo não-vida, que registou um crescimento de 5,6 pontos percentuais neste período.

Presente na cerimónia, o PCA da Fidelidade Ímpar, Manuel Gamito, recordou o percurso histórico da empresa na década de 1990, que teve como corolário o programa de reestruturação económica desenvolvido pelo Governo.

Por seu turno, o PCE da seguradora, Carlos Leitão, destacou a aquisição de 70% do capital da Ímpar pela Fidelidade, o que permitiu a este grupo consolidar as suas operações em Moçambique.

*Portal de informação Económica, Financeira e de Negócios

As 5 Tendências da Indústria de Seguros

TRENDS IN THE INSURANCE INDUSTRY



O mercado global de seguros (actualmente com 5 trilhões de Dólares) está a meio de uma rota que redefinirá o "negócio habitual". O mundo digital está a espalhar-se cada vez mais, impulsionada por uma nova geração de consumidores, dados, automação e Inteligência Artificial (AI).

Hora vejamos as principais tendências que estão a moldar a indústria de seguros, bem como as tecnologias digitais que impulsionam tais mudanças.

1. Novos Modelos, Produtos Personalizados

A economia digital tornará os produtos de seguros mais relevantes. Os clientes terão preferência em coberturas de seguro personalizadas, ao invés vez de produtos únicos atualmente disponíveis.

Atualmente, mais de 80% dos prémios cobrados pelas seguradoras perdem-se nos custos de distribuição. Os modelos digitais tornarão os intermediários dos seguros, marcados pela sua dependência excessiva do esforço humano, obsoletos.

As opções flexíveis de cobertura, o microsseguro e o seguro peer-to-peer, tornar-se-ão opções viáveis a longo prazo. As resseguradoras fornecerão capital de risco diretamente às marcas digitais e, por sua vez, os quadros regulamentares acomodarão cadeias de valor mais curtas.

As aplicações Lifestyle permitirão melhores relações entre o segurado e a seguradora. As Interfaces de Programação de Aplicações (APIs) permitirão a criação de ofertas orientadas, uma vez que permitirão também a integração de dados de múltiplas fontes. Uma análise mais profunda dos comportamentos dos clientes, conduzirá a avaliações de risco mais precisas, prémios personalizados e valor numa base sustentável para avaliar a melhor experiência do consumidor, fidelização da marca, assim como redução de falsas alegações.

2. AI e Automação para Flexibilidade no Processo de Sinistros

A automatização de um processo padrão (RPA) e a AI serão a base do seguro, impulsionados por canais de dados mais recentes, melhores capacidades de processamento de dados e avanços em algoritmos de AI. Por exemplo, o modelo de negócio da empresa InsurTech Lemonade, tem como elementos fundamentais a AI e a economia comportamental. Enquanto a AI consiste na eliminação de intermediários e processos burocráticos, as suas capacidades de economia comportamental minimizam a fraude, levando à redução do tempo, esforço e custos.

A subsidiária InsurTech (tyche), implementou um modelo resolução de sinistro infundido ao AL, para subscrever os riscos com precisão e alcançar uma maior rentabilidade.

Os Bots tornar-se-ão regulares tanto no front como no back-office, para automatizar a manutenção de políticas e gestão de sinistros, que garantam um atendimento ao cliente mais rápido e personalizado. Por exemplo, um assistente virtual, parte de uma das seguradoras líderes dos EUA, responde as questões dos clientes sobre as apólices e pagamentos. O Bot Jim, avalia e efectua o pagamento em apenas três segundos. O agente de seguros automatizado SPIXII interage com os clientes através de uma aplicação móvel e outras plataformas digitais para prestar assistência na aquisição das apólices adequadas.

A AL e a automação terão um impacto na melhoria significativa nos resultados do negócio, experiência do consumidor, otimização de custos, eficiência operacional, competitividade de mercado e modelos de negócio mais recentes.

3. Análises Avançadas e Proactividade

Os prémios serão personalizados, fornecidos por novas fontes de dados tecnológicos, como internet, aplicativos InsurTech com acesso móvel. Com a forte previsão do crescimento mercado de dispositivos conectados nos próximos cinco anos, as seguradoras de Propriedade e Acidentes (P&C) poderão extrair dados em tempo real e precisos relativo a exposição da perda de clientes. Isto irá ajudá-los a responder proactivamente com intervenções oportunas e altamente personalizadas.

A parceria de uma companhia de seguros com a Panasonic serve como um dos exemplos. Os sensores da Panasonic fornecem alertas móveis tanto à seguradora como aos seus clientes para uma mitigação rápida e informada dos problemas.

A tecnologia a base de drones e imagem permitirá que as seguradoras obtenham imagens de alta-definição para as análises e controle de propriedades remotas. Algumas das principais seguradoras automóveis dos EUA, efectuaram o uso de drones para avaliar os danos causados pelo furacão Harvey. Uma companhia de seguros australiana conseguiu indemnizar 90% das perdas no prazo de 90 dias através da implantação de drones.

Além disso, serão integradas informações através de relações de conjunto de dados para criar maior granularidade nos perfis de risco individuais e proteger as seguradoras de riscos emergentes. Por exemplo, uma companhia de seguros sediada no Reino Unido, aproveita a análise preditiva para modelar o comportamento complexo do cliente, obter uma maior precisão de preços e reduzir significativamente o tempo de decisão. Uma seguradora americana implementa um dispositivo de telemática para fornecer feedback em tempo real aos clientes, com vista a promover uma condução livre de riscos. Isto ajudou os clientes a economizar até 40% nos prémios.

A análise avançada será implementada para ajudar nas necessidades dos clientes, modelar comportamentos e identificar exceções, ajustar preços das apólices, otimizar estratégias de negócio e identificar novas oportunidades de crescimento. A escala pode ser ainda incorporada através da automação, AI e Machine Learning para transformar as seguradoras em gestores de risco ativos.

4. Parcerias InsurTech

As empresas insurTech têm vindo a apresentar um crescimento significativo na área automóvel, propriedade doméstica e seguros cibernéticos. Um crescimento significativo que irá estimular as seguradoras tradicionais a adquirirem capacidades tecnológicas ou a associarem-se a empresas insurTech. Com uma procura crescente de produtos e serviços inovadores dos millennials, esta colaboração tornar-se-á crucial.

No geral, este processo será benéfico para ambas as partes. As seguradoras no mercado beneficiarão de resultados mais rápidos na criação de uma cultura tecnológica e as empresas InsurTech terão acesso a maiores bases de clientes, financiamento e conhecimentos de domínio. Dará origem a modelos e receitas mais bonificadas para maior rentabilidade e redução dos custos operacionais. A experiência do consumidor será melhorada com ofertas de valor acrescentado.

5. Integração e Blockchain

A necessidade de processamento de um volume significativo de dados dos clientes em tempo real por diferentes funções de seguro, exige uma transferência fácil e segura entre as seguradoras e as respectivas partes interessadas.

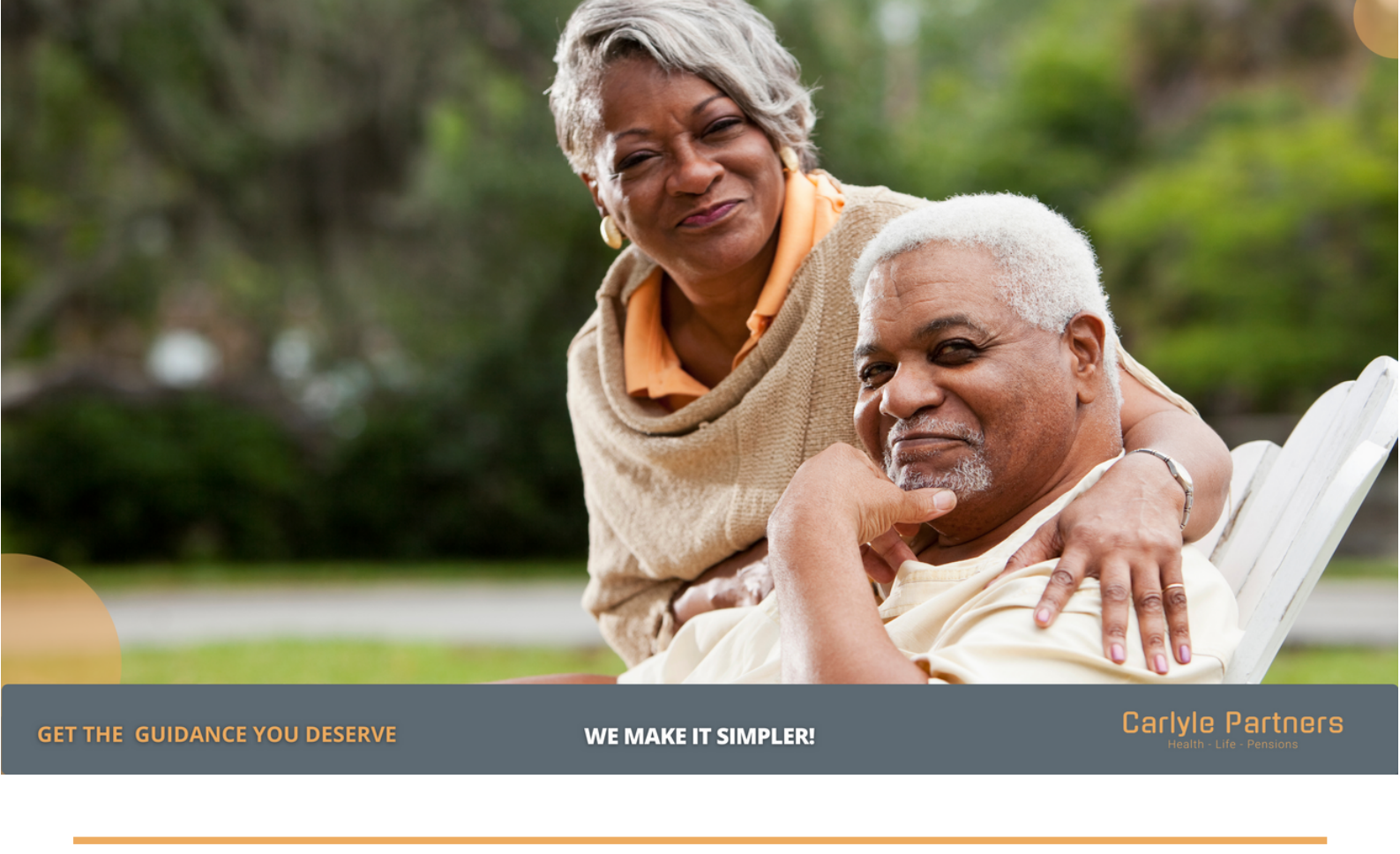
A tecnologia Blockchain fornece a vantagem de uma gestão segura de dados em várias interfaces garantindo a devida confidencialidade. Desde a preservação de identidade, processamento de sinistros, fraudes e disponibilidade confiável de dado, a tecnologia oferece custos operacionais reduzidos. Organizações Autônomas Descentralizadas (DAOs) e contratos adicionais são benefícios acrescidos que a blockchain pode oferecer na gestão das apólices.

Mais de 38 empresas de seguros e resseguros formaram parte de uma iniciativa denominada B3i, para explorar aplicações blockchain em seguros. Estima-se que a implementação da versão beta do aplicativo blockchain terá lugar em 2018.

As tendências acima referidas indicam que podem ser criados lucros no valor de milhares de milhões de dólares para a indústria de seguros. A chave é compreender como e quando aproveitar esta potencial alavancagem das tecnologias existentes e novas.

Publicação do Mês

START PLANNING FOR RETIREMENT



GET THE GUIDANCE YOU DESERVE

WE MAKE IT SIMPLER!

Carlyle Partners
Health - Life - Pensions

A Carlyle Partners é uma empresa de consultoria e mediação de seguros especializada em Saúde, Vida e Pensões, devidamente autorizada pelo Instituto de Supervisão de Seguros de Moçambique (ISSM).

E-mail: corporate@carlylepartners.llc

Carlyle Partners | Av. Marginal,
141C Rani Towers 6th floor

+258 85 792 1192

Website:

<https://www.carlylepartners.llc/>