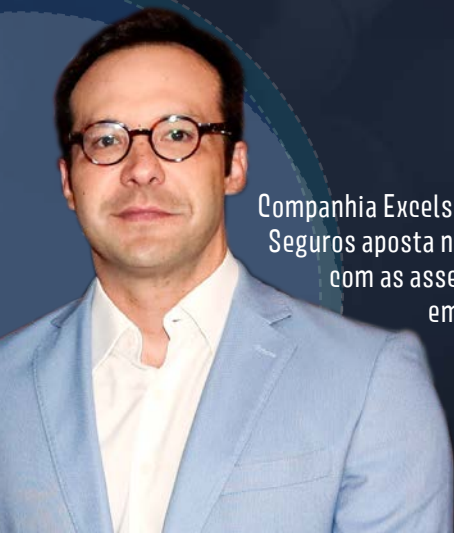


ANO 16 • NÚMERO 65 • JAN/FEV/MARÇO DE 2024

ACONSEG SP

O PROTAGONISMO DAS ASSESSORIAS

Estratégia de crescimento das companhias é cada vez mais alicerçada no atendimento dado pelas assessorias aos corretores de seguros



Companhia Excelsior de Seguros aposta na parceria com as assessorias em São Paulo

*João Carlos Inojosa,
diretor-executivo
da Excelsior*



Allianz Seguros mostra resultado evolutivo e conta com as parceiras para explorar novas oportunidades

*Karine Barros,
diretora-executiva
comercial da Allianz*



Prazo e valores contratuais sempre cumpridos.

O Seguro Garantia é mais um produto de excelência da Excelsior, um seguro com um processo de contratação voltado especialmente para pequenas e médias empresas, sendo o mais rápido e eficiente do mercado.



Time especializado

Mais de 700 corretores

Emissão automática de apólices de até R\$ 1 Milhão

Ideal para empresas do setor público ou privado



MUITAS NOVIDADES A CAMINHO

Celebramos nossos 20 anos em 2023 e entramos em 2024 abraçando novos desafios. Estar à frente da Aconseg-SP neste momento simboliza o início de um novo ciclo e a continuidade de uma trajetória, agregando cada vez mais valor à marca Aconseg-SP.

Muitas novidades vão fazer parte da nossa caminhada nos próximos anos. Começamos com muito diálogo com as associadas, proximidade com as seguradoras parceiras, e também aquelas que têm interesse em atuar com assessorias, e com os nossos clientes corretores.

Realizamos uma reformulação na nossa revista, que está com a cara nova. Inclusive, nesta edição, celebramos os cinco anos da campanha “Diga Sim ao Seguro de Vida”, criada pelo atual vice-presidente da Aconseg-SP, Milton Ferreira.

Falamos de perspectivas com nossos parceiros e também do potencial mercado no interior do Estado de São Paulo, onde há muitos consumidores que carecem de proteção e muitos corretores precisando de apoio. Nós, assessorias com o apoio das seguradoras, podemos melhorar muito esse cenário por meio do nosso atendimento.

Karine Barros, diretora-executiva comercial da Allianz (foto 1), esteve com sua equipe em nosso tradicional almoço e mostrou o quanto as assessorias estão fazendo a diferença na operação da seguradora.

João Carlos Inojosa, diretor-executivo da Excelsior (foto 2), participou de nosso almoço e mostrou o quanto a companhia está disposta a abraçar novas parceiras. Neste encontro, também tive a honra de receber uma homenagem dos parceiros de longa data, Inojosa e o diretor Anderson Peixoto (foto 3).

Do lado de cá podemos dizer que as assessorias também querem abraçar novos ramos e parceiras. Mas, acima de tudo, pretendemos atender cada vez mais corretores. Esse é um foco de trabalho desta nova diretoria. Estejam conosco, pois será uma jornada incrível, de crescimento para todos. Estamos juntos!



Ricardo Montenegro
Presidente da Aconseg-SP



EXPEDIENTE

A Revista da Aconseg-SP é uma publicação da Associação das Empresas de Assessoria e Consultoria do Estado de São Paulo

Telefone: (11) 95024-5828

Contato publicidade: revista@aconsegsp.com.br

Site: www.aconsegsp.com.br

Diretoria biênio (2024/2025): Ricardo Montenegro (presidente), Milton Ferreira (vice-presidente), Alberto Novais (diretor Financeiro), Monica Dargevitch (diretora Administrativa), Maria Guadalupe (diretora para o Interior), Marcós Holanda (presidente do Conselho), Jorge Teixeira Barbosa, Luiz Philipe Baeta e Wilson Lima (conselho fiscal).

Comissão Editorial: Ricardo Montenegro, Milton Ferreira, Alberto Novais, Mônica Dargevitch, Maria Guadalupe e Marcós Holanda.

Conteúdo Editorial, Projeto Gráfico e Diagramação: Editora Cobertura
E-mail: aconsegsp@revistacobertura.com.br

Tiragem: 7 mil exemplares

Distribuição digital: 50 mil e-mails

Periodicidade: Trimestral - Distribuição gratuita

O conteúdo de artigos e matérias assinados são de responsabilidade exclusiva de seus autores.

ASSESSORIAS SERÃO CADA VEZ MAIS PROTAGONISTAS DO CRESCIMENTO

Companhias reconhecem, cada vez mais, a importância das assessorias no atendimento ao corretor, valorizam seus conhecimentos e dedicação, e mantêm proximidade para crescer ainda mais em 2024



Em 2024 vamos investir ainda mais em ferramentas e melhorias nos sistemas de gestão para que possamos dar mais capacidade as assessorias”

Leonardo Freitas, diretor Comercial da Bradesco Seguros



Após um ano de desempenho robusto, o mercado de seguros se prepara para seguir com o objetivo de aumentar o número de brasileiros protegidos por um contrato de seguro.

Partícipe do cenário de crescimento, a Aconseg-SP e as 41 assessorias sob o seu guarda-chuva, estão preparadas para 2024, e a *Revista* ouviu os parceiros sobre as perspectivas com as assessorias durante o ano.

“As assessorias são muito importantes para a operação da Allianz, sendo uma extensão das nossas filiais. É um canal estratégico para garantir a diversificação e a capilaridade do atendimento comercial a milhares de corretores”, diz Flávio Rewa, diretor Comercial Regional São Paulo-Capital da Allianz Seguros.

Na companhia, a produção das assessorias vem crescendo nos últimos anos e, segundo ele, deve manter o ritmo em 2024. “Entre os produtos que serão o foco da companhia com as assessorias ao longo dos próximos meses, estão Automóvel, Massificados, Linhas Corporativas e Vida”.

Em 2023, a SulAmérica lançou 23 produtos, ou seja, 5,75 vezes mais produtos do que em 2022, conforme Heitor Augusto, diretor Comercial Saúde e Odonto. “Isso significa que estamos buscando oferecer ao mercado

as melhores opções de produtos e contamos com essa parceria para que essas novidades cheguem aos beneficiários e aos potenciais novos clientes”.

Por isso, segundo ele, a expectativa é de crescimento. “Valorizamos muito a parceria com as assessorias e vamos manter esse relacionamento pautado em oportunidades para ambos os lados”, acrescenta.

Augusto pontua que, entre os lançamentos realizados pela companhia, um já tem representado alto interesse que está sendo convertido em negócios: o primeiro produto criado exclusivamente para médicos. “O SulAmérica Médicos é uma fusão de plano de saúde e seguro de vida, meticulosamente criado para atender às demandas únicas da categoria em todo o País. Também temos nos empenhado muito no lançamento do Direto Nacional, uma nova linha de planos de saúde com cobertura nacional, porém pensados especialmente para oferecer acesso aos melhores atendimentos possíveis dentro de cada estado com melhor custo benefício”.

“Em 2024, vamos continuar com a consolidada parceria com as assessorias filiadas à Aconseg-SP, relacionamento que mantemos há mais de 20 anos e que vem contribuindo diretamente para a estratégia de negócio da Tokio Marine pois, junto da nossa área comercial, as assessorias desempenham um papel importante para garantir o elo entre a companhia e os corretores, ajudando a disseminar ainda mais a cultura do seguro na sociedade, um dos principais desafios do nosso mercado atualmente”, descreve Alessandro Priuli, diretor Comercial Varejo SP Capital da Tokio Marine.

O executivo destaca que nos últimos anos tem acompanhado uma significativa mudança no perfil dos consumidores, que passaram a demandar por produtos e serviços cada vez menos burocráticos e mais atrelados à tecnologia. “As assessorias têm nos ajudado em nossa missão de levar conhecimento aos corretores por meio da capacitação profissional”.

Neste ano, além de incentivar a diversificação do mix de produtos comercializados pelas assessorias, a Tokio Marine tem como um dos principais projetos o programa “Juntos e Assessorando”, iniciativa idealizada pela Diretoria Comercial Regional SP Capital e a Acon-

seg-SP. “O objetivo é aproximar ainda mais a companhia das assessorias. Por meio de reuniões entre o time comercial da Tokio Marine e a Aconseg-SP, nosso intuito é escutar esses importantes parceiros e entender suas necessidades, discutindo melhorias sistêmicas, produtos e capacitação, visando aprimorar cada vez esse relacionamento e a geração de negócios”, descreve Priuli.

CONSOLIDAÇÃO DE UM MODELO

Na MAPFRE, as assessorias desempenham um papel cada vez maior no ecossistema do canal corretor, por representarem um importante pilar para o sucesso e a eficiência da operação comercial. “Reconhecemos essa importância e, na MAPFRE, passamos a dedicar esforços significativos para estruturar um canal específico, projetado e otimizado para oferecer suporte integral às assessorias e às atividades diárias”, diz Raphael Bauer, diretor comercial do Canal Corretor da MAPFRE.

Segundo ele, esse canal busca tanto apoiar as estratégias estabelecidas, como impulsionar a inovação e a excelência em todo o processo de intermediação de seguros. “Estamos comprometidos em fornecer recursos, orientações e ferramentas especializadas para garantir que nossos parceiros nas assessorias tenham todo o suporte necessário para maximizar o potencial e alcançar os resultados”.

Após o ano de construção em 2023, a companhia está concentrada em consolidar seu modelo de atuação, com ênfase no aumento

da ativação de corretores e na ampliação da participação da MAPFRE nesse mercado. “A partir desse canal de diálogo aberto, uma necessidade que estamos avançados em 2024 é que a assessoria possa ter a informação na ponta de toda a carteira de corretores com um simples clique”, acrescenta o diretor da MAPFRE.

PARCERIA ESTRATÉGICA DENTRO DO GRUPO

“A parceria da Bradesco Seguros com as assessorias é muito valorizada na seguradora, por ser estratégica e pela importância na distribuição e atendimento aos corretores”, comenta Leonardo Freitas, diretor Comercial da Bradesco Seguros.

Na Bradesco Auto/RE, são mais de 8 mil corretores atendidos por assessorias e cerca de 21% do volume de negócios. “Por isso, elas são fundamentais na identificação de oportunidades, promoção de nossos produtos e atendimento aos corretores, transmitindo conhecimento e fortalecendo a nossa distribuição. Em 2024 vamos investir ainda mais em ferramentas e melhorias nos sistemas de gestão para que possamos dar mais capacidade às assessorias, possibilitando um trabalho mais efetivo delas, e tudo isso alinhado às nossas estratégias de busca pela principalidade dos corretores”, expõe Freitas.

José Pires, diretor Comercial da Bradesco Vida e Previdência, define as assessorias como um importante canal para relacionamento qualificado e em escala com os corretores, tendo papel fundamental na cadeia



Raphael Bauer, diretor comercial do Canal Corretor da MAPFRE



Flávio Rewa, diretor Comercial Regional São Paulo-Capital da Allianz Seguros

de distribuição de seguros no País. “Temos dedicado nossos esforços para fornecer soluções a esses parceiros, seja por meio de produtos ou processos, visando fortalecer nossos laços e impulsionar nossas atividades comerciais”.

Ele lembra que as assessorias ainda trabalham majoritariamente com produtos como seguros de Automóveis e planos de saúde, mas há uma demanda crescente pela ampliação desse portfólio de ofertas, com ganho de participação dos seguros de Vida e da Previdência Privada. “Existe uma grande janela de oportunidades para uma abordagem consultiva de soluções de benefícios que contemplem o ciclo completo de vida de cada indivíduo”, menciona Pires.

A perspectiva da Bradesco Saúde é positiva para o mercado e para as parcerias com



Heitor Augusto, diretor Comercial Saúde e Odonto da SulAmérica



Alessandro Priuli, diretor Comercial Varejo SP Capital da Tokio Marine



José Pires, diretor Comercial da Bradesco Vida e Previdência

as assessorias afiliadas à Aconseg-SP. “O plano de saúde alcançou um novo significado para a sociedade, o que representa muitas oportunidades, sobretudo no mercado de São Paulo, que é o mais importante do País”, comenta Flávio Bitter, diretor-gerente da Bradesco Saúde.

De acordo com ele, a companhia seguirá trabalhando todo o potencial do portfólio, identificando as oportunidades de mercado em parceria com os corretores e as assessorias.

AMPLIAÇÃO DA ATUAÇÃO

Atualmente, a seguradora Zurich conta com mais de 80 assessorias parceiras, o que permite à companhia estar presente em 20 estados brasileiros. Em São Paulo, são 19 assessorias já atuando, conforme Alexandre Oliveira, diretor regional São Paulo Capital da Seguradora Zurich.

“Entendemos que o trabalho junto às assessorias, de forma geral, amplia expressivamente nossa atuação, já que as assessorias funcionam como uma extensão das nossas filiais físicas, proporcionando aos corretores maior eficiência na atividade comercial e fazendo com que nossas soluções em proteção cheguem às mais diferentes regiões do país, com um atendimento qualificado e próximo ao consumidor final”, contextualiza Oliveira.

“Em todo o estado de São Paulo, seguiremos ampliando nossa presença geográfica para atender o corretor da maneira como ele preferir, inclusive, por meio das assessorias de seguros, investindo para oferecer aos nossos parceiros corretores e seus clientes a melhor jornada, de ponta a ponta”, acrescenta o diretor da Zurich.

Para Oliveira, o mercado deve ter mais um ano com novidades e desafios. “O seguro para Automóveis ainda é a principal carteira para o corretor de seguros que é focado no varejo, e pretendemos acelerar nossa atuação nesse segmento sobretudo na capital. Mas outras proteções ganham relevância para a diversificação do portfólio do corretor, como os seguros de vida individual, o PME e o seguro residencial”.

“A parceria com as assessorias é fundamental para levar proteção aos clientes de forma geral. Por isso, reforço a importância de se trabalhar a capacitação e o conhecimento das assistências de Latria e Pintura, e Proteção de Roda, Pneu e Suspensão, assistências fundamentais



Nosso intuito é escutar esses importantes parceiros e entender suas necessidades, discutindo melhorias sistêmicas, produtos e capacitação, visando aprimorar cada vez esse relacionamento e a geração de negócios”

Alexsandro Priuli, diretor Comercial Varejo SP Capital da Tokio Marine

para a proteção dos clientes e geração de novos negócios para as assessorias em outros ramos de seguros”, comenta Regis Melo, coordenador de Relacionamento Comercial da Maxpar.

Segundo ele, a perspectiva é unir forças para levar aos corretores e corretoras representadas pelas assessorias oportunidades de negócios e, conhecimento. “E, principalmente, aumentar a visão estratégica para soluções no mercado que gerem diferencial competitivo e protegem os clientes segurados”, diz.



Flávio Bitter, diretor-gerente da Bradesco Saúde



Alexandre Oliveira, diretor regional São Paulo Capital da Seguradora Zurich



Regis Melo, coordenador de Relacionamento Comercial da Maxpar



Da esq. p/ dir.: Alberto Novais (diretor Financeiro), Maria Guadalupe (diretora para o Interior), Ricardo Montenegro (presidente), Monica Dargevitch (diretora Administrativa), Milton Ferreira (vice-presidente), Marcos Holanda (presidente do Conselho), Wilson Lima (conselheiro) e Jorge Teixeira Barbosa (conselheiro)

ACONSEG-SP SEGUE JORNADA ASCENDENTE

Credibilidade, confiança e crescimento em conjunto integram estratégia da diretoria eleita para 2024-2025 liderada por Ricardo Montenegro

Uma instituição sólida, forte e em uma jornada ascendente. Assim a Aconseg-SP quer continuar sendo reconhecida por todo o mercado. Segundo o presidente Ricardo Montenegro, que assumiu o cargo em janeiro de 2024, isso só é possível com todas as associadas bem-estruturadas e com boas parcerias, atingindo suas metas e fortalecidas financeiramente.

“Temos que investir em pessoas, em equipamentos e até em novas estruturas, caso exista oportunidade de negócios. Tudo para melhor atender o corretor de seguros”, comenta.

Com 41 associadas, atendimento a 17 mil corretores e faturamento anual de R\$ 2,73 bilhões, conforme dados do 7º Relatório da Aconseg-SP baseado em números de 2022, a entidade comemorou 20 anos em 2023 e segue com todo o trabalho e muitas novidades em 2024.

“Pretendemos manter o padrão de crescimento. Os números são impressionantes e dão à Aconseg SP muita credibilidade e confiança, além de uma perspectiva de que temos muito a crescer”, ressalta o presidente que lembra que os dados do Relatório 2023 estão em fase de análise.

Uma novidade da nova gestão será a criação de Comissões Técnicas para aproveitar a diversidade de qualificação do corpo de funcionários, comerciais e gestores das assessorias. “Já temos um programa junto às seguradoras em que queremos mais participação de nossas afiliadas. A partir de nossas primeiras reuniões, verificaremos com os associados quais se interessaram em participar destas comissões, trazendo com isso uma maior agilidade e crescimento de nossas operações junto às companhias parceiras”.

Ele destaca que possui como grande legado as parcerias importantes com seguradoras e operadoras. “O sucesso tem que ser para ambas as partes. Da mesma forma como nossas parcerias nos colo-



“Temos que investir em pessoas, em equipamentos e até em novas estruturas, caso exista oportunidade de negócios. Tudo para melhor atender o corretor de seguros”

Ricardo Montenegro, presidente da Aconseg-SP

cam metas anuais, também temos que transmitir nossas condições de operação, se temos condições ou não de realizar, e se tivermos dificuldades, apresentarmos para as companhias quais são elas. Além de fortalecer a parceria entre as assessorias e as seguradoras e operadoras, temos que buscar um sucesso em conjunto. O que é bom para um tem que ser bom para as duas partes”, diz Montenegro, ao ressaltar que o mercado deve busca um crescimento em conjunto.

A diretoria eleita para o biênio 2024-2025 é composta por Alberto Novais (diretor Financeiro), Maria Guadalupe (diretora para o Interior), Ricardo Montenegro (presidente), Monica Dargevitch (diretora Administrativa), Milton Ferreira (vice-presidente), Marcos Holanda (presidente do Conselho). Como conselheiros estão Wilson Lima, Jorge Teixeira Barbosa e Luiz Felipe Baeta.

INTERIOR DE SÃO PAULO ANSEIA POR MAIS PROTAGONISMO

Com mais de 25 mil corretores de seguros, região ainda tem potencial inexplorado e carece de atendimento



Fernando Alvarez, diretor 2º secretário do Sincor-SP

Durante sete anos consecutivos, os dados do Relatório da Aconseg-SP, realizado pela Rating de Seguros, mostram o potencial de negócios a ser desenvolvido no interior de São Paulo.

Para Maria Guadalupe Sanz Gomez, diretora para o Interior da Aconseg-SP, a região não só tem um potencial enorme como está em expansão. “O interior tem crescido consideravelmente, acredito que na mesma proporção da capital”.

No entanto, ela destaca que as assessorias da região precisam ficar mais atentas às oportunidades e têm um trabalho maior que as assessorias de São Paulo. “As seguradoras iniciam as oportunidades na capital e nós, do interior, temos que, de certa forma, buscar essas oportunidades, pois na capital tudo acontece primeiro. As oportunidades chegam com muito mais facilidade às assessorias ali estabelecidas”, indica Guadalupe.

Em termos de acessibilidade às novidades, a diretora da Aconseg-SP compara que era muito mais difícil. “Nós, do interior, tínhamos que nos mover muito mais para agregar mais seguradoras em nossas assessorias. Hoje melhorou bastante. Algumas seguradoras já chegam a nos procurar”.

Se de um lado temos o trabalho das assessorias, de outro temos as seguradoras procurando parceiros com características agregadoras às suas operações, no centro disso tudo temos o corretor de seguros.

Segundo levantamento do Sincor-SP, datado do início de março, em todo o interior de São Paulo atuam 25.993 corretores de seguros, entre sócios e não sócios do sindicato.

ATENDIMENTO DAS SEGURADORAS E DAS ASSESSORIAS

“Hoje a distribuição está praticamente com o corretor. Nós vendemos para nossas seguradoras parceiras, porém todo o traba-

lho está conosco. Todo o serviço de backoffice está com o corretor, tanto que hoje as seguradoras diminuem a contratação de funcionários e os corretores aumentam a contratação de funcionários, porque nós temos que fazer toda a parte administrativa e burocrática, incluindo a proposta, a cotação, a transmissão da apólice, além de toda a assessoria ao cliente. Principalmente no interior, onde existe o atendimento mais personalizado, o cara a cara. Muitas vezes vamos até o local do cliente, sua casa, sua empresa, para atender, diferente do que acontece em São Paulo e nos grandes centros geralmente corretor não consegue chegar até o segurado”, relata Fernando Alvarez, diretor 2º secretário do Sincor-SP, para quem o atendimento das seguradoras na região pode ser melhorado.

Nesse ponto, entra o importante trabalho feito pelas assessorias. “Vejo as assessorias com bons olhos, eu mesmo trabalho com algumas, pois elas atendem o corretor que não possui muito relacionamento com determinada companhia. No meu caso, existem algumas seguradoras em que não tenho uma produção significativa, devido a acordos comerciais já formados anteriormente, então a assessoria é uma alternativa para direcionar o risco a que ela tem apetite para aceitação”.

INVESTIMENTOS E OPORTUNIDADES

Conforme Julio Sato, diretor Comercial Varejo SP Interior, no interior de São Paulo cada localidade possui características próprias que possibilitam a oferta de diferentes tipos de produtos e serviços. “Em Ribeirão Preto, a carteira agro é muito forte, enquanto que em São José do Rio Preto, as soluções para atender o setor de joias predominam, portanto são inúmeras as possibilidades para atuarmos com seguros. Porém, o interior paulista como um todo tem muita

oportunidade para as soluções voltadas às pequenas e médias empresas”, exemplifica.

Para atender de forma personalizada as necessidades de clientes empresariais e pessoas físicas das diversas regiões do interior de São Paulo, a Tokio Marine possui 10 sucursais situadas nas principais cidades e as assessorias.

No interior do estado de São Paulo, a Tokio Marine conta com 13 assessorias cadastradas, que respondem por 17% da produção da diretoria.

“Acreditamos que o interior de São Paulo é uma região com muitas oportunidades de fazer negócios, principalmente se o corretor estiver preparado e souber oferecer novos produtos que atendam as demandas de seus clientes. A diversificação é uma estratégia crucial nesse processo”, diz Leonardo Marins, diretor Comercial Regional São Paulo-Interior da Allianz Seguros.

Na visão dele, todas as regiões são importantes, desde o Vale do Paraíba até Presidente Prudente. “Temos, no entanto, ramos



Maria Guadalupe Sanz Gomez, diretora para o Interior da Aconseg-SP



Leonardo Freitas, diretor Comercial da Bradesco Seguros

que são nosso foco para o ano de 2024 e que acreditamos que irão se dar muito bem no interior paulista como Vida, Residência, Empresarial, Transporte e Automóvel”.

“A tendência da Bradesco Seguros é, cada vez mais, penetrar em cidades menores, do interior. Nestas regiões, implementamos uma estratégia diferente daquela que é feita nos grandes centros. A parte cultural é de suma importância, assim como a comunicação massificada para a maior parte da população”, destaca Leonardo Freitas, diretor Comercial da Bradesco Seguros.

Por isso, a companhia foca na aproximação com corretores e assessorias de cada região, especialmente para ouvir suas opiniões e percepções relacionadas à Bradesco Seguros e aos produtos oferecidos.

“O interior de São Paulo é um mercado extremamente estratégico e relevante para a Bradesco Saúde. Afinal, estamos falando de uma região conhecida por sua força econômica, baseada na indústria, e também por ser um



José Pires, diretor Comercial da Bradesco Vida e Previdência

polo tecnológico e universitário, o que se traduz em excelente potencial de negócios para os planos de saúde”, acrescenta Flávio Bitter, diretor-gerente da Bradesco Saúde.

Bitter destaca as estratégias específicas para o interior paulista, com equipes comerciais dedicadas às suas principais cidades. “Atuamos em parceria com assessorias em todo o interior de São Paulo, com volume de produção bastante significativo”, informa o diretor da Bradesco Saúde.

“Nos encontros presenciais que realizamos fora dos grandes centros, identificamos uma forte demanda pelo seguro, o que nos traz o desafio de buscarmos, juntos, soluções que facilitem o acesso ao produto onde ele é ainda mais necessário e desejado”, diz José Pires, diretor Comercial da Bradesco Vida e Previdência.

Segundo ele, para a Bradesco Vida e Previdência, o grande diferencial das assessorias, especialmente as do interior, é o entendimento das demandas locais. “Isso



Flávio Bitter, diretor-gerente da Bradesco Saúde

nos ajuda a avaliar onde podemos avançar e o que pode ser melhorado na jornada de clientes e corretores”.

A Oceânica Seguros pretende avançar em todas as cidades do interior de São Paulo. Para isso, possui parceria com as maiores assessorias do Interior de São Paulo filiadas à Aconseg-SP. “As assessorias do interior possuem uma proximidade com os corretores, com isso ganhamos agilidade na relação comercial e técnica, facilitando o dia a dia dos corretores”, comenta Tadeu Fernando, superintendente Comercial da Oceânica Seguros.

“O nosso foco são os clientes da classe C e D. Podemos ajudar os corretores oferecerem um produto que atende as principais necessidades destes clientes, e agregar na carteira dos corretores, ajudando a expansão do mercado de seguros no interior de São Paulo”, acrescenta o superintendente.



Tadeu Fernando, superintendente Comercial da Oceânica Seguros



Julio Sato, diretor Comercial Varejo SP Interior da Tokio Marine



Leonardo Marins, diretor Comercial Regional São Paulo-Interior da Allianz Seguros



Diretorias da Aconseg-SP e da Allianz Seguros



Assessorias associadas à Aconseg-SP com a diretoria e comerciais da Allianz

ASSESSORIAS SERÃO DESTAQUES DO CRESCIMENTO DA ALLIANZ EM 2024

Somente em janeiro a produção das assessorias de São Paulo na seguradora cresceu 24%

“2024 será um grande ano para a operação da Allianz. Contamos muito com o apoio de cada um de vocês para fazer a nossa estratégia chegar até o corretor e os clientes. Temos objetivos grandes e ousados de crescimento. Nunca estivemos tão bem preparados”, destacou Karine Barros, diretora-executiva comercial da Allianz Seguros, durante o tradicional almoço da Aconseg-SP realizado em fevereiro, no Terraço Itália.

A companhia tem como objetivo crescer 17% em 2024 e classifica as assessorias em seguros com um papel super importante em seu crescimento. “A ideia é que sigamos nos aproximando de cada uma das assessorias, como um braço da nossa operação, prestando o melhor atendimento aos nossos corretores e segurados. Assim desenvolvemos o mercado segurador que ainda tem tantas oportunidades a serem exploradas”, comentou Karine.

“O canal assessorias é muito importante para a Allianz. Ele vem crescendo nos últimos anos e a nossa expectativa para 2024 não é diferente. Neste ano, o nosso grande pilar é Automóvel, Massificados, Corporativos e a linha de Vida, que vai ser a grande alavanca para 2024”, destaca Flavio Rewa, diretor comercial da Regional São Paulo da companhia.

Conforme Rewa, a operação da Allianz com as assessorias em seguros no Estado de São Paulo em janeiro deste ano cresceu 24%, enquanto o desempenho das filiais registrou incremento de 12%. “As assessorias são um canal relevante da nossa operação, em es-

A ideia é que sigamos nos aproximando de cada uma das assessorias, como um braço da nossa operação, prestando o melhor atendimento aos nossos corretores e segurados. Assim desenvolvemos o mercado segurador que ainda tem tantas oportunidades a serem exploradas”

Karine Barros, diretora-executiva comercial da Allianz

pecial em São Paulo, em que vocês já representam 20% da nossa operação. É um número expressivo e tenho certeza que vai crescer cada vez mais”, posicionou.

MAIS VIDA

Eric Lundgren, que assumiu como diretor-executivo de Vida da Allianz em janeiro deste ano, tem a missão de dar um foco diferente aos produtos de Vida, o que simboliza o investimento da companhia no segmento. “A assessoria é um dos canais importante para crescermos e desenvolvermos e dar relevância do seguro de Vida dentro da Allianz e no mercado brasileiro”.

O novo diretor tem a missão de construir o portfólio de vida da Allianz. “Vida é um seguro que precisamos sair para vender. Mas depois de construir uma carteira, ele ganha vida própria e gera um fluxo de rendimentos. Temos a consciência de que precisamos ajudar vocês a fazer a venda e em como se retém o cliente. É um projeto de parceria de longo prazo”, sinalizou Lundgren.

“Esperamos que a Aconseg-SP, junto com a Allianz, consiga alavancar muitos negócios na área de Vida”, destacou Ricardo Montenegro, presidente da Aconseg-SP.



Diretorias da Aconseg-SP e da Excelsior

Assessorias associadas à Aconseg-SP com a diretoria e comerciais da Excelsior

EXCELSIOR QUER TRABALHAR COM MAIS ASSOCIADAS DA ACONSEG-SP

João Carlos Inojosa reforça a aposta nas assessorias, as quais vê como aliadas na meta de dobrar o tamanho da seguradora em dois anos

Com um portfólio repleto de opções, sistemas que focam a agilidade para o corretor de seguros, capacitação técnica e comercial, a Companhia Excelsior de Seguros aproxima-se ainda mais das assessorias do Estado de São Paulo com uma projeção ousada para 2024.

“Lá atrás acreditamos no modelo de assessorias e, hoje, continuamos acreditando. É um momento marcante. Iniciamos 2024 com o pé direito. Será um ano promissor para a Aconseg-SP. Estamos fortalecendo essa parceria”, afirmou João Carlos Inojosa, diretor executivo da Excelsior.

A companhia projeta crescer esse ano acima de 40%. “Estamos com planos ousados e perspectivas maravilhosas. O Garantia tem crescido bastante. O Empresarial está limites maiores e com a participação em cosseguros teremos bons prêmios. Esperamos dar uma alavancada com o RCP com cartão de crédito”, declarou.

Contudo, Inojosa ressaltou que a companhia tem como meta dobrar de tamanho em dois anos. “Essa foi a missão que foi dada para nós”.

Segundo dados da companhia, 70% da produção do seguro empresarial vem das assessorias. Atualmente, aproximadamente 5

“Lá atrás acreditamos no modelo de assessorias e, hoje, continuamos acreditando. É um momento marcante. Iniciamos 2024 com o pé direito. Será um ano promissor para a Aconseg-SP. Estamos fortalecendo essa parceria”

João Carlos Inojosa, diretor executivo da Excelsior

mil corretores em São Paulo trabalham com a Excelsior no Estado de São Paulo.

“Hoje, 16 assessorias da Aconseg-SP trabalham com a Excelsior. A seguradora é uma excelente parceira. Apresentamos a companhia para os associados para que todos tenham opções de negócios, cresçam e tenham boas empresas como parceiras. Os produtos que a companhia tem em sua grade são procurados pelos corretores”, destacou o presidente da Aconseg-SP, Ricardo Montenegro.

APOSTA EM PORTFÓLIO DIVERSIFICADO

Durante o almoço, Inojosa falou das novidades nos produtos da seguradora que hoje conta com um portfólio de 20 opções de seguros em Máquinas e Equipamentos, Aeronáutico, Responsabilidades, Garantia, Vida, Habitacional e Patrimonial.

Uma das grandes apostas da companhia é o seguro Habitacional. “Existe um mercado gigante que hoje está na mão dos bancos. O habitacional é um produto forte, sedimentado na Excelsior e estamos há algum tempo comercializando com os nossos parceiros corretores e temos um potencial enorme”, comentou o diretor-executivo, Anderson Peixoto.



O presidente da Aconseg-SP, Ricardo Montenegro, participou do evento "A força da comunicação no mercado de seguros" realizado pela Freela Comunicação em março. "É importante que o segurado saiba o que ele está comprando. Para isso, precisamos utilizar uma linguagem simples e uma boa comunicação", comentou.



O presidente Ricardo Montenegro e o presidente do Conselho da Aconseg-SP, Marcos Holanda, visitaram a SulAmérica.



O presidente da Aconseg-SP participou do primeiro torneio de beach tennis realizado pela Bradeseo Vida e Previdência, que contou com a presença do presidente Jorge Pohlmann Nasser.



A diretoria da Aconseg-SP representada por Ricardo Montenegro, Milton Ferreira, Alberto Novais e Monica Dargevitch participaram de uma reunião com os executivos da EZZE Seguros.



Em fevereiro, membros da Diretoria da Aconseg-SP estiveram reunidos com executivos da Suhai.



As assessorias associadas à Aconseg-SP participaram do 1º Encontro com os dirigentes das assessorias de São Paulo na SulAmérica.



João Carlos Inojosa, diretor da Companhia Excelsior de Seguros, se reuniu com Ricardo Montenegro e Milton Ferreira, respectivamente presidente e o vice-presidente da Aconseg-SP.



O presidente Ricardo Montenegro e o vice-presidente Milton Ferreira foram recebidos na Seguros Unimed pelo presidente, Helton Freitas, e toda a sua diretoria.



Membros da diretoria liderada por Ricardo Montenegro e associados à Aconseg-SP estiveram reunidos com Marcos Kobayashi, diretor Comercial Varejo e Vida da Tokio Marine.



A EZZE realizou um evento de confraternização que contou com a presença de assessorias e corretores de seguros.

CAMPAHA

CINCO ANOS DE "DIGA SIM AO SEGURO DE VIDA"



"Diga Sim ao Seguro de Vida" é uma campanha lançada pela Aconseg-SP em 2019 com o objetivo de gerar engajamento dos corretores e assessorias para atuarem no ramo. Na época, conforme o vice-presidente da Associação, Milton Ferreira, o cenário não era diferente do atual, pois as seguradoras parceiras da Aconseg-SP pediam para as assessorias trabalharem mais o seguro de Vida. "As assessorias faziam campanhas individualizadas para atingirem um volume maior de produção. Daí veio o insight do slogan para instigar os corretores a oferecerem o seguro de Vida e, apoiado no fato dos segurados já terem dito sim aos outros seguros, me veio o 'Diga Sim ao Seguro de Vida'".

Ao conversar com o presidente da Aconseg-SP na época, Marcos Colantonio, foi criada a campanha institucional sobre o seguro de Vida. "Nesses cinco anos, em todos os nossos eventos e em todas as edições da Revista Aconseg-SP, a campanha estava lá, marcando presença e nos questionando: e aí, qual é o próximo passo? Então, é muito bom ter uma forma institucional de lembrar a todas as assessorias que algo mais pode ser feito", comenta o idealizador da campanha.

Ferreira antecipa que, para 2024 e 2025, a campanha vem com mais gás. "Final, ainda há um longo caminho a se percorrer e a ideia é verticalizarmos as ações institucionais tornando a campanha menos 'subliminar', já considerando que os corretores também possam adotar o slogan da nossa campanha. Essa é uma forma de se lembrarem que no seguro de Vida sempre haverá oportunidades de crescimento e de lucratividade, e que essas oportunidades, como ocorre com qualquer produto de qualquer outro segmento, estão diretamente relacionadas à frequência com que a oferta é praticada".

Segundo ele, a Aconseg-SP terá um grupo de gestão específico para tratar da projeção do "Diga Sim ao Seguro de Vida", o que confirma a sua perpetuidade.



Você viu a homenagem que o Sincor-SP fez no dia das Mulheres? O presidente da Aconseg-SP, Ricardo Montenegro, participou. Confira:

mulher
Comunidade de Mulheres



Consulte o Regulamento do Contrato de Seguro-Vida em seu atendimento comercial. Allianz Seguros S.A. CNPJ: 01.573.792/0001-66. Rua ... de São Paulo - CEP 05425-000. Telefone: (11) 4004-2099. Site: www.allianz.com.br. Produto: Seguro-Vida em Grupo. Distribuição por parte da SUSEP. Aceitação da SUSEP para emissão de prêmio. SAC (24 horas): 0800.115.235. Ouvidoria Allianz: 0800.115.235. Atendimento: 0800.115.235. Atendimento: 0800.115.235. Atendimento: 0800.115.235.

Com Allianz Vida Individual você tem comissão complementar a partir de 15% de crescimento.

Aproveite um produto completo para alavancar seus negócios e **ganhar comissões complementares de até 7%** com o +Comissão, além de muitos outros benefícios do programa Aliadoz 2024. **Aproveite os pacotes e Assistências do Allianz Vida Individual** e ofereça a opção ideal para seus clientes. Confira:



Pacote de entrada: **Essencial**, com três coberturas e quatro assistências.



Pacote Plus com descontos em medicamentos e assistência nutricional.



Pacote Exclusivo com cobertura para 14 tipos de doenças graves.



E mais: com Vida Individual você **pontua em dobro** no **Alliadoz +Prêmios**.

ALLIAD**Z**
+Comissão

Alliadoz. Vamos juntos viver o melhor

Acompanhe seus resultados no Portal Meu Alliadoz e, em caso de dúvidas, fale com seu atendimento comercial.



@allianzcorretor



/allianzcorretor



/allianzbrasil



AC Brasil | Antonio Carlos Brasil | (19) 3295-5790
brasil@acbrasil.com.br @ ac_brasil.seguros

Ação Imediata | Abediel Pereira | www.acaoimediate.com.br
abediel@acaoimediate.com.br | (11) 97322-6064 @ acaoimediate

Active | Roberto Benedito | www.comlactive.com.br
roberto@comlactive.com.br | (11) 3293-0777 @ activeassessoria

Assecor | Lucas Camillo | camillo@assecor.com.br
(11) 99965-9671 @ assecor_assessoria

Axpert | Juliana Santos | jsantos@axpert.com.br
(11) 99267-5275 @ axpertbr

Baeta | Luiz Philipe Baeta | baeta@baeta.com.br
(11) 3817-4887 @ baeta.assessoria

Base | Marcos Scherer | marcos.scherer@suabase.com.br
(11) 98685-2695 @ base.seguros

C4 | Armando Semegnin | www.c4online.com.br
armando@c4online.com.br | (11) 5535-1063 @ c4assessoria

Cobroker | Vanessa Mendes | vanessamendes@cobroker.com.br
(11) 97374-9090 @ cobrokerinsurancehub

C6 Seg | Augusto Brum | augusto.brum@c6bank.com | (31) 98118-3329

Christ | Jairo Christ | www.christassessoria.com.br |
jairo@christassessoria.com.br | (19) 2512-4800 @ christassessoria

Continental | Liza Maria\Luiz Gustavo
www.continentalservicos.com.br | luli@continentalservicos.com.br
(11) 3629-1299 @ continentalassessoria

Copasul | Marcos Colantonio | www.copasulassessoria.com.br |
marcos@copasulassessoria.com.br | (11) 2671-7800 @ copasulassessoria

F. Luvisi | Fabio Luis | comercial@fluvisi.com.br
(11) 4113-3018 @ f.luvisi

Fonseg | Ricardo Fonseg | www.fonsegassessoria.com.br
ricardo.fonseg@uol.com.br | (11) 3571-3221 @ fonsegassessoria

Friends City | Fabio de Carvalho
friendscity.assessoriasseguros@friendscity.com.br
(11) 3313-6311 (11) 94058-1461 (11) 94061-7225 @ friendscity.assessoria

Futura união | Marcos Holanda | marcos.holanda@grupofuturauniao.com.br
(11) 3661-4491 @ grupofuturauniao

Genebra | Alessandro Persico | marcosrodella@brgenebra.com | genebra@
brgenebra.com | (16) 3621-1000 @ genebra.assessoria

Hits | Mônica Dargevitch | monica@hitsassessoria.com.br
(11) 4428-1475 @ hits.assessoria

Humana | Rodrigo Bertacini | www.humanaseguros.com.br
rodrigo.bertacini@humanaseguros.com.br
(11) 3334-8618 @ humanaseguros

Intereor | José Scalco | scalcojr@hotmail.com
(11) 4522-5303 @ intereorseguros

Labour | Margaret Tymus | www.labourseguros.com.br
diretoria@labourseguros.com.br | einthya@labourseguros.com.br (11)
3253-8644 @ labourassessoria

Marchan | Mauro Archanjo | www.marchassessoria.com.br
mauro@marchassessoria.com.br | (19) 3251-3938 @ marchanassessoria

Maxfort | Aparecida Garrido | www.maxfortseg.com.br
cidagarrido@maxfortseg.com.br | (11) 2909-7622 @ maxfort.assessoria

Maximo 360° | Maximo Santos | maximosantos@maximo360.com.br
(11) 4992-7099 @ maximo360_

Montenegro | Ricardo Montenegro | www.montenegroseguros.com.br monte-
negro@montenegroseguros.com.br

(11) 3596-7500 @ montenegro.assessoria

NBA | Nilson Barreto | www.nbaseguros.com.br
nilson@nbaseguros.com.br | fernando@nbaseguros.com.br

(11) 2227-9090 @ nbaseguros

Novo Milênio | Diego Linardo | www.novomilenioassessoria.com.br
diegodelinardo@gmail.com | (19) 3422-0804 @ novomilenioassessoria

Opipari | Helio Opipari Jr. | www.opipari.com.br
helio@opipari.com.br | (11) 3638-3400 @ opipari.assessoria

Personal Prev | Milton Ferreira
milton@personalprev.com.br | (11) 5572-6422

Prestopower | Arsenio Lelis | www.prestopower.com.br
arsenio@prestopower.com.br | (11) 3221-1155 @ presto.power

Ragaz | Leonardo Sardinha | leonardo.sardinha@ragaz.com.br
claudia.simplicio@ragaz.com.br | (11) 96720-9496 @ ragazassessoria

Renaseg | Alberto Novais | www.renaseg.com
alberto@renaseg.com | (16) 3234-4232 @ renasegassessoria

Rizk & Almeida | Renata Depercia | www.rizkealmeida.com.br
renata@rizkealmeida.com.br | (11) 2476-6605

Rubens de Almeida | Gustavo Gimenez
gustavo@rizkealmeida.com.br | (11) 96262-7649

SANZ | Maria Guadalupe | www.sanzassessoria.com.br
guadalupe@sanzassessoria.com.br | (19) 3255-6702 @ sanzassessoria

Valor-ação | Jorge Teixeira | www.valoracaoseguros.com.br
jorget.barbosa@gmail.com | (11) 2671-5050 @ valoracaoseguros

Veritas | Fabio Sardagna | www.veritasseguros.com.br
fabio@veritasseguros.com.br | (11) 3221-7028 @ veritas.assessoria

Vila Velha | Fernando Moraes | fernandomoraes@vilavelhaassessoria.com.br
(11) 3230-1757 (11) 97808-814 @ vilavelhacorretora

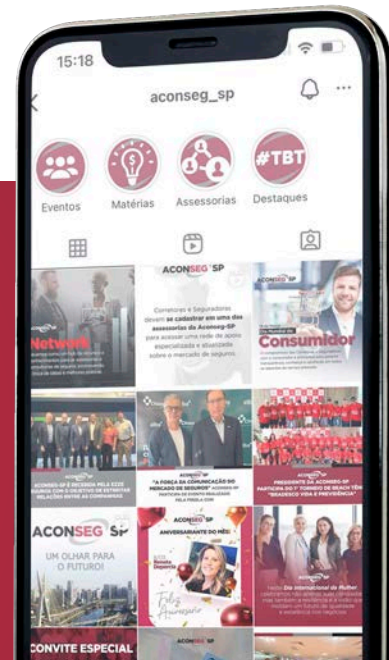
WL | Wilson Lima
wilsonlima@wlseguros.com.br
(11) 99659-7017 @ wlseguros_br

SIGA A CONSEG-SP
NAS REDES SOCIAIS

 @aconseg_sp

 Aconsegsp

 aconseg-sp



Siga o @comvocecorretor

no Instagram e fique
por dentro do universo
dos Corretores de Seguros.



Acesse nosso perfil
pelo QR Code.



bradesco
seguros

Com Você. Sempre.

Aluguel de imóvel comercial sem fiador?



Substituí o Fiador e o Depósito Caução.



Aprovação rápida e sem burocracia com cartório.



Parcelamento sem juros, de acordo com a duração do contrato de locação.



Ampla aceitação: Imóveis Comerciais e Residenciais.

Tokio Marine Aluguel **RESOLVE** Seguro Fiança Locatícia

Quer saber mais?
Fale com o seu
Gerente Comercial.



ESCANEIE E CONHEÇA.



tokiomarine.com.br
Tokio Marine Seguradora
/TokioMarineSeguradora
[tokiomarineseguradora](https://www.instagram.com/tokiomarineseguradora)

Uma Seguradora completa pra você ir mais longe.



**TOKIO MARINE
SEGURADORA**

NOSSA TRANSPARÊNCIA, SUA CONFIANÇA