

# ACONSEG SP

Associação das Empresas de Assessoria e Consultoria de Seguros do Estado de São Paulo

## Preparada para atender as demandas do novo consumidor

Facilitar o dia a dia dos corretores e ampliar a diversificação do mix de produtos nas assessorias é a estratégia da Tokio Marine

*José Adalberto Ferrara, presidente da Tokio Marine*

### Ramos elementares

Companhias apoiam a atuação dos corretores para expandir a proteção

### Seguros de pessoas

Aumento da consciência da população abre caminho para o corretor

### Entrevista

Open Insurance pode gerar benefícios às assessorias e aos corretores, segundo Alexandre Camillo, superintendente da Susep



# Cuidar bem dos seus clientes é pensar em cada detalhe.

Ofereça um cuidado personalizado com Amil One.



BETC HAVAS

- Os melhores especialistas
- Os melhores hospitais e laboratórios
- Atendimento exclusivo 24 horas

O cuidado com a saúde está nos detalhes, na preciosidade de cada momento e no olhar que não deixa passar nada despercebido. Por isso, a Amil One, marca líder no segmento Premium, oferece serviços exclusivos para cuidar da saúde e do bem-estar dos seus clientes.



Amil One. Cuidado certo e personalizado para você viver o seu melhor.

**amil**  
one



# Trabalho pela diversificação e inclusão

**E**ntramos 2022 com o pé direito, pois iniciamos o ano com mais uma assessoria associada. Para nós, um motivo de felicidade. Afinal, as assessorias, juntas, ganham mais força, e os corretores que estão sob nosso guarda-chuva também.

Podemos avançar mais na distribuição da cobertura securitária no Brasil e, para isso, recebemos cada vez mais incentivos. Um exemplo é o estímulo oferecido pela Tokio Marine para que os corretores que trabalham com as assessorias consigam desenvolver mais o mix de produtos, conforme destaca o presidente da companhia, José Adalberto Ferrara.

Um propulsor nesse quesito pode ser o open insurance que, segundo o superintendente da Susep, Alexandre Camillo, pode nos gerar benefícios e oportunidades.

Vale lembrar que a coexistência dos corretores de seguros e da tecnologia, no passado, fez com que fossem colocados em lados diferentes. Hoje, sabemos que ambos são aliados para oferecer a melhor jornada para o segurado. E, nós, assessorias, estamos aqui para auxiliar nessa tarefa.

Seja nos seguros de pessoas ou em ramos elementares, as companhias oferecem produtos com coberturas variadas, além de apoiar os corretores com cursos e treinamentos.

Em RE, as seguradoras apoiam os corretores em vendas e marketing digital. Nos seguros de pessoas presenciamos um olhar mais atento da sociedade. Sabemos que a pandemia deixou reflexos positivos, como as mudanças comportamentais das pessoas, agora mais preocupadas com a proteção, a

saúde, a vida e o que deixar para os entes queridos, caso o arrimo da família venha a faltar. Esse conhecimento e visão abrem campo para nós, assessorias, municiarmos os nossos corretores de informações para levar as coberturas securitárias de forma que elas reverberem em segurança para as famílias.

Conhecimento sempre será a melhor ferramenta para avançarmos. Nesta edição, informamos sobre alguns cursos, além disso, cada assessoria associada também está a postos para ajudar em qualquer necessidade dos nossos parceiros corretores. Por isso, temos na versão digital da revista um caderno especial em que as assessorias falam sobre ferramentas digitais, qualificação e oportunidades. Queremos que vocês voem e, para isso, oferecemos uma retaguarda segura.



Helio Opipari Junior  
Presidente da Aconseg-SP

"Diga sim para o Seguro de Vida"



**Diretoria-Executiva**  
**Presidente** | Helio Opipari Junior  
**Vice-Presidente** | Jairo Christ  
**Diretor Financeiro** | Ricardo Montenegro  
**Diretor Administrativo** | Leandro Henrique  
**Diretor Interior** | Alberto Novais  
**Presidente Conselho** | Marcos Colantonio

## Empresas Associadas

**AC Brasil** | Antonio Carlos Brasil | (19) 3295-5790 | brasil@acbrasil.com.br  
**Ação Imediata** | Abediel Pereira | www.acaoimediate.com.br | abediel@acaoimediate.com.br | (11) 4742-9900  
**Active** | Roberto Benedito | www.comlactive.com.br | roberto@comlactive.com.br | (11) 3293-0777 | (11) 99314-4825  
**Assecor** | Lucas Camillo | camillo@assecor.com.br | (11) 99965-9671  
**Base** | Marcos Scherer | marcos.scherer@suabase.com.br | (11) 98685-2695  
**C4** | Armando Semegnin | www.c4online.com.br | armando@c4online.com.br | (11) 5535-1063  
**C6 Seg** | Augusto Brum | augusto.brum@c6bank.com | (11) 37206-8893  
**Christ** | Jairo Christ | www.christassessoria.com.br | jairo@christassessoria.com.br | (19) 2512-4800  
**Continental** | Luiz Gustavo / Liza Maria / Angela Maria | www.continentalservicos.com.br | angelamaria@ | (11) 9 7125-1615 - (11) 98426-3593 - (11) 98312-0078  
**Copasul** | Marcos Colantonio | www.copasulassessoria.com.br | marcos@copasulassessoria.com.br | (11) 2672-6575  
**Futura união** | Marcos Holanda | marcos.holanda@futurauniao.com.br | (11) 3661-4491  
**F. Luvisi** | Fabio Luis | fabioluis@fluvisi.com.br | (11) 4113-3018  
**Fonseg** | Ricardo Fonseca | www.fonsegassessoria.com.br | ricardo.fonseg@uol.com.br | (11) 998882-1360  
**Friends City** | Fabio Carvalho | fabio.friendscity@gmail.com | (11) 2641-5062  
**Genebra** | Alessandro Persico | genebra@brgenebra.com | (11) 3106-6961  
**Hits** | Mônica Dargevitch | monica@hitassessoria.com.br | (11) 4428-1480  
**Humana** | Rodrigo Bertacini | www.humanaseguros.com.br | diretoriasp@humanaseguros.com.br | (11) 3334-8618  
**Intercor** | José Scalco | scalcojr@hotmail.com | (11) 4522-5303  
**Labour** | Margaret Tymus | www.labourseguros.com.br |

diretoria@labourseguros.com.br | (11) 3253-8644 - (11) 3253-2439  
**Lexus** | Sergio Ricardo | lexis.seguros@terra.com.br | (11) 3873-2992  
**Marchan** | Mauro Archanjo | www.marchassessoria.com.br | mauro@marchassessoria.com.br | (19) 3251-3938  
**Maxfort** | Aparecida Garrido | www.maxfortseg.com.br | ap.garrido@suring.com.br | (11) 2909-7622  
**Maximo 360** | Maximo Antonio maximosantos@maximo360.com.br | pinheiro@maximo360.com.br/ | (11) 9 9656-0785 | (11) 9 9589-6582  
**Montenegro** | Ricardo Montenegro | www.montenegroseguros.com.br | montenegro@montenegroseguros.com.br | (11) 3596-7500 / (11) 97686-1451  
**NBA** | Nilson Barreto | www.nbaseguros.com.br | nilson@nbaseguros.com.br | (11) 2227-9090  
**Novo Milênio** | Diego Linardo | www.novomilenioassessoria.com.br | diego@novomilenioassessoria.com.br | (19) 3422-0804  
**Opipari** | Helio Opipari Jr. | www.opipari.com.br | helio@opipari.com.br | (11) 3638-3400  
**Personal Prev** | Milton Ferreira | www.corretortokio.com.br | contato@corretortokio.com.br | (11) 99221-7174  
**Prestopower** | Arsenio Lelis | www.prestopower.com.br | prestopower@prestopower.com.br | (11) 99191-1662  
**Ragaz** | Leonardo Sardinha | leonardo.sardinha@ragaz.com.br | (11) 3981-2776  
**Renaseg** | Alberto Novais | www.renaseg.com | diretorio@renaseg.com | (16) 9 9245-0813 / (16) 99792-0813  
**Rizk & Almeida** | Renata Depercia | www.rizkealmeida.com.br | renata@rizkealmeida.com.br | (11) 98544-7534  
**R&S** | Rogério Ruano Neto | ruanoneto@hotmail.com | (19) 3453 5276 / (19) 2114 3240  
**SANZ** | Maria Guadalupe | www.sanzassessoria.com.br | guadalupe@sanzassessoria.com.br | (19) 3255-6702  
**Valor-ação** | Jorge Teixeira | www.valoracaoseguros.com.br | jorget.barbosa@gamil.com | (11) 9 9914-5366  
**Veritas** | Fabio Sardagna | www.veritasseguros.com.br | fabio@veritasseguros.com.br | (11) 9 9300-3429  
**Vitoria** | Andrea Troncoso | andrea@vitoriaassessoria.com.br | (19) 32555014 / (19) 992104819



# Tokio Marine mantém estratégia de fomentar a diversificação do mix de produtos

Em 2021, as assessorias do Estado de São Paulo cresceram em quatro carteiras. “O ideal é que as assessorias tenham um mix mais próximo do que vemos em todas as corretoras de varejo”, diz Ferrara



José Adalberto Ferrara  
Tokio Marine Seguradora

No ano passado, as assessorias do Estado de São Paulo cresceram em quatro carteiras da Tokio Marine: Auto, RD Massificados, Produtos PJ e Vida. “O destaque foi a carteira de Vida, com crescimento de 29,8%, impulsionada pelo segmento de Vida Individual (crescimento de 45%). Mesmo com esse desempenho, o mix de Automóvel ainda está em 84,2%. O ideal é que as assessorias tenham um mix mais próximo do que vemos em todas as corretoras de varejo, ou seja, de 70% a 75% em Automóvel”, afirma o presidente da companhia, José Adalberto Ferrara.

Para ampliar a diversificação, Ferrara conta que uma das marcas registradas da Tokio Marine é o time Comercial, sempre muito próximo aos seus parceiros de negócios. “Seja em visitas ou mesmo marcando reuniões periódicas com as assessorias e com a Aconsef-SP. Além disso, investimos bastante no lançamento de novos produtos, na melhoria contínua dos sistemas e relatórios, e na capacitação (treinamentos) dos nossos corretores e assessorias”.

Somente em 2021 foram 1.702 treinamentos (webinar + multiplicadores). “Conseguimos impactar 42,3 mil pessoas (somando os públicos externo e interno). Não conseguimos separar desse número a quantidade de assessorias impactadas, mas, no total, atingimos 19% da nossa base de mais de 35 mil corretores ativos”.

## Ferramentas

Para facilitar ainda mais a vida dos corretores, no ano passado, a Tokio Marine lançou uma nova etapa da Vistoria Digital de Sinistros, com um sistema ainda mais ágil e automatizado. “Com a novidade, os sinistros da carteira de Automóvel ganharam um sistema integrado de notificação e orçamentação que permite que as solicitações de reparos sejam avaliadas e aprovadas no mesmo dia do envio das fotos das avarias”, explica o executivo.

Ainda nesta área, foi implementado o Sinistro Digital, um novo aviso de Roubo/Furto muito mais simples, com apenas sete campos de preenchimento, proporcionando ainda mais agilidade em cada etapa do processo. “Com esta implantação, o cliente sabe o status do sinistro, se há necessidade de enviar outro documento ou se foi definida a indenização e o valor. Esse processo antes poderia demorar, no mínimo, 14 dias. Hoje, podemos realizar uma indenização em até sete dias. O Sinistro Digital foi ampliado para as demais garantias do Sinistro Auto: Colisão, Enchente e Responsabilidade Civil”.

Outras novidades foram a inclusão do Pix como uma das opções de pagamento e um canal específico para que as pessoas surdas ou com deficiência auditiva possam ser atendidas de forma diferenciada. A iniciativa é uma parceria da companhia com a ICOM, uma das principais plataformas de tradução simultânea em libras do País.

“Essas são algumas das nossas novidades. Além delas, os nossos corretores e assessorias já tinham disponíveis uma série de ferramentas como a plataforma BrokerTech; o Programa Consultor de Negócios, que permite ao corretor aumentar a base de prepostos ao indicar familiares e amigos para auxiliá-los na divulgação e venda de produtos da companhia, e os seguros Residencial Digital e Vida Digital, entre outras iniciativas”, pontua Ferrara.

No início deste ano, a Tokio Marine lançou o seguro Auto Econômico, uma novidade na carteira de Automóvel, com cobertura completa para colisão, incêndio, roubo e furto com preço até 30% mais barato. “É um produto acessível, tanto pelo preço competitivo como pela abrangência nacional ao ofere-



cer reparo em oficinas referenciadas em todo o Brasil. Além disso, possibilita aos corretores e assessorias mais oportunidades de negócio ao impactar uma parcela da população que não tem poder de compra de um seguro tradicional. Em breve, vamos lançar também um seguro Viagem e outras melhorias em produtos e serviços”, antecipa.

### Ações

Para este ano, Ferrara conta que será mantida a estratégia de fomentar a diversificação do mix de produtos. “Vale ressaltar que no contrato vigente de remuneração das assessorias existe um “grupo de produtos incentivados”. Para estes produtos, o percentual de remuneração é maior. Ao produzir mais nestes produtos, a assessoria melhora seu mix e ainda ganha mais”.

Entre as carteiras que devem se destacar, Ferrara diz que, com a retomada da economia e as medidas de controle da pandemia, há oportunidades de realização de negócios em muitos segmentos de seguros, a exemplo do seguro de Vida que deve continuar aquecido por conta da maior prevenção e cuidado das pessoas com a própria saúde, em decorrência da própria pandemia.

“Também há boas oportunidades com o Seguro Residencial, especialmente a modalidade para empreendedores que utilizam suas casas como ambiente de trabalho. Acredito que estes são alguns dos produtos aos quais as assessorias devem ficar atentas quanto ao potencial de negócios”, afirma.

Ele conta que mesmo em um cenário ainda marcado por muitas incertezas, eles manterão a estratégia de crescimento orgânico, por meio da oferta das melhores soluções em seguros. “Continuamos bastante otimistas em relação aos próximos meses e seguiremos trabalhando para a fidelização de clientes e a ampliação dos negócios dos nossos corretores e assessorias”, diz.

### Oportunidades

Ferrara comenta a seguir algumas das oportunidades que devem nortear o mercado de seguros, a começar pelo Open Insurance. “Com a mudança no comando da Susep, algumas medidas devem ser reavaliadas, como as Sociedades Iniciadoras de Serviço de Seguro (SISS), mas não há dúvidas de que o Open Finance é uma grande oportunidade para conhecer melhor o consumidor e oferecer produtos customizáveis, de acordo com as suas demandas. Apesar de ser muito importante, o seu verdadeiro impacto em 2022 vai depender bastante de como o projeto irá andar ao longo dos próximos meses e da receptividade do público quando estiver totalmente operacional”.

Outras oportunidades citadas pelo executivo são a Circulares 639 e 407, por permitirem a customização de produtos agregando coberturas de diferentes ramos, o que traz bastante flexibilidade à oferta de produtos Massificados e PJ. “Como efeito, espera-se aumento da base de clientes com o público

hoje excluído do mercado securitário. Essas circulares modernizam e simplificam os produtos, fomentando a concorrência entre as seguradoras e a melhoria da experiência do consumidor na contratação desses seguros”.

Na questão de proteção de dados, Cyber Security, Ferrara explica que “o aumento de transações irregulares, envolvendo tanto pessoas físicas quanto jurídicas, como roubo de dados cadastrais e transações irregulares – Pix, ransomware e ataques hacker, vão aumentar as questões em torno de cyber segurança, o que se torna uma oportunidade para a oferta de seguros contra riscos cibernéticos/digitais”.

Ferrara destaca, ainda, o pilar ambiental da teoria ESG, que deve se sobressair em 2022 com o aumento da preocupação da sociedade com as mudanças climáticas. “Isso certamente terá impacto em nossos processos decisórios, tanto na parte de subscrição quanto de sinistros, assim como na seleção de parceiros/fornecedores e transição para energia limpa/redução das emissões e no desenvolvimento de produtos mais voltados para ajudar pessoas e empresas a restituírem os danos causados por desastres ambientais. Neste novo contexto, o produto RC Ambiental deve ganhar envergadura”.

### Desafios

Quanto aos desafios, o executivo diz que um dos maiores é o atendimento aos consumidores, que intensificaram sua experiência com a prestação de serviço digital na pandemia. “Eles estão cada vez mais exigentes e bastante atualizados quanto ao uso da tecnologia, em busca de comodidade e facilidade no atendimento. Nesse sentido, todos nós, seguradores, corretores e assessorias precisamos continuar trabalhando juntos e unir forças para investir cada vez mais em digitalização e inovação para atender estas expectativas”.

Ele acrescenta que é preciso estar pronto para o grande desafio de prover soluções às demandas do público que quer se comunicar e interagir com seus prestadores de serviços via atendimento digital. “O novo perfil do consumidor nos desafia a pensar cada vez mais em como atender a demanda por seguros em um mundo no qual as decisões têm que ser muito rápidas e as informações precisam estar disponíveis a qualquer momento”, finaliza.

// **Continuamos bastante otimistas em relação aos próximos meses e seguiremos trabalhando para a fidelização de clientes e a ampliação dos negócios dos nossos corretores e assessorias”**



# Open Insurance deve alavancar o trabalho dos corretores e assessorias

Alexandre Camillo, superintendente da Susep, comenta os benefícios e as oportunidades que estão sendo gerados pela iniciativa

A implementação do Open Insurance está sendo realizada pela Susep desde dezembro de 2021, com a entrada do compartilhamento de dados públicos sobre canais de atendimento e produtos de seguro, previdência complementar aberta e capitalização disponíveis para comercialização no Open Banking, evitando assimetrias entre os sistemas e consolidando o processo de sua integração em um modelo de Open Finance.

Em conversa exclusiva com a Revista da Aconseg-SP, o superintendente da Susep, Alexandre Camillo, comentou como o Open Insurance irá alavancar o trabalho dos corretores e assessorias. Segundo ele, entre os benefícios e oportunidades para o setor estão uma maior possibilidade de customização de produtos para os seus clientes a partir de um maior universo de informação. Destaca-se que, para o setor de seguros, a mensuração de riscos é instrumento fundamental na precificação do serviço e a informação é ferramenta essencial para a correta precificação. Logo, a partir do melhor conhecimento dos clientes, as empresas poderão desenhar produtos cada vez mais alinhados às demandas dos consumidores, o que representa um grande potencial para a inovação e crescimento de mercado.

Além disso, há a possibilidade de uma maior capilaridade com acesso a novos clientes a partir do desenvolvimento de novas ferramentas que somente serão possíveis devido à padronização das informações e a iniciativa de desenvolvedores.

“Os corretores e corretoras são participantes essenciais ao mercado de seguros, na medida em que agregam valor ao relacionamento entre os consumidores e as seguradoras, levando esclarecimentos sobre os produtos e assessorando no processo de tomada de decisão”, avalia Alexandre Camillo,

enfatizando que, nesse sentido, permanecerão desempenhando esse relevante papel para o consumidor e, por conseguinte, para o mercado. “O mercado de seguros tem passado por transformações relevantes e é natural que as inovações tecnológicas sejam incorporadas às etapas da cadeia de valor do seguro de maneira a proporcionar serviços mais baratos, eficientes e de maior valor agregado, melhorando a experiência do cliente como um todo, desde a contratação até os serviços pós-venda”, completa.

A digitalização da atividade de intermediação é um processo que vem ocorrendo ao longo do tempo e é importante que os corretores e demais agentes, que atuam nesta etapa da cadeia de valor, encontrem formas de se adaptar aos hábitos e padrões de consumo que, eventualmente, se alterem, buscando manter competitividade e credibilidade perante os consumidores. E isso não será diferente com o Open Finance.

“A tecnologia poderá auxiliar no desenvolvimento de novos serviços e formas de operar e tornar a jornada do consumidor cada vez mais conveniente. E tal fato não interfere no aconselhamento e consultoria aos clientes. O Open Finance é uma evolução natural de um processo de digitalização e integração do setor, que irá oferecer condições de infraestrutura adequadas para o compartilhamento de dados, conforme o desejo do cliente”, ressalta.

## Assessorias de seguros e a Susep

Apesar de apontar que as assessorias de seguros não são agentes supervisionados pela Susep, Camillo reconhece sua relevância: “No contexto comercial e de busca por melhoria na distribuição de seguros, no atendimento aos corretores, que são os principais agentes nesse processo de distribuição, entende-se que pode ser uma estratégia interessante sendo adotada por seguradoras”.

Já as Aconsegs, em sua visão, enquanto entidades representativas de consultoria, poderão contribuir via entidade supervisionada a qual estiverem subordinadas/relacionadas: seguradoras, no caso. E, como qualquer cidadão, contribuindo diretamente nos momentos de consulta pública promovidos pela Autarquia. “As percepções em relação aos corretores que atendem, devem ser observadas junto às empresas para quem prestam serviço que, por sua vez, farão chegar esses pontos de vista à autarquia, como órgão de supervisão e regulação”, ressalta.

Alexandre Camillo  
Susep



...  
UM NOVO DESTINO,  
SÓ PRA Super Campeões

# PRA 2022

ISRAEL

Prepare-se!

Acesse o QR  
Code e confira  
o lançamento  
do PRA 2022









diretor Comercial de Vida, Previdência e Investimentos da SulAmérica. Ele enfatiza que o posicionamento de Saúde Integral chega em um momento de grande oportunidade de contribuir com informações sobre os cuidados com a saúde de forma completa – física, emocional e financeira –, em todas as fases da vida, buscando proteção, tranquilidade e bem-estar hoje e no futuro.

A sobrecarga provocada pela pandemia no sistema de saúde evidenciou, especialmente, o papel fundamental da saúde suplementar. Segundo dados da Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS), mais de 48 milhões brasileiros foram beneficiários de planos de assistência médica em 2021 o que, além de desafogar o sistema público, garantiu atendimento de qualidade. “Durante a pandemia, nos adaptamos a uma realidade nunca imaginada em tempo recorde, reformulamos e criamos processos, cooperamos mais e usamos o meio digital com uma intensidade muito maior”, afirma Carolina Molla Lorenzatto, diretora-executiva Comercial e Produtos na Amil.

O período impulsionou o uso da telemedicina, que era oferecida pela empresa desde 2019 para um grupo seleto de clientes. “Com o isolamento, expandimos em março de 2020 a oferta desse serviço para todos os nossos 3,4 milhões de clientes de planos médicos. Hoje, já superamos a marca de 2 milhões de atendimentos via telessaúde”.

### Suporte para o corretor alavancar os negócios

Pensando na expansão da carteira, os corretores devem abraçar o conceito de assistência multicanal, fazendo a ponte entre o mundo on-line e o off-line. A Bradesco investe na geração de leads mais assertivos para o corretor, com o objetivo de aumentar as oportunidades de negócios e aprimorar o relacionamento com o cliente. “Incluimos ferramentas mais ágeis e digitais, desde o primeiro contato do cliente para contratação até o momento da regulação do seguro. Disponibilizamos ferramentas para vendas digitais como: aceite de proposta digital; digitalização das propostas; folheteria de produtos e aviso de sinistro 100% digital. Além de aprimorar a interface dos canais, tais como o Portal de Negócios e

o Aplicativo BS Corretor, que consideramos indispensáveis para o trabalho dos corretores”, ressalta Castello.

A Amil se reorganizou e passou a usar o meio digital com uma intensidade muito maior. “Lançamos planos de saúde mais acessíveis para manter e atrair usuários; fizemos uso de novas plataformas virtuais de relacionamento; fortalecemos a gestão de aquisição de insumos médico-hospitalares; implementamos protocolos de enfrentamen-

to da Covid-19 em nossas unidades hospitalares; e expandimos leitos”, conta Carolina.

Nova ferramenta foi lançada recentemente pela SulAmérica para impulsionar os negócios dos corretores no segmento de seguro de vida: o Contrata Fácil. “Por meio dessa funcionalidade, o parceiro gera um link de e-commerce e envia aos clientes para que eles possam finalizar a contratação do seguro de vida individual de forma 100% digital, com facilidade e segurança. O Contrata Fácil está disponível para contratação dos produtos Vida Simples e Acidentes Pessoais”, diz Mascaretti.

Outro diferencial da ferramenta é o Médico na Tela, disponível para os beneficiários e dependentes, de forma ilimitada, no ato da contratação do Vida Simples.

Além do trabalho dos executivos de contas junto aos parceiros, a Sompó tem aprimorado as ferramentas que auxiliam o corretor, assessorias e plataformas de seguros na gestão de seus contratos com a seguradora e no atendimento de seus clientes. “Uma novidade é o Faturamento Online. A ferramenta disponibilizada no ano passado e que apresentou um bom resultado no faturamento dos produtos Sompó PME Capital Global, desde março deste ano também está disponível para corretor de seguros fazer todas as movimentações on-line nas apólices do seguro Sompó Vida PME Super Simples”.

Para auxiliar o corretor a ser inserido no mundo digital, a Tokio Marine investe cerca de R\$ 130 milhões por ano em tecnologia. “Em 2018, criamos a plataforma Brokertech para conscientizar e capacitar os corretores e assessorias a respeito de nossas ferramentas digitais, contribuindo assim para o aumento da produtividade e a geração de negócios”, diz Marcos Kobayashi.

Entre as ferramentas oferecidas pela companhia, destacam-se o aplicativo de gestão de carteira e cotadores; plataforma de comunicação digital para divulgação rápida e de alta qualidade nas redes sociais, e portal com conteúdo multimídia para capacitação de corretores e assessorias. A plataforma apoia o corretor na criação de peças digitais prontas para reforçar a marca da corretora e de vários ramos de seguros nas redes sociais.



Bernardo Castello,  
Bradesco Vida e Previdência



Marcelo Mascaretti, SulAmérica



Carolina Lorenzatto, Amil



Fernando Grossi  
Sompo Seguros

João Luiz Lima  
Tokio Marine

## Companhias apoiam atuação dos corretores para expandir proteção pelo Brasil

Soluções capacitam os profissionais e favorecem o aumento dos negócios

O mercado segurador é um dos setores que têm contribuído com a economia do País ao apresentar índices positivos e crescimento contínuo a cada ano. No entanto, a parcela da população com algum tipo de seguro ainda está aquém do que seria adequado, ou seja, o mercado segurador brasileiro tem um potencial de expansão bastante relevante a ser explorado.

Para o ano de 2022, o setor tem o desafio de lidar com as mudanças de comportamento e rotinas que passaram a fazer parte da vida das pessoas após o início da pandemia. “Todos nós, agentes do mercado segurador, podemos construir um futuro muito mais interessante se identificamos todas as novas oportunidades e novas soluções que possam ser apresentadas para trazer mais garantias de segurança e proteção financeira ao segurado nessa nova perspectiva de sociedade na qual já vivemos”, afirma Fernando Grossi, diretor-executivo Comercial e de Marketing da Sompo Seguros. A companhia, por exemplo, está investindo em soluções para incrementar ainda mais as tecnologias em termos de inteligência analítica em tempo real (Inovação & Analytics) e integração de dados, o que vai trazer mais assertividade no processo de precificação e, como consequência, ainda mais competitividade aos produtos.

“A diversificação de produtos cada vez mais adequados ao estilo de vida das pessoas é outro aspecto que mostra o potencial de crescimento do mercado. A inovação e tecnologia também são características que mostram o potencial do

mercado, uma das nossas prioridades são os diversos treinamentos que realizamos para que os corretores estejam sempre atualizados e oferecendo serviços cada vez mais atraentes”, corrobora João Luiz Lima, diretor Comercial Nacional para desenvolver o trabalho e expandir a cobertura do seguro pelo Brasil. A Tokio Marine oferece diversas ferramentas para ajudar os corretores a se atualizarem profissionalmente e para ajudá-los a fazer novos negócios, incrementando as vendas. Um bom exemplo disso é a criação da plataforma Brokertech, em 2018. Ela foi desenvolvida especialmente para conscientizar e capacitar os corretores e as assessorias a respeito das ferramentas digitais disponibilizadas pela companhia, contribuindo, assim, para o aumento da produtividade e a geração de negócios dos parceiros de negócios.

Nesse sentido, as companhias apoiam os corretores em venda e marketing digital para desenvolver o trabalho e expandir a cobertura do seguro pelo Brasil. A Tokio Marine oferece diversas ferramentas para ajudar os corretores a se atualizarem profissionalmente e para ajudá-los a fazer novos negócios, incrementando as vendas. Um bom exemplo disso é a criação da plataforma Brokertech, em 2018. Ela foi desenvolvida especialmente para conscientizar e capacitar os corretores e as assessorias a respeito das ferramentas digitais disponibilizadas pela companhia, contribuindo, assim, para o aumento da produtividade e a geração de negócios dos parceiros de negócios.

“Além dos inúmeros canais digitais que facilitam a realização de negócios e o atendimento ao segurado, a Tokio Marine disponibiliza, por meio da plataforma, uma série de aplicações que ajudam o nosso corretor a compreender melhor esse ambiente tecnológico. Entre as ferramentas oferecidas pela companhia, destacam-se: aplicativo de gestão de carteira e cotadores; plataforma de comunicação digital para divulgação rápida e de alta qualidade nas redes sociais; e portal com conteúdo multimídia para capacitação de corretores e assessorias”, comenta João Luiz Lima.

Segundo ele, são mais de 20 ferramentas à disposição dos corretores com foco em reduzir seu trabalho operacional e gerar mais negócios e assim aumentar a sua lucratividade. “A plataforma apoia o corretor na criação de peças digitais prontas para reforçar a marca da corretora, e de vários ramos de seguros, nas redes sociais que, já sabemos, têm um grande impacto nos consumidores, especialmente os mais jovens”, ressalta.

A Sompo Seguros aposta em estrutura comercial para dar suporte aos parceiros corretores de seguros em todo o processo de prospecção, atendimento e fidelização de clientes. “Contamos com executivos de contas dedicados ao trabalho de relacionamento comercial com as assessorias de seguro do Estado de São Paulo, bem como com seus corretores. Esses executivos fazem todo o trabalho de gestão de produção e atendimento personalizado, por meio do qual são estruturadas estratégias para que os corretores de seguros possam encontrar condições especiais para fomentar negócios e expandir a atuação por diferentes linhas de produto”, relata Fernando Grossi.

A companhia também incrementou o Portal do Corretor, os cotadores de vários produtos, apps e lançou recursos digitalizados que facilitam a cotação, vistoria, subscrição e regulação de sinistros totalmente on-line. “O corretor pode estabelecer estratégias de prospecção nas quais define o produto que pretende divulgar, o público-alvo e baixar as peças relacionadas que as trazem as informações que vão ajudar a informar o cliente sobre o produto”.



PROTEGER SEU CARRO AGORA É

**+ SEGURO E  
+ BARATO**



# SEGURO TOKIO MARINE ECONÔMICO AUTO

Até 30% mais barato.

Mais de 1.000 Oficinas Referenciadas no Brasil.

O Seguro Auto Econômico oferece Cobertura completa com preço até 30% mais barato em relação ao Seguro tradicional. Seu Cliente economiza no bolso sem economizar na proteção.

## Confira os benefícios:



Oficinas Referenciadas no Brasil.



Cobertura completa: colisão, incêndio, roubo ou furto.



Assistência 24h.



Pagamento em até 12x sem juros e sem comprometer o limite do cartão.



Cancelamento sem burocracia.

Fale com o seu Gerente Comercial.

Uma Seguradora completa pra você ir mais longe.



**TOKIO MARINE  
SEGURADORA**

NOSSA TRANSPARÊNCIA, SUA CONFIANÇA



# Allianz aposta nas assessoria de seguros

Uma parceria que começou com a aquisição de duas operações da SulAmérica

**N**o final de 2021, a Allianz Seguros anunciou Karine Barros como a nova diretora-executiva Comercial. Nesta entrevista exclusiva à *Revista Aconsej-SP*, a executiva conta quando começou a parceria com as assessorias, as ferramentas disponibilizadas para este canal de distribuição e sobre a campanha de vendas AlliadoZ 2022, para corretores e assessorias.

“Com a aquisição das operações de Auto e Massificados da SulAmérica, a Allianz passou a comercializar por meio das assessorias. Esse foi um dos atrativos do modelo de negócio fechado, pois a Allianz viu a oportunidade de agregar à sua operação uma equipe experiente em atender o canal”, afirma.

Esta parceria já tem quase dois anos e a companhia trabalha muito no desenvolvimento de sua oferta, considerando as necessidades do canal e estreitando o relacionamento com as assessorias.

No total, são 62 assessorias parceiras, com 13 mil corretores. Só em São Paulo são 25 assessorias e mais de 6,2 mil corretores. “As assessorias são parceiras estratégicas e de importante relevância para garantir a capilaridade do atendimento comercial a milhares de corretores”, acrescenta.

## Produção

Karine informa que, atualmente, as assessorias possuem seus volumes de negócios concentrados nos ramos de Automóvel, Condomínio, Empresarial, Residência e Vida Individual. “Nas praças onde comercializamos o produto Saúde - São Paulo, Rio de Janeiro e Belo Horizonte - há uma oportunidade de intensificação de vendas no ramo, alinhada ao plano estratégico de expansão da companhia”.

A diversificação é um dos pilares trabalhados pela Allianz com as assessorias, que já vêm desenvolvendo seus trabalhos nesse sentido.

## Suporte

Todas as regionais da Allianz têm equipes dedicadas ao atendimento de assessorias. “Em algumas praças, onde o número é maior, como São Paulo e Rio de Janeiro, temos inclusive gerentes dedicados. Nas demais,

## A operação no Brasil

**62** assessorias parceiras

**13.000** corretores

## Em São Paulo

**25** assessorias

**6.200** corretores

há accounts especializados que concentram o relacionamento com as assessorias, para garantir que suas necessidades estejam sempre representadas”.

Ela acrescenta que por se tratar de um canal estratégico, é importante deixar claro que o atendimento é visto como um diferencial. “Por esta razão, as assessorias rece-

bem o mesmo apoio e suporte comercial das corretoras e demais parceiros que atuam conosco”.

## Ferramentas

Todas as assessorias e corretores possuem acesso ao portal Allianz e venda de seus produtos digitais, bem como a ferramenta Conectividade, um módulo que gera relatórios de gestão da operação do corretor no dia a dia. “O corretor pode personalizar os relatórios de acordo com a sua necessidade. Além disso, nossa equipe de Gestão Comercial fornece materiais periódicos sobre a evolução e governança das operações neste canal”, explica.

## AlliadoZ 2022

Para os corretores e assessorias, a companhia lançou recentemente a campanha de vendas de 2022, a AlliadoZ 2022, com oportunidades de premiação ampliadas e priorizando a diversificação. “Em cada semestre, 150 parceiros serão contemplados com vouchers de R\$ 2,5 mil que poderão ser trocados por produtos, serviços, cursos e experiências nas principais plataformas de e-commerce e marcas. Além disso, os 50 melhores corretores do ranking ganharão uma viagem exclusiva para a Espanha (Madri e Sevilha) com direito a levar acompanhante”, explica a executiva.

Finalizando, ela deixa uma mensagem aos corretores das assessorias. “A Allianz tem nos corretores o seu principal ativo e busca sempre prover as melhores soluções, que agreguem proposta de valor à nossa relação. Temos investido em intensificar cada vez mais nossas ações de capacitação e fluência em nosso portfólio de produtos e serviços, para que estes corretores se sintam cada vez mais confortáveis com a nossa oferta. As assessorias são alavancas fundamentais no movimento estratégico de capilaridade da Allianz e seguiremos investindo neste canal”.



Karine Barros  
Allianz Seguros

## Especialistas Amil vai habilitar nova turma de corretores

Inicia em abril a primeira turma do programa Especialistas Amil, criado para preparar corretores para os desafios da venda de planos de saúde. Com foco na prática, a jornada do Especialista Amil será composta por seis módulos semanais ao vivo, com palestras de especialistas, games, além de conteúdos de apoio que estarão disponíveis na plataforma de aprendizagem virtual. Para São Paulo, o programa será estruturado em um módulo introdutório sobre Mercado da Saúde e Proposta de Valor Amil da região, ministrado pela Claudia Rizzo, da diretoria Regional, e Rodrigo Rosalin, gerente comercial SP. No módulo seguinte, os gerentes de Produtos Amil abordam Soluções, Produtos e Programas Amil para a região. Rosalin também apresenta o terceiro módulo sobre processos, que trata das Regras e sistemas Amil para o corretor.



## Tokio Marine: novo processo de cotação para o Residencial e Condomínio

A companhia tem um novo processo de cotação para os seguros Residencial e Condomínio.



A nova ferramenta visa simplificar e agilizar o processo de cotação para esses dois seguros, reduzindo o trabalho operacional e permitindo que o corretor otimize seu tempo e tenha mais autonomia, gerando mais oportunidades de negócios.

“A Tokio Marine está sempre buscando as melhores soluções para ajudar os corretores a ampliarem seus negócios e atenderem os clientes da maneira mais assertiva, por isso, desenvolvemos essas novidades como a premissa de facilitar o dia a dia dos nossos parceiros de negócios e, consequentemente, ajudá-los a fechar mais negócios em menos tempo”, afirma Arnaldo Bechara, diretor de Riscos Diversos Massificados e Precificação da Tokio Marine.

## Sompo consolida liderança no segmento de Transporte pelo quinto ano



A Sompo Seguros alcançou um crescimento de 18,3% em sua carteira de seguros de Transporte em 2021, ano em que totalizou R\$ 719,6 milhões em prêmios emitidos contra R\$ 608,4 milhões registrados em igual período de 2020. Com isso, a companhia consolida cinco anos consecutivos na liderança do ranking da Susep e um share de mercado de 15,2% nesse ramo.

O trabalho de consultoria em gerenciamento de riscos foi um fator predominante de geração de valor agregado aos clientes atendidos. “O resultado do ano de 2021 vem em decorrência de um trabalho iniciado em 2015 no qual investimos continuamente no lançamento de ofertas de produtos e serviços que são incrementados ano a ano para atender às demandas de nossos segurados. Tudo isso permitiu alcançarmos um crescimento sustentável de forma a mantermos a liderança de mercado em seguros de transporte de forma consistente nesses cinco anos consecutivos”, observa Adailton Dias, diretor-Executivo de Produtos Corporativos e Resseguros da Sompo Seguros.

## Assessorias são grandes aliadas para o dia a dia do Grupo Bradesco

A capital paulista colabora com o movimento de propagação da



cultura do seguro no País, o que faz da região crucial para a atividade seguradora. Nesse sentido, a participação das Assessorias de Seguros do Estado de São Paulo nos negócios do Grupo Bradesco Seguros é indispensável.

“Somos diariamente desafiados quanto ao aprimoramento e maior eficiência dos nossos canais de distribuição e as Assessorias representam um elo importante da seguradora com os corretores de seguros. As Assessorias têm sido relevantes para proporcionarmos um atendimento adequado a um número maior de corretores, oferecendo o suporte necessário para assuntos relacionados aos produtos e serviços da seguradora. Elas atuam como nosso braço direito comercial”, destaca Leonardo de Freitas, diretor da Organização de Vendas do Grupo Bradesco Seguros.

## Mudanças na SulAmérica



Reinaldo Amorim assumiu a vice-presidência do Controle (CFO) da SulAmérica. Graduado em Ciências Atuariais pela UFRJ, pós-graduado em gestão pelo IBMEC e com MBA Executivo em Administração de Empresas pela FGV-RJ, Amorim possui uma vasta

experiência no setor de seguros e de saúde.

Juliana Caligiuri é a nova vice-presidente de Saúde e Odonto da companhia. A executiva tem como missão fortalecer as carteiras de Saúde e Odonto, além das estratégias de Cuidado Coordenado e expansão da família SulAmérica Direto. Com uma bagagem de mais de 20 anos de carreira, Juliana tem passagens de destaque por respeitadas grupos dos setores de Saúde, Financeiro e Consultoria.





## Dicas de Sustentabilidade para um mundo mais SEGURO

### Brasil no ranking dos cinco países mais poluidores

Desde a Revolução Industrial, de 1850 até o ano passado, o Brasil está na lista dos cinco países mais poluidores, ocupando o 4º lugar, à frente apenas da Indonésia. Os três primeiros são os Estados Unidos, a China e a Rússia. O levantamento, feito pelo think tank Internacional Carbon Brief, mostra que no Brasil e na Indonésia, a maior parte das emissões é proveniente da derrubada de florestas e do uso do solo para pecuária e agricultura, e não da queima de combustíveis fósseis, como ocorre com os demais grandes poluidores.

Somente em 2020, na contramão do mundo, o Brasil teve um aumento de 9,5% nas emissões de gases poluentes, enquanto na média global a redução foi de 7%, influenciada pela paralisações de voos, indústrias e serviços, em decorrência da pandemia. No ano passado, durante a 26ª Conferência das Nações Unidas sobre as Mudanças Climáticas (COP26), o Brasil assumiu um novo compromisso, o de mitigar 50% de suas emissões de gases de efeito estufa (GEE) até 2030 e neutralizar a emissão de carbono até 2050.

Entre as diretrizes que foram apresentadas pelo Ministério do Meio Ambiente para esta finalidade, estão zelar o desmatamento ilegal até 2028, restaurar e reflorestar 18 milhões de hectares de florestas até 2030 e, até esse mesmo ano, aumentar entre 45% e 50% a participação das energias renováveis na composição da matriz energética, além de recuperar 30 milhões de hectares de pastagens degradadas e incentivar a ampliação da malha ferroviária.

## Aconseg-SP pelo Mercado



### Aconseg-SP em almoço do Clube

O CCS-SP retomou os almoços-palestras presenciais no início de abril e reuniu autoridades do mercado paulista, tais como Boris Ber e Hélio Opiari Jr., respectivamente presidentes do Sincor-SP e da Aconseg-SP. O evento teve como convidado especial Rivaldo Leite, vice-presidente Comercial e Marketing da Porto Seguro, que ministrou a palestra "Perspectivas e Oportunidades". A ocasião ainda contou com homenagens a alguns associados e amigos do Clube, que partiram durante o período de pandemia.



Da esquerda para a direita: Evaldir Barbosa de Paula, mentor do CCS-SP; Rivaldo Leite e Hélio Opiari Jr.

### Congresso Brasileiro dos Corretores de Seguros

O presidente do Conselho da Aconseg-SP, Marcos Colantonio, participou do 22º Congresso Brasileiro dos Corretores de Seguros. "Foi o primeiro grande evento presencial do mercado de seguros em que participaram as principais lideranças. Além disso, as assessorias associadas à Aconseg-SP também marcaram presença para firmar os laços com os parceiros", comentou.



Da esquerda para direita: Boris Ber, presidente do Sincor-SP; Alexandre Camillo, superintendente da Susep; Armando Vergilio, presidente da Fenacor, e Marcos Colantonio, presidente do Conselho da Aconseg-SP

### O adeus ao Rubinho, da Rizk & Almeida

Em 13 de fevereiro deste ano, perdemos um amigo, excelente corretor de seguros e também entusiasta das assessorias em seguros. Rubens de Almeida, o Rubinho, fundou a assessoria de seguros Rizk & Almeida, associada à Aconseg-SP, atuava no setor há mais de 30 anos, era vice-presidente de Relações com o Mercado do Sincor-SP e teve passagens profissionais em grandes seguradoras. Ao seguir para o outro plano, a nós, da Aconseg-SP, ele deixou um legado de dedicação à profissão e muita saudade.





SOMPO  
SEGUROS

A SEGURADORA

FAIXA PRETA.

# A SOMPO **SEGURA**

Tradição é ter mais de 130 anos de credibilidade no mercado, com excelência na prestação de serviços.

Seus clientes não precisam ser faixa preta em tudo. Mas quando precisarem, podem contar com a gente.



AUTO



VIDA



RESIDENCIAL



EMPRESARIAL

E MUITO MAIS!

[WWW.SOMPO.COM.BR](http://WWW.SOMPO.COM.BR) 🔍



# Corretor, prepare-se para o mercado com a Universeg.

Conte com a plataforma de treinamento pensada especialmente para ampliar seus conhecimentos e prepará-lo ainda mais para os desafios do mercado.

**universeg**

Acesse\* e confira:



\*Acesso exclusivo para Corretores credenciados à Bradesco Seguros.

Acesse também o Instagram da Bradesco Seguros para Corretores.  
**@comvocecorretor**



**bradesco**  
seguros

Com Você. Sempre.





# Corretor, conheça a sua parceira

**A** cada edição, a Revista da Aconseg-SP apresentará, em sua versão digital, um caderno especial que retratará um grupo de assessorias em seguros. Saiba como é a visão das assessorias quando os assuntos são ferramentas digitais, qualificação e oportunidades. Tudo voltado ao corretor de seguros.





## ASSESSORIA VITORIA Movida por conhecimento

Nós acreditamos que o nosso diferencial no mundo globalizado e altamente tecnológico é justamente nosso retorno humano rápido. Nossa cultura é baseada pelo uso de uma tecnologia moderna, porém nosso diferencial são as pessoas que operam essa tecnologia, tanto no digital quanto no presencial. Somos uma equipe movida por conhecimento, fazemos várias parcerias com profissionais renomados para que possamos sempre entregar valor aos nossos parceiros. Procuramos nos especializar em áreas que não sejam o lugar comum do corretor, justamente para ele usar o serviço de assessoria proposto. Temos vários parceiros com conteúdos complementares, desde gestão, estratégia, coach e áreas específicas de seguro, para uma entrega de valor aos nossos parceiros e assim complementar também a entrega das seguradoras que representamos.

Acreditamos que o mundo do seguro sofre uma constante evolução. As incertezas e a necessidade de urgência são ainda mais presentes nesse cenário pós-pandêmico, porém o que nos fortalece é o compromisso assumido com nossos parceiros e com as seguradoras.

O mundo digital veio para nos fornecer agilidade e troca imediata. As oportunidades estão em um setor que só alavancou durante esse período. As seguradoras estão cada vez mais preocupadas em oferecer experiências novas aos seus consumidores e o corretor absorvendo esse conteúdo e transformando-o para sua realidade. O consumidor quer agilidade, um atendimento que seja humano e empático. Precisamos encarar as oportunidades do mercado, ter como foco nosso cliente, entregar valor e fortalecer laços. Aprendemos que o relacionamento é tudo entre assessoria, corretor e seguradora. Nossa missão é justamente fazer isso com excelência.

## VALOR-AÇÃO Colaboração e digitalização

Atuamos no modelo B2B, pois representamos as principais seguradoras do mercado e atendemos os nossos parceiros corretores de seguros, que detêm o relacionamento com o consumidor final e comercializam os produtos das seguradoras, pessoa física ou jurídica. Trabalhamos para que os nossos parceiros possam desenvolver seus negócios de maneira sustentável e para que os produtos e as melhores soluções das seguradoras cheguem ao consumidor. Para isso, estamos em busca de soluções digitais visando a simplificação de processos operacionais e otimização de rotinas, sem perder o olhar profissional e humano que sempre norteou a atuação da Valor-Ação em seus 25 anos de existência.

Para um atendimento qualificado aos nossos parceiros, prezamos por treinamentos permanentes para os funcionários das áreas comerciais e operacionais, com metas de participação nos diversos ramos de seguros e seus produtos, além de campanhas e novidades/atualizações que são fornecidos pelas seguradoras.

Essa qualificação permite que a assessoria seja multiprodutos, permitindo-nos inovar e desenvolver soluções, desde riscos mais simples até os riscos com maior grau de complexidade, tanto na venda como no pós-venda. Ressaltamos a importância de considerar novas formas de trabalho, de nos aproximarmos cada vez mais do cliente, além de apoiar as seguradoras para moldar produtos e serviços de acordo com as suas políticas e governança. Além de aprimorar o atendimento aos nossos parceiros clientes, desenvolvemos processos cada vez mais estruturados para estarmos mais alinhados e em compliance com as seguradoras que representamos. Daremos prioridade aos projetos de investimento de negócios estruturados e com período de retorno no curto e médio prazo, dividindo os grandes projetos em períodos mais curtos, com objetivos específicos a serem alcançados.







## C6SEG

### Um banco em seu escritório

O C6 Bank já nasceu digital e tem a tecnologia em seu DNA. Isso vale para todas as áreas do banco e é o que move também a inovação que estamos promovendo no segmento de seguros, com produtos personalizados e fáceis de contratar. Na operação de seguros, tivemos o cuidado de desenvolver ferramentas digitais para atender diretamente os corretores, abastecendo esses profissionais com informação e facilitando o relacionamento com o banco.

Cada corretor, no entanto, usa seus próprios sistemas no dia a dia. Nossas ferramentas internas permitem que eles saibam sua produção por companhia, por ramo, atendimento para ajudar na realização de cálculos, solução de problemas operacionais, técnicos e sinistros.

A pandemia foi um divisor de águas no quesito treinamento e qualificação do corretor de seguros. Nesse período de grande aprendizado, passamos a utilizar com mais frequência ferramentas on-line de comunicação, que foram essenciais no treinamento e qualificação de corretores. Esses cursos e capacitações são constantes e ocorrem sempre que a seguradora faz o lançamento de um produto, campanhas ou precisa comunicar mudanças em regras internas. Os corretores recebem capacitação não apenas sobre seguros, mas sobre outros produtos financeiros do portfólio do C6 Bank, já que nossa proposta é justamente fazer com que essa parceria extrapole o universo de seguros e se estenda para outros serviços do banco.

A C6 Seg trabalha com duas seguradoras no ramo de saúde e tem em seu portfólio 14 das melhores seguradoras do mercado. Temos como premissa a valorização da parceria com o corretor de seguro. Nosso diferencial passa também por todo o portfólio do C6 Bank, que hoje oferece mais de 30 produtos e serviços para mais de 15 milhões de clientes. Somos a única assessoria a oferecer aos corretores a oportunidade de vender produtos financeiros por meio do C6 Bank, permitindo que esse profissional aumente o mix de produtos em sua corretora, fidelizando mais os clientes e ampliando seus rendimentos. O corretor parceiro passa a ter um banco em seu escritório.



## SANZ

### Capacitação e atualização

No atual cenário de transformação do consumidor, uma das principais atuações da assessoria junto aos nossos corretores parceiros é inseri-los cada vez mais no "mundo digital", incentivando, orientando e treinando-os para que façam uso de todas as ferramentas que as companhias disponibilizam.

Além dos treinamentos das seguradoras, nossa equipe promove treinamentos individuais ao corretor e/ou sua equipe, qualificando-os a cada dia.

Nosso trabalho também é facilitar aos corretores parceiros seu acesso a produtos que, por ventura, não estejam 100% qualificados ou seguros para comercializar. Nossos colaboradores irão orientá-los dando segurança nessas cotações, fazendo assim que atuem na íntegra em todos os produtos que as companhias que representamos disponibilizam para eles. Com isso, atenderão seus segurados na íntegra sendo mais que um corretor, e sim um consultor de negócios aos seus clientes.

O mercado segurador é uma engrenagem na qual as seguradoras, as assessorias e os corretores atuam da melhor forma para que a credibilidade no setor se solidifique a cada dia. O maior beneficiário é o cliente final, o segurado e a sociedade!

Hoje a tecnologia é um meio, não fim, daí a necessidade de atuarmos para que nossos parceiros se atualizem e se capacitem mais a cada dia.



## MARCHAN Atuação assertiva

Marketing digital, distribuição e criação de material de divulgação digital das seguradoras parceiras são trabalhados por nós possibilitando aos assessorados atuação assertiva nas mídias sociais objetivando a captação de novos clientes/leads.

Também oferecemos parceria com uma empresa de gestão completa e multicálculo para os corretores de seguros parceiros da Marchan Assessoria com condições exclusivas e diferenciadas.

Com um time de especialistas, a assessoria desenvolve um trabalho altamente capacitado junto a seus assessorados, focado em protocolos técnicos e operacionais, incluindo treinamentos e consultorias para a execução de melhores práticas, desde a captação dos clientes até mesmo o pós-venda.

Esses treinamentos ocorrem de forma virtual, na própria corretora ou ainda no espaço agradável e equipado que a assessoria conta e mantém a disposição de seus assessorados.

A assessoria tem como foco prover soluções, proporcionando melhor experiência em toda jornada de venda do cliente, intermediando as seguradoras e os corretores de seguros, oferecendo serviços especializados, os quais sustentam processos ágeis, éticos e, principalmente, mais lucrativos.

Buscando excelência, contamos com cinco estratégias comerciais:

- 1) Atendimento:** assessoramento, apoio e realização de visitas aos corretores cadastrados;
- 2) Campanha:** desenvolvimento de campanhas de incentivo para aumento de produtividade e melhoria de resultados;
- 3) Produção:** acompanhamento e mensuração da produção dos assessorados e orientação de práticas de maximização dos lucros;
- 4) Planejamento:** estruturação do planejamento estratégico comercial através de consultorias, focadas em estratégia de vendas;
- 5) Treinamento:** oferecimento de treinamentos diversos, a fim de fornecer uma capacitação especializada, possibilitando o desenvolvimento de um profissional diferenciado no mercado.



## MAXFORT ASSESSORIA Agenda da inovação

A MaxFort Assessoria é uma empresa de atendimento exclusivo a corretores de seguros com foco no varejo que já atua há mais de 20 anos no mercado. Temos como propósito o auxílio no desenvolvimento da carteira de clientes e na aquisição de novos negócios, sempre visando o bom atendimento e procurando manter bons resultados. Nossos corretores de seguros são parceiros fundamentais para o nosso bom atendimento. O corretor de pequeno porte, muitas vezes, tinha uma atuação solitária, e que agora passa a contar com o apoio da MaxFort Assessoria.

Com a constante evolução do mercado de seguros, a nossa missão como representante do mercado é impulsionar a agenda da inovação. Procuramos focar no treinamento de nossa equipe e estrutura, trabalhamos para garantir que toda a informação chegue de forma correta e atualizada ao corretor de seguros, por isso passamos a investir mais fortemente em ferramentas de comunicação digital. Nosso compromisso é com a excelência na prestação de serviços. O suporte necessário, é importante para que corretores e segurados sintam-se apoiados por esta estrutura.

Com o vasto leque de produtos ofertados pelo mercado de seguros, incentivamos nossos corretores a trabalhar outros ramos além do automóvel através de "cross selling", expandindo assim as oportunidades de negócio.

Para isso, além dos treinamentos já ofertados pelas seguradoras parceiras, investimos na qualificação de nossos corretores, em acompanhamento no seu dia a dia, a fim de uma maior agilidade nas consultas com cálculos, emissão de propostas e orientações em caso de sinistros, multiplicando todo o conhecimento que recebemos.

Nossa missão é ser uma empresa reconhecida por prestar serviços de qualidade, exemplar aos nossos clientes, sempre dentro da ética, gerando resultados e buscando satisfação dos mesmos.

