

PING-PONG · Entrevista exclusiva com Eduardo Dal Ri, novo presidente da HDI Seguros. Pág. 08

EXPANSÃO · Mais 78 novas corretoras de seguros se unem à Rede Lojacorr. Pág. 60

revista

CORRETORA ^{de} FUTURO



AS 10 MAIORES
SEGURADORAS,
UNIDADES E
CORRETORAS EM
PRODUÇÃO DA REDE
CONTAM SOBRE O
SUCESSO DE 2021, E
COMO O ECOSSITEMA
TEM AJUDADO NESSAS
CONQUISTAS

Diversifique seus ganhos com produtos RE da Mitsui Sumitomo Seguros



Para ajudar você a aumentar o faturamento da sua corretora, a Mitsui Sumitomo Seguros disponibiliza um portfólio diversificado em RE para atender as diversas necessidades do segurados. Assim, você poderá oferecer para uma mesma pessoa, outros produtos para juntos, fidelizarmos ainda mais o seu cliente.

Para saber mais sobre os produtos, fale com nossos executivos de conta.

Veja alguns produtos RE:

- MS Residência**
- MS Empresa**
- MS Médio Mercado**
- MS Condomínio**
- MS Construção**

Juntos,
a vida
é bem
melhor.



MSIG

Mitsui Sumitomo Seguros

A Member of MS&AD INSURANCE GROUP

- EDITORIAL & EXPEDIENTE 4

- ARTIGOS
 - Inspiração 6
 - Empreendedorismo 41
 - Comportamento..... 72

- REDE
 - Reestruturação 7
 - Capa 12
 - Gestão 22
 - Inovação 24
 - Colaborativismo..... 26
 - Equipe 30
 - Integração 31
 - Qualificação 35
 - Lives 36
 - Inclusão 37
 - Gente e Gestão 38
 - Prevenção..... 40
 - Parceiros..... 42
 - Novos líderes 44
 - Tecnologia..... 45
 - LGPD 46
 - Dia da Mulher..... 48
 - Esporte 52
 - Informe publicitário 57
 - Ideias que inspiram..... 64
 - Informe publicitário 73
 - Na mídia 74



8

PING-PONG

Entrevista exclusiva com o presidente da HDI Seguros, Eduardo Dal Ri

- PRODUTO
 - Vida 32
 - Seguro cyber 34
 - Motos..... 54

- UNIDADES
 - Integração 52
 - Expansão 60
 - Nova Sede 66
 - Aniversário..... 67
 - Comemoração 68

- REGIONAIS
 - Centro Sudeste..... 69
 - Centro Norte 69
 - Norte e Nordeste..... 70
 - Sul 70



COMERCIAL
PROGRAMA
DE OBJETIVOS
ANUNCIA
VENCEDORES E
NOVAS MÉTRICAS

TIME DE PROTAGONISTAS AVANÇA NO APOIO AO FORTALECIMENTO DO SETOR E DESENVOLVIMENTO DO ECOSISTEMA

A Rede Lojacorr traz às empresas do ecossistema capilaridade de forma estruturada, auxiliando na distribuição de seus produtos. Esse time de protagonistas fechou o exercício de 2021 com mais de R\$ 916 milhões produzidos em seguros, consórcios e demais segmentos, por meio de um time de 5.000 profissionais, apoiados por 250 colaboradores de Norte a Sul do País. Números mostram que o índice de lealdade no NPS (Net Promoter Score) das parceiras da Rede no 2º semestre de 2021 fechou com 75,4 pontos, conquistando novamente a zona de excelência, o que nos deixa felizes e responsabilizados para fazer cada vez melhor.

Ao fim de cada ano nomeamos os Top 10 da Rede Lojacorr nas categorias Seguradoras, Unidades, Corretoras de Seguros e Segmentos. A matéria de capa desta edição traz depoimentos dos campeões sobre o caminho das pedras para alcançar o sucesso. Também trazemos nesta edição as unidades e corretoras vencedoras do Programa de Objetivos do ano anterior, que se dedicaram às nossas metas e objetivos definidos na estratégia da diretoria executiva.

O cuidado constante não é apenas para as empresas parceiras, mas primeiramente para nossos próprios colaboradores. Recentemente a Lojacorr participou de uma homenagem no Palácio das Araucárias, em Curitiba, que fez um reconhecimento público às 100 melhores empresas para trabalhar no Paraná, que compõem o ranking paranaense da última edição do GPTW (Great Place To Work). Essa honraria comprova o trabalho que fazemos com foco na excelência e mais uma vez aumenta nossa responsabilidade.

As transformações continuam, assim como a procura por desenvolver uma empresa cada vez mais completa, por isso seguimos em nova jornada para nos transformar na Lojacorr 2.0, um ecossistema digital (físico e digital), com o foco em gerar experiências únicas na jornada das corretoras, seguradoras e segurados.

Assim, realizamos importante mudança na estrutura organizacional. A Diretoria de Mercado e Operações passa a assumir, também, toda a estratégia comercial, inteligência de mercado e produtos, sendo agora denominada de Diretoria de Mercado e Distribuição, sob liderança de Luiz Longobardi Junior. Já para dar escala e eficiência operacional à estrutura da empresa, a área de Tecnologia, comandada pelo executivo Sandro Ribeiro Santos, passa a se chamar Diretoria de Tecnologia e Operações, integrando todas as atribuições de processos operacionais, tecnologia, sistemas e segurança da informação.

O mercado de seguros é um dos que mais crescem no país e ainda tem um potencial gigante para continuar se desenvolvendo. A nova composição terá força e papel fundamental para suportar os desafios futuros de crescimento e desenvolvimento da Rede Lojacorr.

Um abraço!



Diogo Arndt Silva
Presidente (CEO)

**A Revista Corretora do Futuro
é o meio oficial de comunicação da Rede Lojacorr.**

Presidente (CEO): Diogo Arndt Silva
Presidente Holding HDAS: José Heitor Silva
Diretor Administrativo Financeiro (CFO): André Ogliari Duarte
Diretor de Tecnologia e Operações: Sandro Ribeiro
Diretor de Mercado e Distribuição: Luiz Longobardi Junior
Diretor de Gente e Gestão (CHRO): Dirceu Tiegs
Diretor de Transformação Digital (CDO): Daniel Castello

{ expediente }

DIRETOR DE REDAÇÃO

Dirceu Tiegs

EDITORA-CHEFE

Ana Clara Baptistella (Mtb: 0010313-PR)

JORNALISTA RESPONSÁVEL

Ana Clara Baptistella

REDAÇÃO

Thaís Ruco (Mtb: 49.455-SP)
Suzane Marie Gantzel (DRT-PR 6097)

REVISÃO

Ana Clara Baptistella
Suzane Marie Gantzel
Thaís Ruco

PROJETO GRÁFICO E DIAGRAMAÇÃO

Kelly Sumeck
Ctrl S Comunicação
www.ctrlscomunicacao.com.br

PERIODICIDADE: Trimestral – Tiragem: 5.500

IMPRESSÃO: Gráfica Corgraf

Fale com o editor: comunicacao@lojacorr.com.br

As opiniões expressas nos artigos são de inteira responsabilidade de seus autores e os anúncios veiculados são de inteira responsabilidade dos anunciantes.



Para anunciar:

Sede em São José dos Pinhais
R. Voluntários da Pátria, 196 -2º andar, sala 201
Edifício Oriente Work Place
Centro - São José dos Pinhais - PR | CEP: 83.005-020

☎ 41 3233-5259

✉ comunicacao@lojacorr.com.br

f Rede Lojacorr

📷 redelojacorr

www.redelojacorr.com.br

REDE
LOJACORR

Corretoras de Seguros Independentes



BAIXE AGORA MESMO!

Todas as novidades da Rede Lojacorr e do mercado segurador na palma da sua mão. Confira conteúdos exclusivos onde quer que você esteja e em qualquer momento do seu dia.

LEIA O
QR CODE



redelojacorr.com.br





Marlise Ferreira

Conselheira Consultiva da Rede Lojacorr

Inspiração pela busca de um mundo melhor atua como facilitadora de cursos, palestras, workshops na área do autoconhecimento, mentora e analista comportamental. Curadora nos projetos Conexão Feminina e Encontros Terapêuticos.

"O maior legado que podemos deixar é nos transformar no melhor que podemos ser", afirma.

Formada em Administração de Empresas, pós-graduada em Psicologia Organizacional e Psicologia Transpessoal pela Universidade Internacional da Paz

Instagram @femininoemmovimento



NA BUSCA DE SOLUÇÕES PARA UMA SOCIEDADE CADA VEZ MAIS COMPLEXA É PRECISO ESTAR ABERTO A DESAPRENDER, A ABRIR ESPAÇO PARA O NÃO SABER, DESTA MANEIRA NOVAS FORMAS DE VER VÃO SE DESCORTINANDO À NOSSA FRENTE E A VIDA FICA MAIS LEVE

VOCÊ JÁ SE MATRICULOU NA ESCOLA DO DESAPRENDIZADO?

Não, você não leu errado, mas deve ter se perguntado: como assim? Desaprendizado? Passamos a vida inteira correndo atrás de conhecimento, informação, formação, então qual seriam os benefícios de desaprender? O conhecimento cognitivo se tornou tão fortemente o foco de nossas vidas que parece que tudo gira em torno disso. Classificamos as pessoas pela quantidade de conhecimento que elas têm, enaltece algumas e desprezamos outras baseadas neste referencial.

Temos sido, ao longo da história, como um pássaro que insiste em voar com uma asa só! Tentamos de maneira insana nos fazer acreditar que conhecer é saber. Nos enganamos. Ao longo de uma jornada de vida cheia de experiências, precisamos estar alertas para não perdermos de vista a essência das coisas, sobrecarregando nossas mentes de informações e automatizando nossa forma de ver o mundo e suas complexas situações.

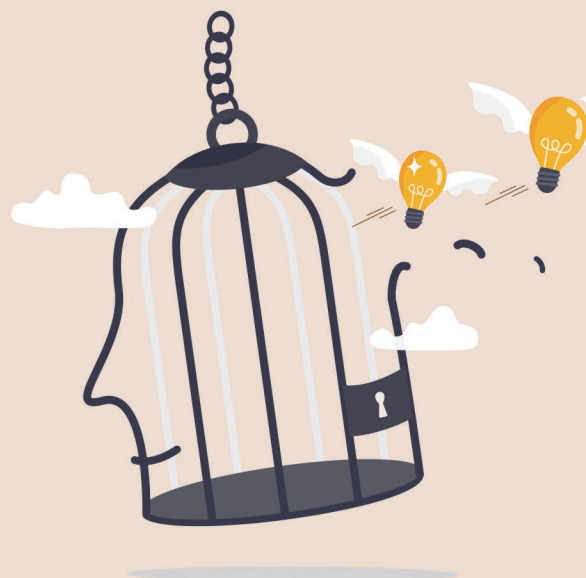
A provocação inicial da Escola do Desaprendizado tem como objetivo nos convidar a uma abertura mental, uma atitude de principiante para perceber e receber novos inputs na forma de ver as mesmas situações. O brilhante escritor e psicanalista Rubem Alves chamava isso de pasmo essencial, significa estar aberto a aprender, desaprender e aprender de novo, sempre!

Quando cristalizamos na nossa própria maneira de ver o mundo e de fazer as coisas, nos tornamos tensos, rígidos, ficamos na defensiva, parecendo que defender nosso ponto de vista é uma questão de vida ou morte... esta forma de comportamento faz com que diminuamos as possibilidades de acessar inteligências que vão além da cognitiva, como nossa intuição, por exemplo.

Na busca de soluções para uma sociedade cada vez mais complexa é preciso estar aberto a desaprender, a abrir espaço para o não saber, desta maneira novas formas de ver vão se descortinando à nossa frente e a vida fica mais leve.

Um exemplo bacana acontece nas empresas de tapetes Jaipur, uma das maiores da Índia, lá, ao perceber que líderes novatos ao entrar na empresa desprezavam a experiência dos tecelões, o empreendedor propôs a Escola Superior do Desaprendizado para que os aspirantes a líderes, independentemente de sua área de atuação, aprendam a tecer, vivenciem cada etapa da geração de um tapete, para que desta maneira não colocassem seus conhecimentos acima da essência das atividades fundamentais da empresa e não perdessem a capacidade de se abrir para desaprender o que supostamente sabiam e aprender o que a se identificar com os tecelões.

Em outras palavras, a Escola do Desaprendizado nos convida a perder nosso egocentrismo para descobrir a novas possibilidades! Diariamente temos sido desafiados a nos abrir, não dá mais para voar com uma asa só. A complexidade pede novas formas de ver, pede a capacidade de se abrir. E aí? Se animou a fazer sua matrícula na escola inusitada do desaprender? A leveza de não ter que ter sempre uma resposta pra tudo, não passar a vida na defensiva é um benefício e tanto para estar sempre abertos a desaprender. Um mundo novo pede um novo olhar. Abraços e até a próxima.



NOVA ESTRUTURA ORGANIZACIONAL

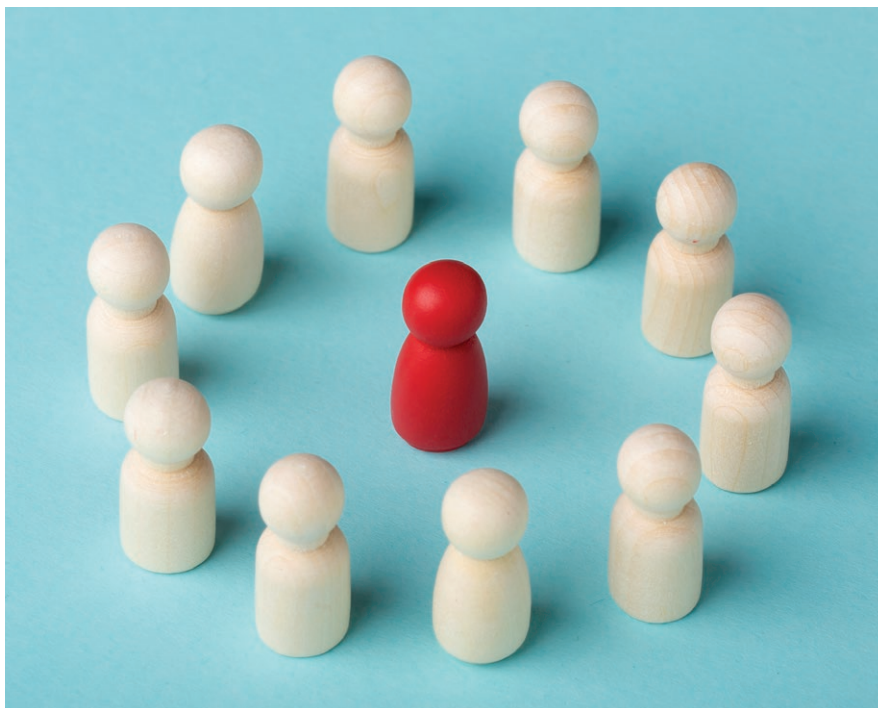
Lojacorr realiza reestruturação com foco na transformação digital

A Lojacorr avança na transformação da empresa em um ecossistema figital (físico e digital), com o foco em gerar experiências únicas na jornada das corretoras, seguradoras e segurados. Toda evolução da Rede é pautada em sua essência, que é ouvir o outro para crescer.

Neste movimento de escuta contínua das corretoras, a Rede entende que é necessário, mais uma vez, adaptar a empresa para dar mais acesso, competitividade, aceitação de riscos, novos produtos de seguros e tecnologia de ponta para os parceiros de negócios.

Sendo assim, a empresa anuncia a importante mudança na estrutura organizacional. A partir do mês de maio a Diretoria de Mercado e Operações passa a assumir, também, toda a estratégia comercial, inteligência de mercado e produtos. Denominada de Diretoria de Mercado e Distribuição, a área terá a liderança do executivo Luiz Longobardi Junior, corretor de seguros habilitado, com mais de 40 anos de experiência no mercado e há 9 anos na Rede Lojacorr. Longobardi iniciou sua jornada na Rede como Diretor Regional SP, atuou como Diretor de Produtos e vinha atuando como Diretor de Mercado e Operações.

Para dar escala e eficiência operacional à estrutura da empresa, a área de Tecnologia também está em transformação e passa a se chamar Diretoria de Tecnologia e Operações, integrando todas as atribuições de processos operacionais, tecnologia, sistemas e segurança da informação. Será comandada pelo executivo Sandro Ribeiro Santos, cofundador da Lojacorr, formado em Administração de Empresas e que há 18 anos lidera a área de Tecnologia da empresa. A nova composição terá força e papel fundamental para suportar os



LUIZ LONGOBARDI JUNIOR
DIRETOR DE MERCADO E DISTRIBUIÇÃO



SANDRO RIBEIRO SANTOS
DIRETOR DE TECNOLOGIA E OPERAÇÕES

desafios futuros de crescimento e desenvolvimento da Rede Lojacorr.

Geniomar Pereira, que nos últimos anos liderou o time Comercial na expansão nacional, organizando as Diretorias Regionais e as Unidades, permitindo a escalada da Lojacorr em cada

estado brasileiro, atuou ativamente na reorganização, demonstrou vontade de seguir para novos desafios. Todos os integrantes da Rede Lojacorr, agradecem a belíssima contribuição do executivo na construção da empresa e desejam todo sucesso na nova jornada.



Da liderança de automóvel para o comando da companhia

Desde 1º de janeiro de 2022, Eduardo Dal Ri é o novo presidente da HDI Seguros. Em conversa exclusiva com a **Revista Corretora do Futuro**, o executivo, reconhecido no mercado de seguros por seu conhecimento operacional e de gestão, além de robusta experiência no relacionamento com clientes e corretores, fala sobre a volta à seguradora com esta nova e enorme responsabilidade.

Revista Corretora do Futuro: Conte sua trajetória profissional até chegar à presidência da HDI Seguros. Foram muitos desafios?

Eduardo Dal Ri: Sim, foram diversos desafios até chegar aqui e espero usar minha experiência da melhor forma à frente da HDI.

Em resumo, tenho mais de 25 anos de experiência em seguros. Ao longo de minha carreira, tive a oportunidade de atuar em diversas áreas, como: vendas, gestão de produtos e canais de distribuição.

Sou graduado em Ciências Atuariais pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS), com especialização em Finanças Corporativas pela Fundação Getúlio Vargas (FGV-RJ), além de ter MBA em Marketing de Serviços e Economia Empresarial, da Escola de Propaganda e Marketing (ESPM) e da Universidade de São Paulo (USP).

Revista Corretora do Futuro: Como foi voltar à HDI, agora como presidente?

Eduardo Dal Ri: Estou muito entusiasmado pela oportunidade de assumir a liderança da HDI Seguros. Volto com a missão de fortalecer ainda mais nossa posição no Brasil, cooperando para a construção de uma seguradora Top 5, que ofereça soluções inovadoras para nossos clientes e corretores. Estou ansioso para escrevermos juntos o próximo capítulo da seguradora.

Revista Corretora do Futuro: Depois dessa importante conquista, qual sua próxima ambição profissional?

Eduardo Dal Ri: Nesse momento, estou 100% dedicado ao meu retorno para a HDI. Focado em fazer imersão para me atualizar a respeito de todas as áreas da empresa, além de acompanhar os temas que são estratégicos para o desenvolvimento do nosso negócio bem como para aprimorar o nosso atendimento ao corretor, ao cliente e demais stakeholders.

Revista Corretora do Futuro: Em sua primeira passagem pela HDI, você liderou a operação de seguro de automóveis de crescimento mais rápido no Brasil, no início dos anos 2000. Como vê o segmento de automóvel hoje e o foco da companhia nesse ramo?

Eduardo Dal Ri: Devido às consequências provocadas pela pandemia em toda a cadeia de produção, vivemos um cenário desafiador quando falamos do seguro automóvel. Dessa forma, temos desenvolvido alternativas eficientes e que caibam no bolso do consumidor. Recentemente, lançamos o HDI Auto Básico, que pode ser até 25% mais em conta do que a opção tradicional, criado com o intuito de popularizar o acesso ao seguro de carros no Brasil. É importante dizer que o custo-benefício do produto é possibilitado pelo uso de peças compatíveis, no caso de reparos do veículo.



PERFIL Eduardo Dal Ri

Com mais de 25 anos de experiência em seguros, ocupou diversos cargos e funções, incluindo vendas e gestão de produtos. Em sua carreira, o executivo teve a oportunidade de liderar uma ampla gama de canais de distribuição bem como assinalar índices superiores de engajamento de funcionários. Também é conhecido por ter desenvolvido inovações nos locais onde atuou, para aprimorar o atendimento aos stakeholders.

Eduardo é graduado em Ciências Atuariais pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS), com especialização em Finanças Corporativas pela Fundação Getúlio Vargas (FGV-RJ), além de ter MBA em Marketing de Serviços e Economia Empresarial da Escola de Propaganda e Marketing (ESPM) e da Universidade de São Paulo (USP).

SOBRE A HDI

A HDI trabalha para ser uma empresa humana, digital e inovadora. São mais de 1,4 mil colaboradores que cuidam de 2,5 milhões de segurados, principalmente nos ramos de empresas, automóveis e residências, o que a torna a 4ª maior seguradora no ramo empresarial, a 5ª maior em Automóveis e a 6ª em Residencial, com base nos dados de mercado sobre prêmios diretos emitidos em 2020, consolidados por grupo segurador. A HDI conta com 62 filiais e escritórios comerciais e 38 unidades de atendimento a sinistro, os HDI Bate-Prontos. A seguradora possui uma carteira de quase 30 mil corretores ativos.

Em resumo, o HDI Auto Básico conta com cobertura para colisões, roubo/furto e incêndio; proteção de acessórios e vidros; carro reserva e uma série de assistências que podem ser acionadas 24 horas, como guincho, chaveiro e autossocorro.

Vale destacar também que o consumidor poderá contar com o pronto atendimento oferecido pela HDI a todos os clientes. Com uma variedade de canais digitais à disposição, em poucos toques ou cliques é possível acionar coberturas e assistências para solucionar imprevistos.

Revista Corretora do Futuro: O que será feito para garantir a continuidade do crescimento da HDI e o foco em uma empresa Humana, Digital e Inovadora?

Eduardo Dal Ri: Estamos sempre atentos às possibilidades que se adaptam ao nosso mercado e buscando novas formas de melhorar e aprimorar a experiência do cliente, do corretor e dos demais parceiros. Nesse cenário, podemos afirmar que vamos continuar investindo em tecnologia e inovação – com foco no aprimoramento constante da excelência do nosso atendimento aos públicos que citei acima.

Além disso, com a mudança cultural provocada pela pandemia de Covid-19 e a conseqüente necessidade do distanciamento social, teremos novos riscos e, como consequência disso, a diversificação e a necessidade de desenvolvimento de novos produtos e soluções – o que deve trazer boas oportunidades para os corretores.

Revista Corretora do Futuro: Qual a importância dos corretores de seguros no processo de digitalização acelerada da empresa? Como será essa parceria no novo cenário?

Eduardo Dal Ri: Nós, da HDI, temos investido em diversas frentes para apoiar nossos corretores durante esse período de pandemia. Lançamos, em junho de 2021, um 0800 exclusivo para o corretor, com uma jornada de navegação fluida e direta, e um time capacitado que entende da necessidade do corretor, tanto para assistência como para sinistro.

No acionamento de assistência por meios digitais, fomos pioneiros e contamos com um grande volume de utilização dos corretores em nosso WhatsApp. Agora em fevereiro de 2022, estamos lançando um pacote de melhorias com base em pesquisas e feedbacks que os corretores nos enviaram.

No acompanhamento dos serviços, criamos um processo, complementar à célula de monitoramento, com o objetivo de atuar de forma mais ágil e com maior autonomia em atendimentos de maior complexidade.

Queremos dar todo o suporte para fortalecer ainda mais nossa parceria com os corretores, que são essenciais para a nossa indústria.

Revista Corretora do Futuro: A Rede Lojacorr e a HDI são parceiras há muitos anos, quais são os planos para o futuro e o que o corretor da rede pode esperar da companhia?

Eduardo Dal Ri: Seguimos firmes no propósito de sermos uma empresa ainda mais centrada na capacitação dos corretores, visando à excelência no atendimento ao cliente. Temos um compromisso com os profissionais que contribuem para o crescimento sólido do setor de seguros.

Para isso, pretendemos manter a diversificação de produtos e serviços, a fim de atender às necessidades de diversos os públicos e, com isso, ampliar as oportunidades para os corretores, que são essenciais para a nossa indústria.

Completando, pretendo seguir com a adoção de melhores práticas para continuar oferecendo o que há de melhor no mercado, com o objetivo de apoiar o papel consultivo do corretor – inclusive com treina-

mentos específicos, para que o profissional vá muito além da venda.

Reforço que continuamos atentos às discussões e novidades do mercado com o intuito de refletir em nossos produtos e serviços o que é mais importante para todos: soluções inovadoras, integração com as necessidades do consumidor e desenvolvimento contínuo dos negócios.

Revista Corretora do Futuro: A missão da Rede Lojacorr é proteger os brasileiros mais e melhor, como a HDI pode apoiar o ecossistema nessa busca?

Eduardo Dal Ri: Para que possamos manter o setor crescendo, é preciso adaptar não somente produtos, mas também serviços e processos, com o objetivo de oferecer cada vez mais comodidade e agilidade. Mudanças de cenário são oportunidades para inovar e fazemos isso sempre com o olhar atento às necessidades dos clientes e do mercado como um todo.

Revista Corretora do Futuro: A busca por proteger é contínua, pensando nisso a Lojacorr apoia a diversificação de carteira de seus corretores. Como a HDI irá ajudar o corretor na diversificação de portfólio?

Eduardo Dal Ri: Como disse, devido à pandemia de Covid-19, houve uma mudança de comportamento provocada pela necessidade do distanciamento social, que deve gerar novos riscos. A consequência disso são a diversificação e a necessidade de desenvolvimento de novos produtos e soluções – o que deve trazer boas oportunidades para os corretores.

Paralelamente a essa conjuntura, temos percebido uma nova consciência do consumidor em relação à importância de proteger seus bens e família, também como efeito da pandemia. Essa tendência nos direciona para a diversificação e a customização de produtos.

Revista Corretora do Futuro: O que você diria para aquele profissional que está começando a carreira, ou que já está estabelecido, mas sonha em crescer profissionalmente?

Eduardo Dal Ri: Acredite em você. Dedique-se à sua carreira com foco e disposição

para aprender. Seguindo essa fórmula, o sucesso é questão de tempo.

Revista Corretora do Futuro: Contando um pouco da sua vida pessoal: você é casado, tem filhos?

Eduardo Dal Ri: Sim, sou casado e tenho duas filhas.

Revista Corretora do Futuro: Neste momento ainda de pandemia, muitos profissionais têm trabalhado em casa e além do normal. Como você consegue equilibrar sua vida profissional com a de sua família?

Eduardo Dal Ri: No nosso mercado, a pandemia da Covid-19 acelerou o uso de tecnologias no atendimento aos stakeholders e as formas de trabalho. Com o isolamento social e a quarentena, reinventamos modelos antes essencialmente presenciais. Dessa forma, aqui na HDI, adotamos o modelo híbrido, no qual é possível ter o convívio com os colegas no escritório e flexibilidade para ter momentos com a família, além de proporcionar qualidade de vida.



SEGUIMOS FIRMES
NO PROPÓSITO DE
SERMOS UMA EMPRESA
AINDA MAIS CENTRADA
NA CAPACITAÇÃO DOS
CORRETORES,
VISANDO À
EXCELÊNCIA NO
ATENDIMENTO AO
CLIENTE. TEMOS UM
COMPROMISSO COM
OS PROFISSIONAIS
QUE CONTRIBUEM
PARA O CRESCIMENTO
SÓLIDO DO SETOR DE
SEGUROS



CAMINHO DO SUCESSO

CONHEÇA MAIS SOBRE OS DESTAQUES DO ANO DE 2021 DA REDE LOJACORR NAS CATEGORIAS SEGURADORAS, UNIDADES, CORRETORAS DE SEGUROS E SEGMENTOS

A Rede Lojacorr, maior rede de corretoras de seguros independentes do Brasil, fechou o exercício de 2021 com mais de R\$ 916 milhões produzidos em seguros, consórcios e demais segmentos, por meio de um time de 5.000 profissionais, apoiados por 250 colaboradores espalhados de Norte a Sul do País.

Esses especialistas na distribuição responderam pela produção de exatos R\$ 916.823.498,87 em Prêmios Líquidos Emitidos, oriundos de to-

dos os segmentos, o que representou 25% superior a 2021 – crescimento novamente bem acima da média do mercado de seguros. Outro ponto positivo foi a diversificação na carteira: foram produtos comercializados em 45 ramos distintos e mais de 200 diferentes produtos foram adquiridos.

Como parâmetro dos expressivos resultados alcançados e da pujança da Rede, em números absolutos foram realizados R\$ 180 milhões a mais que o ano anterior – somente esse número

já foi praticamente o que a Lojacorr produziu em 2014 todo. Em seu exclusivo modelo de negócios, a Rede oferece produtos e serviços diferenciados e busca parcerias com as principais seguradoras do Brasil e com empresas que complementam seu ecossistema de soluções – atualmente são 66 parceiras.

“O nosso time de protagonistas está avançando cada vez mais no desenvolvimento da nossa empresa e do nosso ecossistema, além de auxiliar na distribuição de produtos por meio da capilaridade da Rede. Nós temos em nosso DNA o compartilhamento e a colaboração, trazemos em nossa história a união e como ela pode fortalecer o setor e a cultura de seguros no Brasil”, afirma o presidente (CEO) da Rede Lojacorr, Diogo Arndt Silva. Ele reforça que o modelo de negócio da empresa sempre presou pela proteção das pessoas e pelo crescimento sustentável de todos.

Ao fim de cada ano, contabilizada a produção, são nomeados os Top 10 da Rede Lojacorr nas categorias Seguradoras, Unidades, Corretoras de Seguros e Segmentos. Confira o que esses campeões têm a dizer sobre o caminho das pedras para alcançar o sucesso.



NÓS TEMOS EM
NOSSO DNA O
COMPARTILHAMENTO
E A COLABORAÇÃO,
TRAZEMOS EM NOSSA
HISTÓRIA A UNIÃO
E COMO ELA PODE
FORTALECER O SETOR E
A CULTURA DE SEGUROS
NO BRASIL

DIOGO ARNDT SILVA
PRESIDENTE DA LOJACORR

CRESCIMENTO MERCADO GERAL EM 2021

» O seguro de Automóvel fechou o ano de 2021 com uma arrecadação de quase **R\$ 39 bilhões e meio de Reais**. Uma alta de aproximadamente 9% em relação a 2020. Os dados são da Federação Nacional de Seguros Gerais.

» Recente levantamento da FenaPrevi revela que os prêmios e contribuições em **previdência privada** aberta superaram o montante de **R\$ 138 bilhões** em 2021, representando um crescimento de 11,2% na comparação com o ano anterior.

» O sistema de consórcios bateu recorde histórico no Brasil em 2021: entre janeiro e dezembro o acumulado de vendas atingiu **3,46 milhões de novas cotas**, um crescimento de 14,6% em comparação às adesões de 2020.

» Dados divulgados em fevereiro, pela Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS), apontam que os **planos de saúde** fecharam 2021 com 48.995.883 de beneficiários, um **crescimento de 3,2% em relação a 2020**.

» O mercado de seguros de pessoas avançou 12,72% no que diz respeito à arrecadação, no último ano. É o que aponta o relatório de 2021 elaborado pela Fenaprevi (Federação Nacional de Previdência Privada e Vida), com base nos dados divulgados pela Susep (Superintendência de Seguros Privados). Em valores, foram mais

de **R\$ 51,17 bilhões acumulados em prêmios**, entre janeiro e dezembro.

» Conforme o levantamento, **quase a metade do volume total foi alcançada pelos seguros de Vida**, nas modalidades em Grupo (R\$ 13,5 bi) e Individual (R\$ 9,9 bi) que, somados chegam a quase R\$ 23,4 bilhões. Em seguida, vêm o Prestamista (R\$ 15,6 bi) e Acidentes Pessoais (R\$ 6,8 bi).

» Os seguros **Funeral e Doenças Graves** também tiveram um aumento considerável em relação ao ano anterior, com **R\$ 1,05 bilhão** e cerca de **R\$ 1,4 bi em prêmios**, respectivamente.

» Com a pandemia, muitas empresas tiveram que se adaptar às mudanças e criar formas de se manterem competitivas no mercado. Nesse contexto, houve um aumento na busca pela **proteção de seus colaboradores**. De acordo com dados da Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg), o **seguro de vida empresarial** cresceu 16,8% entre janeiro e setembro de 2021, em relação ao mesmo período do ano anterior, registrando **2,2 bilhões de reais em vendas** (prêmios).

» Em 2021, o Programa de Subvenção ao Prêmio do **Seguro Rural** (PSR) do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (Mapa) aplicou R\$ 1,18 bilhão, valor 34% maior que o executado em 2020. Com isso, todos os indicadores são recordes no seguro rural em 2021. Foram beneficiados aproximadamente 121 mil produtores rurais, contratadas 218 mil apólices e a área segurada total foi de 14 milhões de hectares, 2,4% superior ao resultado de 2020. O valor segurado no país alcançou o recorde de **R\$ 68,3 bilhões** no ano passado, um aumento de aproximadamente 49,1%.

» Ter um bom **seguro residencial** é sinônimo de ótimo custo-benefício e tranquilidade. Segundo dados divulgados pela Superintendência de Seguros Privados (Susep), em 2021, o produto registrou um **crescimento de 12,8%** nas vendas, em comparação com o ano anterior.

SEGURO RADORAS

A Lojacorr é um grande canal de distribuição dos mais diversos produtos e marcas das seguradoras. “Nossa empresa apresenta soluções para as corretoras fazerem as melhores entregas para os seus segurados em todos os cantos do País que, pelo seu tamanho continental, acaba se tornando um grande desafio para as seguradoras. Somos, portanto, parceiro estratégico na distribuição de seus produtos”, declara Eucrésio Neto, diretor Regional Norte e Nordeste da Rede Lojacorr.

O ranking das seguradoras que apresentaram maior produção na Rede Lojacorr em 2021 segue esta ordem: 1) Bradesco, 2) Tokio Marine, 3) HDI, 4) MAPFRE, 5) Liberty, 6) Mitsui Sumitomo, 7) Sampo, 8) Zurich, 9) Allianz e 10) Alfa.

Caio Valli, diretor geral da área de Seguros do Conglomerado Alfa, afirma que nestes mais de 25 anos de atuação, a Rede Lojacorr vem contribuindo de forma significativa para o desenvolvimento e crescimento do mercado segurador, conectando os corretores de seguros e as seguradoras. “Nos últimos anos, o mercado segurador se modernizou e, atento às novas necessidades dos consumidores, vem lançando produtos inovadores que têm permitido uma ampliação da cultura do seguro no Brasil e um crescimento consistente para o segmento na casa dos dois dígitos”, declara.

“Estamos muito felizes em estar presente no ‘Top 10 Companhias de 2021’ de parceiros da Rede Lojacorr. A intenção do Alfa é seguir reforçando a parceria com os corretores de seguros, que hoje são o principal canal de distribuição da companhia. E a Rede Lojacorr, sem dúvida, é um parceiro estratégico fundamental para alcançar este objetivo”.

“Estar entre as Top 10 companhias parceiras da Lojacorr em 2021 é a comprovação de que, para qualquer iniciativa alcançar um resultado efetivo, é necessário muito mais do que, simplesmente, ter vontade”, emenda Fernando Grossi, diretor Executivo Comercial e de Marketing da Sampo Seguros. Ele destaca que Sampo Seguros e Lojacorr mantêm há anos uma aliança baseada em objetivos comuns, que contemplam o incentivo ao empreendedorismo e a vocação para desenvolvimento de negócios pelos parceiros corretores de seguros, o investimento em melhoria contínua, a estratégia de disponibilizar produtos e serviços de qualidade superior e a atenção constante à jornada do cliente.

“Na Sampo Seguros, promovemos um investimento substancial numa nova estrutura comercial com objetivo de atendermos o nosso foco de ser a seguradora mais simples e próxima de clientes e corretores de seguros, disponibilizando produtos e serviços adequados às necessidades dos segurados. Nossos executivos de contas são especialistas em seguros massificados ou corporativos e estão devidamente preparados para dar todo o suporte ou contribuir com as melhores soluções para que os corretores de seguros da Rede Lojacorr em todo o país possam ser assertivos nas propostas de negócios para sua base de clientes”, garante.

O relacionamento online com corretores de seguros já era uma realidade na MAPFRE, mas ganhou um novo significado no contexto atual da sociedade. “Ter a Lojacorr com uma de nossas principais parceiras só nos ajudou cada vez mais na promoção de uma venda consultiva por parte de nossos parceiros junto às atuais necessidade dos clientes. Por esse motivo, ser reconhecida como uma das Top 10 seguradoras pela Rede Lojacorr é muito significativo para nós”, enfatiza Raphael Bauer, diretor-geral Comercial da MAPFRE.

O executivo garante que os corretores podem contar com todo o know-how e tecnologia da MAPFRE para atuar no mercado. “Trabalhamos continuamente em ações para apoiá-los e aproximá-los da nossa companhia. Estamos no mesmo caminho, com foco no va-





CAIO VALLI,
DO ALFA



FERNANDO GROSSI,
DA SOMPO



RAPHAEL BAUER,
DA MAPFRE



FLAVIO RODRIGUES,
DA HDI



MARCIO BENEVIDES,
DA ZURICH

rejo e na massificação de distribuição e padronização de atendimento operacional por meio do modelo único de abrangência nacional (CNO – Central de Negócios e Operação). Outro exemplo são nossas formações, que permitem aos distribuidores acesso a cursos para sua atualização e de seus times, além de conhecimento mais aprofundado de nossos produtos e soluções”, diz, frisando que a tecnologia não reduziu os espaços para atuação do corretor. “O corretor de seguros é fundamental para nós: é o consultor, o ponto chave, a vitrine e o elo entre o cliente e a MAPFRE”.

Flavio Rodrigues, vice-presidente Comercial da HDI Seguros, lembra que os últimos anos têm sido desafiadores para o mercado de seguros, foram muitas mudanças, novas necessidades e a construção de um setor cada vez mais alinhado com o cenário atual. “Para se destacar como empresa, nessa conjuntura, contamos com a resiliência, talento e olhar diferenciado de todos que fazem parte do segmento”, diz.

Em sua visão, estar no Top 10 das companhias parceiras da Lojacorr em 2021 é reafirmar que essa é uma estratégia certa. “Devemos sempre levar em consideração o lado humano dos negócios para crescer”, aponta o executivo.

“Foi imensa a alegria quando recebemos a notícia de que a Zurich

figura entre as Top 10 companhias de 2021 da Lojacorr, parceira estratégica com o qual mantemos estreita relação pautada por compromisso, dedicação e respeito”, comemora Marcio Benevides, diretor Executivo de Distribuição da Zurich no Brasil.

Ele acredita que a companhia ocupa posição de destaque porque mantém-se atenta aos desafios do mercado segurador brasileiro. “Trabalhamos, sempre, para oferecer novidades que apoiam os corretores nessa atividade tão importante que é a intermediação de seguros. Oportunizamos que o corretor realize a melhor consultoria de riscos ao cliente, olhando-o de forma completa, mantendo-se atento ao ciclo de vida, oferecendo soluções específicas e fortalecendo a confiança depositada em nossa marca por gerações. Adicionalmente, investimentos em tecnologia vêm proporcionando uma experiência digital completa e eficiente, inovando em serviços e produtos, assegurando mais agilidade nos processos, mais facilidades e disponibilizando novos canais remotos para tornar a empresa cada vez mais ágil e descomplicada – o que acaba por beneficiar o corretor e, também, o cliente”, defende.

E faz planos para o ano de 2022: “que, juntos, nossa parceria continue crescendo consistentemente,



OS ÚLTIMOS ANOS TÊM SIDO DESAFIADORES PARA O MERCADO DE SEGUROS, FORAM MUITAS MUDANÇAS, NOVAS NECESSIDADES E A CONSTRUÇÃO DE UM SETOR CADA VEZ MAIS ALINHADO COM O CENÁRIO ATUAL. PARA SE DESTACAR COMO EMPRESA, NESSA CONJUNTURA, CONTAMOS COM A RESILIÊNCIA, TALENTO E OLHAR DIFERENCIADO DE TODOS QUE FAZEM PARTE DO SEGMENTO

FLAVIO RODRIGUES
VICE-PRESIDENTE COMERCIAL
DA HDI SEGUROS

pois a Zurich acredita muito nesta relação e no sucesso do modelo de negócio da Lojacorr.”

Para a Tokio Marine é “uma honra estar, por mais um ano, entre as Top 10 companhias parceiras da Rede Lojacorr”. Segundo Rogério Spezia, diretor Comercial Varejo Sul da empresa, “este é um reconhecimento que comprova a sinergia de valores entre a Tokio Marine e esse importante parceiro, sempre pensando em conjunto no crescimento do corretor de seguros”.





ROGÉRIO SPEZIA,
DA TOKIO MARINE



HÉLIO KINOSHITA,
DA MITSUI SUMITOMO



EDUARD FOLCH,
DA ALLIANZ



MARCOS MACHINI,
DA LIBERTY



LEONARDO DE FREITAS,
DA BRADESCO

“O relacionamento de longa data com a Rede Lojacorr tem nos permitido caminhar lado a lado de nossos parceiros de negócios e tem contribuído diretamente para a estratégia da companhia de aumentar a capilaridade nacional na distribuição de produtos”, diz, informando que no último ano, mesmo com os efeitos da pandemia, o crescimento da Rede Lojacorr com a Tokio Marine foi de 27,6%, o que nos ajudou a continuar a oferecer soluções cada vez mais inovadoras e apoiar os corretores na diversificação do mix de carteiras, consolidando o papel de seguradora multiprodutos.

“Também tivemos a oportunidade de implementar em conjunto diversas iniciativas, sempre visando melhorias no dia a dia dos corretores como a integração de sistemas e a criação de um portal exclusivo para facilitar ainda mais a operação desses parceiros; além de mantermos um alinhamento constante em relação às estratégias de atendimento e crescimento de ambas as partes”, conta Spezia. “Em nome da Tokio Marine, agradeço a todos os parceiros da Rede Lojacorr por mais um ano de parceria e sucesso, espero que em 2022, nós continuemos caminhando juntos, fortalecendo cada vez mais essa trajetória já tão consolidada.”

“Ficamos lado a lado para atender as necessidades de nossos clientes é estarmos juntos, um dos valores da empresa”, comenta Hélio Kinoshita, vice-presidente da Mitsui Sumitomo Seguros. “Estamos extremamente orgulhosos pelo reconhecimento da Lojacorr em figurarmos entre as Top 10. Parcerias como esta

contribuem para o fortalecimento do setor de seguros e são fundamentais para que a MSS atinja seus objetivos estratégicos”, ressalta.

A Allianz Seguros “se orgulha de estar entre as dez companhias que mais se destacaram em produção ao longo de 2021 e também agradece pela sólida parceria estabelecida junto à Lojacorr no período. Esse resultado só foi possível graças ao profissionalismo e empenho dos corretores parceiros da Rede que, mais uma vez, mostraram o seu trabalho fundamental de consultoria junto aos segurados, além de força e resiliência”, declara Eduard Folch, presidente da Allianz Seguros.

“Atuamos fortemente para oferecer um portfólio cada vez mais completo e ser uma das seguradoras líderes de mercado, e estaremos sempre à



A LOJACORR É GRANDE PARCEIRA PARA A SEGURADORA. ESSE RECONHECIMENTO DEMONSTRA QUE ESTAMOS NO CAMINHO CERTO, CUMPRINDO A NOSSA PRINCIPAL MISSÃO: ENTREGAR PROTEÇÃO À SOCIEDADE

LEONARDO DE FREITAS
DIRETOR DE ORGANIZAÇÃO DE VENDAS DO GRUPO BRADESCO SEGUROS

disposição para auxiliá-los no que for necessário”, garante.

“Em primeiro lugar, em nome de toda a equipe da Liberty Seguros, gostaria de dizer que é uma honra imensa estar entre as Top 10 seguradoras parceiras da Rede Lojacorr e agradecer muito por esse reconhecimento!”, celebra Marcos Machini, vice-presidente Comercial da Liberty Seguros.

Ele acredita que essa conquista vem por conta de um trabalho coletivo. “Temos um trabalho muito bem definido e executado entre a Liberty e a Lojacorr, através dos seus times comerciais e por todos que trabalham todos os dias para que nossos clientes e corretores possam contar com a Liberty. Obrigado, Lojacorr, e seguimos em frente para continuarmos crescendo juntos!”, enfatiza.

Primeira colocada no ranking, a Bradesco Seguros se diz honrada. “A Lojacorr é grande parceira para a seguradora. Esse reconhecimento demonstra que estamos no caminho certo, cumprindo a nossa principal missão: entregar proteção à sociedade”, afirma Leonardo de Freitas, diretor de Organização de Vendas do Grupo Bradesco Seguros.

“Por intermédio dos nossos seguros e benefícios, que a Lojacorr leva a seus corretores e, por meio deles, aos nossos clientes com muita competência, conseguimos proteger famílias – cuidando da saúde, da vida, do futuro, do sorriso e do patrimônio das pessoas”, diz, ressaltando que é um trabalho em conjunto crucial para o desempenho do mercado segurador, e conseqüentemente para a disseminação da cultura do seguro.

UNIDADES

Para uma melhor atuação das Unidades, desenvolvendo um relacionamento sólido e de longo prazo com seu público, é determinante ter uma capilaridade bem formada. "A atuação das Unidades da Rede é importante para conhecer a cultura do local para onde se quer expandir e entender a fundo as 'dores' e necessidades desses clientes em potencial que, no caso da Rede Lojacorr, são os corretores", comenta Luiz Ernani Lepchak, diretor Regional Sul da Rede Lojacorr.

As Unidades que apresentaram maior produção na Rede Lojacorr em 2021 formam este ranking: 1) Curitiba-PR, 2) Florianópolis-SC, 3) Brasília-DF, 4) Maringá-PR, 5) Campinas-SP, 6) Sudoeste do PR, 7) Londrina-PR, 8) Chapecó-SC, 9) Porto Alegre-RS e 10) Campos Gerais-PR.

"Estar à frente de duas unidades entre as Top 10 é, sem dúvida, uma grande satisfação. Mesmo porque, são 59 Unidades espalhadas pelo Brasil e com excelentes profissionais nessas operações", afirma Maurício Pinelli, concessionário das Unidades Londrina e Maringá. "Mas o que me enche de gratidão e orgulho é ter um time de colaboradores preparados e entusiasmados em procurar sempre fazer o melhor para nossos parceiros corretores. Também não posso deixar de parabenizar o profissionalismo dos corretores, responsáveis pela comercialização dos seguros. Essa união de esforços resultou nessa maravilhosa performance", declara o gestor.

Renato Geraldino Júnior, concessionário da Unidade Brasília, ressalta que é muito gratificante esse resultado, pois demonstra estar no caminho certo. "Portanto, agradecimento especial aos nossos parceiros pelo incansável esforço e dedicação para que alcançássemos esse resultado", diz.

Em sua visão, o maior diferencial da Unidade Brasília não está em palavras, mas sim no comprometimento com um trabalho de excelência. "Os desafios são muitos e para isso apostamos na constante evolução do nosso time e parceiros. Compartilhamos conhecimento e ideias que facilitem o dia a dia de nossos corretores parceiros, por meio de treinamentos contínuos e conscientização da nossa missão como Rede. Tudo isso porque queremos estar sempre um passo à frente para continuar prestando o melhor atendimento e as melhores soluções", diz, enfatizando que o time da Unidade é bastante esforçado e comprometido, desta forma os resultados obtidos são apenas uma prova da brilhante colaboração que há entre todos. "O caminho é longo, pois estamos só no começo", garante.

"Estar novamente entre as 10 maiores Unidades Lojacorr em 2021 é reconhecidamente um feito grandioso, no qual os protagonistas sempre são os mesmos: as corretoras da Rede!", celebra Rafael Brentegani, concessionário da Unidade Campinas.

Ele analisa que o time de atendimento da Unidade conseguiu cumprir com êxito a missão de apoiar as corretoras em função do atendimento diário a um grande valor da Rede: "As corretoras da Rede em primeiro lugar. Devemos conhecer e superar suas expectativas. Ao aplicarmos esse valor geramos também a empatia tão valorizada nos negócios, em que o corretor observa que de fato estamos juntos tanto nos momentos de conquistas quanto nos momentos de desafios", declara. "Criar esse vínculo entre nossos propósitos é umas das ferramentas de gestão que mais utilizamos nas unidades que eu orgulhosamente faço parte, e também já integra a cultura dos nossos times, e que por sua vez gerou e continua gerando sistematicamente os resultados positivos conquistados em nossas Unidades nos últimos anos", diz Brentegani.



EQUIPE UNIDADE BRASÍLIA



UNIDADE FLORIANÓPOLIS

“Estar entre as Top 10 Unidades da Rede Lojacorr nos enche de orgulho e de satisfação em vermos nosso trabalho dando frutos, fomentando o desenvolvimento de nossas corretoras parceiras”, diz Wemerson Silveira, gerente Comercial da Unidade Florianópolis.

Para ele, este é o resultado do trabalho focado em diariamente apoiar as corretoras da Unidade, seja técnica, operacional ou comercialmente. “Esse é o diferencial na nossa opinião, proporcionando assim o suporte necessário para o crescimento estruturado de nossos parceiros”, acredita.

“Ninguém constrói nada sozinho”, sintetiza Renata de Sousa Vieira, concessionária da Unidade Curitiba, frisando que fazer parte desta Rede de profissionais “incríveis” e ainda estar entre as Top 10 Unidades da Rede Lojacorr trazem muito orgulho e gratidão.

“Poder participar ativamente da construção desta história de trabalho e inovação é uma honra! Agradeço à diretoria que nos oportuniza realizar este trabalho, ao time de colaboradores da Sede, aos colaboradores da Unidade, sempre comprometidos com nossos propósitos, e a todos os corretores de seguros que confiam em nossa proposta e caminham conosco diariamente! Juntos somos verdadeiramente mais fortes!”, comemora Renata.

Para a Unidade Sudoeste do Paraná, sediada na cidade de Pato Branco, estar entre as Top 10 em nível nacional é muito gratificante e recompensador pelo esforço em conjunto. “É a união de todos nós da unidade e, principalmente, dos nossos corretores parceiros que estão dia a dia se destacando no mercado, distribuindo aos seus clientes produtos e serviços com melhor qualidade e com custo-benefício mais adequado, fazendo com que o segurado esteja mais tranquilo e seguro”, comenta Mauro Luiz Vendruscolo, concessionário da Unidade Sudoeste do Paraná.

Ele acredita que o verdadeiro papel da unidade é apoiar, orientar, ajudar e incentivar os corretores a desenvolver e prospectar novos negócios, diversificando a distribuição de novos produtos aos clientes que já estão dentro de casa. “Quanto mais produtos para o mesmo cliente, mais fiel ele fica. Basta o corretor fazer seu papel de verdadeiro consultor, orientando e atendendo o cliente da melhor maneira possível”, aponta. “Este crescimento, em que a nossa unidade ficou entre as Top 10, é a prova de que a união faz a força, juntos somos mais fortes, ajudando os brasileiros a se proteger mais e melhor. Juntos somos ‘um’, somos Lojacorr”, diz Vendruscolo.

Tendo atuado por 13 anos em seguradora, Roberto Sebastião Stechinski, concessionário das Unidades Joinville, Blumenau e Chapecó, iniciou a Unidade de Joinville em 2010, a quinta da Rede. Posteriormente, em 2017, manifestou a vontade de abrir a Unidade Oeste de Santa Catarina, em Chapecó. “O desafio era grande, pois apesar de eu conhecer a região e grande parte dos corretores, a distância de mais de 500km de Joinville era um impeditivo. Eu precisava de um grande parceiro, que pudesse agregar corretores, fazer toda a parte operacional, treinamento dos corretores, ou seja, quase



UNIDADE SUDOESTE PR



É A UNIÃO DE TODOS NÓS DA UNIDADE E, PRINCIPALMENTE, DOS NOSSOS CORRETORES PARCEIROS QUE ESTÃO DIA A DIA SE DESTACANDO NO MERCADO, DISTRIBUINDO AOS SEUS CLIENTES PRODUTOS E SERVIÇOS COM MELHOR QUALIDADE E COM CUSTO-BENEFÍCIO MAIS ADEQUADO, FAZENDO COM QUE O SEGURADO ESTEJA MAIS TRANQUILO E SEGURO

MAURO LUIZ VENDRUSCOLO
CONCESSIONÁRIO DA UNIDADE SUDOESTE DO PARANÁ

tudo. Foi uma satisfação a contratação da Kátia Mior, gerente Geral e sócia da empresa”, recorda, dizendo que a experiência e o respeito que a Kátia tinha e tem no mercado foram fundamentais para que os corretores tivessem confiança no modelo. Depois de alguns anos, com a aposentadoria do Jair Dalpizzol da seguradora onde atuava, Roberto o convidou a se juntar à equipe, para fazer a área comercial/expansão, principalmente na região meio-oeste.

“A característica da região é a extensão geográfica, com mais de 500 entre Curitiba e Dionísio Cerqueira (divisa com a Argentina), com mais de 130 municípios. Mas com esta equipe, muita determinação, apoio dos corretores, da nossa Diretoria Regional e de toda a Sede Administrativa, a Unidade vem experimentando crescimento exponencial e vai continuar crescendo”, determina Roberto Stechinski.

“Estar entre as dez unidades do Brasil é um motivo de muita alegria e agradecimento aos nossos corretores, esse resultado demonstra o amadurecimento dos profissionais de nossa região”, comenta Lyncoln Torres Smaniotto, concessionário da Unidade Campos Gerais. “Estamos inseridos entre as grandes unidades do país, isso nos traz ainda mais responsabilidade e demonstra o enorme potencial dos Campos Gerais”, reconhece.

CORRETORAS DE SEGUROS

Toda corretora de seguros que atua com a Lojacorr fica fortalecida e tem capilaridade de vendas para proteger mais e melhor os seus clientes. “O corretor tem muito mais acesso ao mercado segurador, enriquece seu conhecimento operando em cooperação na Rede Lojacorr e fica mais preparado para desenvolver seu trabalho consultivo junto aos clientes, num mercado cada vez mais exigente e desafiador. Ele consegue entregar mais soluções, trabalhando com respaldo de informações, e desta forma potencializa sua corretora ao empreender em novos ramos de seguros, onde ainda não tinha expertise ou oportunidade para atuar”, diz Antonio Carlos Fois, Diretor Regional Centro Sudeste da Rede Lojacorr.

As corretoras de seguros com maior produção na Rede Lojacorr em 2021 foram, respectivamente: 1) Cedro, de Divinópolis-MG; 2) M&K, de São Luís-MA; 3) Forte Brasil, de Curitiba-PR; 4) Sacs, de Tubarão-SC; 5) Afirmativa, de Ipatinga-MG; 6) Rosa Tavares, de Itumbiara-GO; 7) A3MG, de Governador Valadares-MG; 8) Viconseg, de Vitória da Conquista-BA; 9) Dias & Costa, de Juiz de Fora-MG; e 10) Almeida & Associados, de Florianópolis-SC.



EQUIPE DA AFIRMATIVA CORRETORA DE SEGUROS

“Desde o momento que entramos na Lojacorr, acreditamos no modelo de negócio, compartilhamos os mesmos princípios. O know how das pessoas que fazem parte deste grande ecossistema é de altíssimo nível, assim sendo o sucesso é inevitável, ele acontece. O sentimento é de gratidão pela equipe que temos e de dever cumprido diante mercado”, afirma Rafael Botto, corretor de seguros responsável pela Afirmativa Corretora de Seguros. Para ele, o segredo é ter o cliente como centro dos negócios. “Essa filosofia tem nos ajudado a compreender melhor quais são os seus anseios na contratação de uma apólice de seguro e assim sermos assertivos naquilo que buscamos junto ao mercado segurador. O grande diferencial realmente é acreditar e confiar no modelo Lojacorr”, aponta.

O modelo de negócios baseado no colaborativismo é a chave para Alcides Andrade Araújo Junior, sócio-administrador da A3MG Corretora de Seguros. “É sempre uma honra configurar entre as 10 corretoras que mais produzem junto à Lojacorr, esse é um trabalho que estamos fazendo há algum tempo, não é um trabalho isolado, mas tem a nossa equipe junto com a estrutura da Rede. É aquele lema ‘Juntos somos mais fortes’”, diz, enfatizando que a empresa irá continuar produzindo, crescendo e tentar permanecer no topo do ranking, “pois é muito gratificante”.

Paulo Almeida, corretor sócio da Almeida & Associados Corretora de Seguros, também está muito feliz e honrado em estar entre as Top 10 Corretoras da Rede Lojacorr, e revela o segredo da atuação: “Hoje atuamos com sete corretores, sendo seis multiprodutos e um especialista em condomínios. Deste grupo, quatro aderiram aos serviços de BackOffice operacional da Qualex, empresa parceira do ecossistema da Lojacorr, fato que, somado ao ótimo acesso a um grande número de seguradoras que a Rede disponibiliza e ao apoio constante da Unidade Florianópolis, nos levou a esse excelente resultado em 2021”, diz. “Esperamos que em 2022, mantendo esta soma de variáveis positivas, possamos crescer ainda mais”, ressalta.

Daniela Costa, sócia da Dias & Costa Corretora de Seguros, conta que a empresa é parceira da Rede Lojacorr desde 2016, quando a Unidade Zona da Mata, em Juiz de Fora, foi inaugurada e que o diferencial é o atendimento personalizado e individual. “Atendemos nossos segurados como gostaríamos de ser atendidos. Nosso foco é conquistar clientes para deles conquistar mais clientes”, afirma, enfatizando que é muito gratificante o resultado deste trabalho, estando no Top 10 das corretoras destaques do Brasil na Lojacorr.



EQUIPE DA A3MG CORRETORA DE SEGUROS

Aline Maestrelli, sócia da Forte Brasil Corretora de Seguros, concorda que é gratificante ver que todo o trabalho realizado pelo time, com a ajuda da Unidade Lojacorr e parceiros das companhias seguradoras, teve resultado positivo. “Iniciamos 2022 com metas arrojadas, mas sempre com base naquilo que deu certo em 2021 para termos o crescimento e produção desejados. O trabalho voltado para a carteira interna e a captação de clientes com foco em ramos que temos expertise também foram alguns fatores que contribuíram para nosso sucesso de 2021”, declara.

“Trabalho e investimento na equipe são nossos diferenciais para estar sempre dois passos à frente da concorrência e atuantes 24 horas para os nossos clientes”, defende Valgmar Domingos Tavares Junior, corretor de seguros responsável da Rosa Tavares Corretora de Seguros. “Esse sim é o nosso legado”, destaca. Para ele, sem equipe competente e focada nos assuntos da corretora, nenhum corretor se tornará grande.

Para Karlay Almeida, CEO da M&K Corretora de Seguros, a classificação é consequência de um trabalho sério e constante. “Resultado de quando você fala a verdade ao cliente e continua renovando carteira, sendo indicado, construindo mais”, aponta. “Também temos a operação de concessionária, que vende seguros, isso ajuda na produção. E temos uma equipe boa, bom atendimento – não tem segredo, é fazer o trabalho bem feito. Quando não se faz bem feito gera mal atendimento, reclamação, e com isso a produção cai. De modo contrário, fazendo certinho os resultados vêm”

A SACS Corretora de Seguros está há três anos na Lojacorr e pelo segundo período consecutivo entre as Top 10. “O que temos como boa prática é simples: muito trabalho. Não só na prospecção, mas no atendimento em geral, principalmente em sinistros, fazendo de nossos clientes nossa maior ferramenta de venda”, revela Fabricio Nunes de Oliveira, sócio-administrador da empresa. Ele destaca ainda o respaldo que a Unidade de Criciúma oferece “em especial nas pessoas do Péricles e do Maicon, que sempre nos municiaram com tudo que precisamos saber e desenvolver”.

Pedro Leonardo Faria, diretor da Cedro Corretora de Seguros, destaca que o maior diferencial é a possibilidade de compartilhar negócios com os corretores parceiros. “Cada corretor busca ter um ramo de seguro que tem uma maior especialização e por isso, sempre orientamos aos corretores que trabalhem com negócios compartilhados, utilização a expertise do colega naquele ramo que não domina”, sugere.

Leandro Prates Soares, sócio proprietário da Viconseg Corretora de Seguros, acredita que o resultado aconteceu devido à utilização da marca da Rede Lojacorr como diferencial de competitividade. “Para mim foi um misto de surpresa com satisfação este resultado, pois sempre galguei estar entre os Top 10!”, comemora.



CORRETORES DA ALMEIDA & ASSOCIADOS



O CASAL DE SÓCIOS DANIELA VIANA DIAS DA COSTA E ELISSON HOMEM DA COSTA



FACHADA DA SACS CORRETORA DE SEGUROS



TRABALHO E INVESTIMENTO NA EQUIPE SÃO NOSSOS DIFERENCIAIS PARA ESTAR SEMPRE DOIS PASSOS À FRENTE DA CONCORRÊNCIA E ATUANTES 24 HORAS PARA OS NOSSOS CLIENTES. ESSE SIM É O NOSSO LEGADO. SEM EQUIPE COMPETENTE E FOCADA NOS ASSUNTOS DA CORRETORA, NENHUM CORRETOR SE TORNARÁ GRANDE

VALGMAR DOMINGOS TAVARES JUNIOR
CORRETOR DE SEGUROS RESPONSÁVEL DA
ROSA TAVARES CORRETORA DE SEGUROS

SEGMENTOS

A Rede Lojacorr possui soluções para todos os ramos de seguros, além de consórcios, capitalização e previdência. “São 45 companhias parceiras, que oferecem mais de 200 produtos disponíveis para o corretor comercializar junto à sua carteira. Além disso, a rede conta com hubs especializados nas áreas de Transporte, Riscos Cibernéticos e Agronegócios, que possibilitam compartilhar negócios em qualquer região do país, contando com a expertise de especialistas”, afirma André Moreno, diretor regional SP Centro Norte da Rede Lojacorr.

No mix de produção os ramos que responderam pela maior receita em 2021, são: 1) Automóvel, 2) Previdência Privada, 3) Consórcio, 4) Saúde, 5) Vida, 6) Empresarial, 7) Rural, 8) Residencial, 9) RD Equipamentos e 10) Condomínio.



O ECOSISTEMA DE SOLUÇÕES DA LOJACORR APOIA O PROFISSIONAL DO SEGURO PARA QUE ELE POSSA DAR A SUSTENTAÇÃO A ESSA ENGENHARIA DE PROTEÇÃO EM TODAS AS REGIÕES DO PAÍS. ESTE É UM TRABALHO QUE A LOJACORR VEM FAZENDO COM O APOIO AO CORRETOR DE SEGUROS PARA QUE POSSA PROTEGER CADA VEZ MAIS E MELHOR O BRASILEIRO

LUIZ LONGOBARDI JUNIOR.

DIRETOR DE MERCADO E DISTRIBUIÇÃO

O Seguro Auto deixou de ser o ramo mais importante de proteção no Brasil e no mundo, e passou a dividir o interesse da população devido à notoriedade que o seguro vem ganhando recentemente. Além da pandemia da Covid-19 e o surto de gripe, o Brasil passou este ano por estiagem no Sul, enchentes na Bahia, acidente em Capitólio e alerta de novo rompimento de barragens em Minas Gerais. Todos esses acontecimentos, alguns imprevisíveis, apresentam uma necessidade urgente de medidas de prevenção para proteger as pessoas, suas vidas, seus entes e seus patrimônios, e também formas de minimizar as consequências com o pagamento das apólices e devolução do investimento.

Por isso que nos últimos dois anos o setor de seguros vem apresentando crescimento, além de importância e atenção de toda a sociedade brasileira. De acordo com Luiz Longobardi Junior, diretor de Mercado e Distribuição da Lojacorr, não é possível prever fatalidades, mas há possibilidade de segurar safras, máquinas, e vidas, para minimizar o sofrimento financeiro das famílias atingidas por essas adversidades.

“Temos presenciado diversas situações no Brasil e no mundo que chamam a atenção para a necessidade de proteção. Além de ações da iniciativa privada e do poder público, uma das formas de diminuir esses impactos financeiros é por meio do seguro. Aqui na Lojacorr temos buscado junto ao mercado parcerias que promovem soluções para atender de forma mais adequada as necessidades do segurado tanto em relação aos produtos como serviços que podem apoiar nessas situações. Além disso, o ecossistema de soluções da Lojacorr visa servir de ferramenta para o corretor de seguro dar sustentação a essa engrenagem de proteção em todas as regiões do País. Estamos abraçando novas corretoras de seguros nas quatro regionais do País em que atuamos. Ficamos ainda muito honrados em gerar emprego para mais pessoas por meio do seguro”, explica.

No acumulado do ano de 2021, a Rede Lojacorr superou a marca dos R\$ 916,8 milhões de produção em todos os segmentos, crescendo 25% em relação a 2020. “Esses números constataam que além de oportunizar crescimento para o corretor de seguros, gerando mais possibilidades de trabalho e renda para o mercado, estamos também cumprindo o papel de levar mais proteção à sociedade”, diz.

O mês de dezembro fechou com produção geral de R\$ 94 milhões, o que representa um crescimento de 48%, sendo R\$ 89 milhões nos ramos de seguros (+48,77%), R\$ 1,9 milhão em consórcios (-20%) e R\$ 3 milhões nos demais segmentos (+197%). Todos os principais ramos comercializados pela Rede Lojacorr cresceram, com destaque para: RCO 380%, Rural 202%, Transporte 108%, Saúde 80%, RD Equipamentos 48%, Vida 43%, Automóvel 42%, Odontológico 40%, Residencial 27% e Empresarial 23%.

Satisfação de corretoras mantém **NÍVEL DE EXCELÊNCIA**

Números mostram que o índice de lealdade no NPS das parceiras da Rede no 2º semestre de 2021 fechou com 75,4 pontos, e aponta a atuação da empresa para as melhorias



O resultado do índice de satisfação das corretoras parceiras da Rede Lojacorr chegou a 75,4 pontos no 2º semestre de 2021, conquistando novamente a zona de excelência. A lealdade das corretoras da Rede é medida por meio da pesquisa baseada no NPS – Net Promoter Score, metodologia de pesquisa de fidelidade e satisfação dos clientes, mundialmente consagrada, aplicada internamente na empresa, utilizando pergunta única, numa escala de zero a dez, mensurando o quanto o entrevistado recomendaria a empresa para outras pessoas.

De acordo com Dirceu Tiegs, diretor de Gente e Gestão (CHRO) da Lojacorr, a pesquisa NPS é o principal indicador para todos os colaboradores da Lojacorr. “Estarmos na zona de excelência da pesquisa, isso trata não

somente dos nossos acertos, mas também de como a empresa reage frente ao que saiu do padrão ou que não tenha funcionado a contento. Com o resultado da pesquisa, conseguimos entender e atuar sobre o que pode prejudicar a produtividade e o bom atendimento dos nossos clientes: os corretores da rede”, explica o diretor.

Na prestação de serviços, principalmente em processos de alta complexidade, resposta rápida para o que “sai do trilho” é fundamental. “Chegar na zona de excelência é um grande feito, nos mantermos nesta posição deve ser um ponto de atenção permanente. Não pela pontuação em si, mas pela satisfação dos nossos clientes”, afirma.

Após os resultados, os feedbacks são encaminhados às áreas apontadas pelos respondentes para que sejam avaliadas, e trabalhadas as melhorias,

além de apontar o que resultou nos pontos positivos, para que sejam continuados. “Agora, estamos debruçados sobre um material precioso decorrente da pesquisa, para ajustar o processo naquilo que podemos evoluir para melhor, contribuindo para a satisfação, o desenvolvimento e o crescimento dos corretores da Rede Lojacorr”, acrescenta Tiegs.

Do universo participante, quase 82% são considerados promotores da marca que, nas respostas abertas, reconhecem o contínuo aperfeiçoamento da Rede. No questionário, é dada a possibilidade de opinar sobre o motivo da nota avaliada, que demonstra as oportunidades de crescimento, ideias de melhorias e soluções, bem como inovações que podem auxiliar no crescimento do profissional e das corretoras junto ao mercado.

CHUBB®

REDE
LOJACORR
Corretoras de Seguros Independentes

Já acessou o ChubbNet hoje?

Para garantir mais praticidade ao seu dia a dia, Você conta com o **ChubbNet**, nossa plataforma on-line de cotações, com fácil navegação e diferentes perfis de acesso.

Principais Funcionalidades



Cotação



Certificados de Seguro



Consulta de Propostas



2 Via de Apólice e de Carnê



Emissão / Consulta de Apólice



Extrato de Comissão



Cobrança / Status de Pagamento



Alteração de Dados Cadastrais

Principais Produtos

- Comércio e Serviços
- Indústrias Leves
- Condomínio
- Engenharia
- RC Geral
- RC Profissional PF e PJ
- Residencial
- Yacht

Acesse o ChubbNet e saiba o que mais a Chubb pode fazer por Você e seus Negócios!

ChubbNet
chubb.com.br/chubbnnet

LOJACORR 2.0: expansão e transformação

Times de Growth, House, Produtos Digitais, Educação e Customer Success ampliam quadro da Lojacorr e iniciam transformação digital da Rede

Novas áreas estão sendo compostas na Rede que formam o 'digital', equipe responsável pela construção da Lojacorr 2.0. Além de um crescimento expressivo do número de corretoras de seguros na rede, os cerca de 30 novos colaboradores já contratados vêm para a casa para impactar positivamente milhões de brasileiros até o final de 2025.

A ideia é evoluir o ecossistema, por meio de capacitação, inovação, infraestrutura tecnológica, controle e gerenciamento de dados. O primeiro estágio, que já está em andamento e segue até 2023, é a construção da plataforma que servirá de hub de engenharias que suportarão integração nativa com seguradoras, mecanismos de multicálculo, API gateways, Big Data, com dados estruturados e desestruturados e integração com SRO, 100% aderente aos padrões do Open Insurance e LGPD. Em paralelo está sendo aperfeiçoado o backoffice, com a orquestração do ecossistema de suporte ao corretor, segurado, seguradora e outros Apps plugados à plataforma.

Está sendo formatado também um app para o segurado com todos os seus produtos de forma padronizada, processos de aquisição de novos seguros, método de atendimento e gestão dos seus produtos, contendo informações relevantes sobre proteção e como ele pode se proteger melhor. Já para o corretor, está previsto um ambiente com jornada integrada ao segurado, que permite a ele realizar as principais atividades de sua profissão, e oferece centenas de produtos de dezenas de seguradoras de forma simples e adaptada. Ainda para os corretores, está sendo desenhado o programa estruturado de formação, inclusão e mentoria de corretores novos no mercado, que iniciam sua carreira dentro do ecossistema da Lojacorr.

PRODUTO

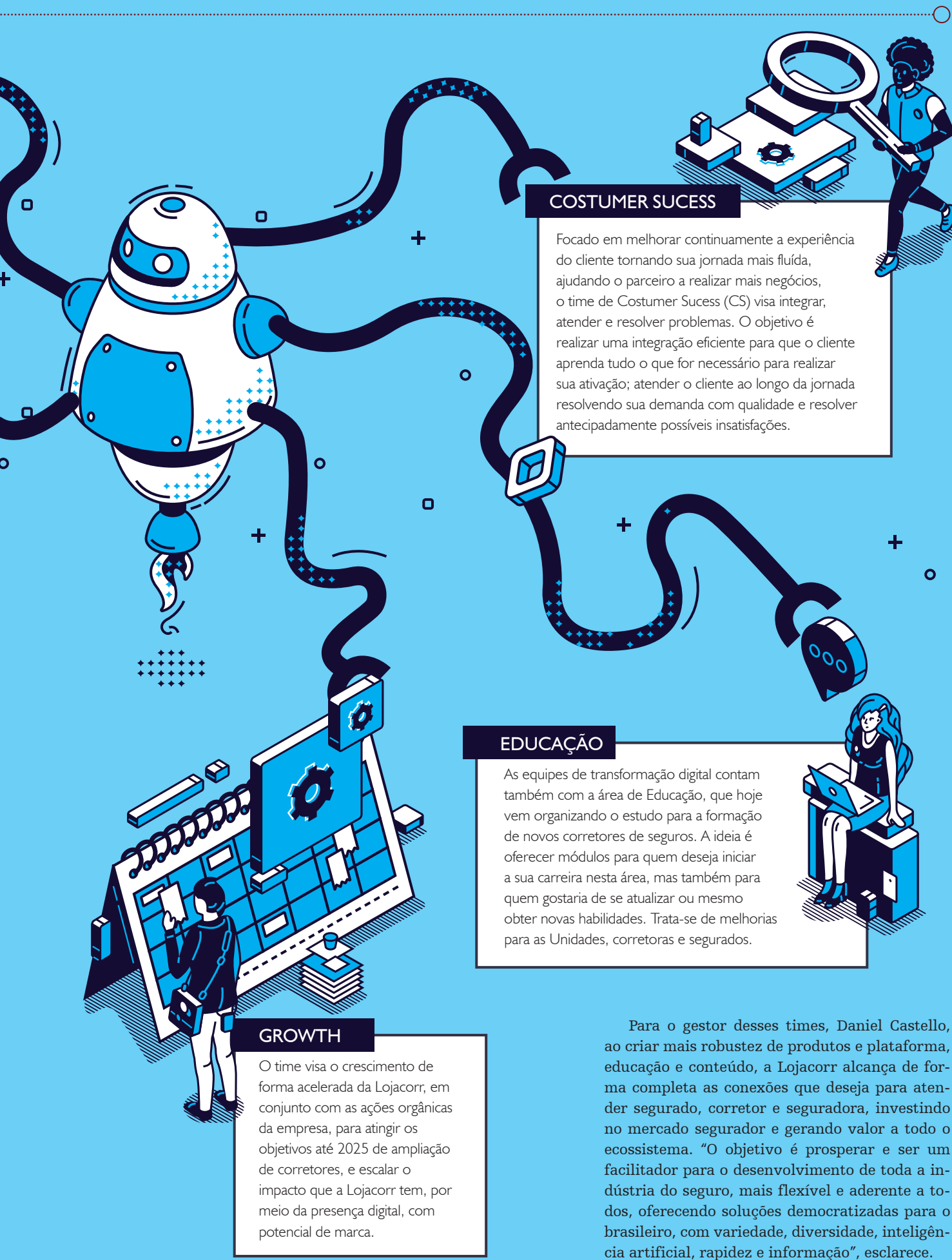
Uma equipe específica está dedicada às transformações do Broker One, que terá um novo modelo de trabalho e atendimento. O sistema receberá cuidados constantes para atualização e melhorias em parceria com a TI, com o intuito de gerar maturidade e efetividade nas demandas.

Geridos por Daniel Castello, diretor de Transformação Digital (CDO) da Lojacorr, os novos times são Growth (Head – Ricardo Cestari), House e Content Lead (Head – Luisa Varella), Produtos Digitais (Heads – Denis Morikawa e Jayme Camargo), Educação (Head – Matheus Campos), Customer Success (Head - Benício Marques) e Transformação Digital (Head – Raphael Trajano).

HOUSE

A agência interna de conteúdo é responsável por produzir todos os conteúdos multimídia online e off-line da Lojacorr, sendo um ponto focal para padronização de conteúdos e de atendimento para todas as áreas da Rede que desenvolvem comunicações internas ou externas. O benefício de ter uma agência dentro da empresa é que a comunicação passa a estar alinhada a todas as áreas, entregando de forma mais ágil e estratégica, com padronização de identidade e posicionamento.





COSTUMER SUCESS

Focado em melhorar continuamente a experiência do cliente tornando sua jornada mais fluída, ajudando o parceiro a realizar mais negócios, o time de Costumer Sucess (CS) visa integrar, atender e resolver problemas. O objetivo é realizar uma integração eficiente para que o cliente aprenda tudo o que for necessário para realizar sua ativação; atender o cliente ao longo da jornada resolvendo sua demanda com qualidade e resolver antecipadamente possíveis insatisfações.

EDUCAÇÃO

As equipes de transformação digital contam também com a área de Educação, que hoje vem organizando o estudo para a formação de novos corretores de seguros. A ideia é oferecer módulos para quem deseja iniciar a sua carreira nesta área, mas também para quem gostaria de se atualizar ou mesmo obter novas habilidades. Trata-se de melhorias para as Unidades, corretoras e segurados.

GROWTH

O time visa o crescimento de forma acelerada da Lojacorr, em conjunto com as ações orgânicas da empresa, para atingir os objetivos até 2025 de ampliação de corretores, e escalar o impacto que a Lojacorr tem, por meio da presença digital, com potencial de marca.

Para o gestor desses times, Daniel Castello, ao criar mais robustez de produtos e plataforma, educação e conteúdo, a Lojacorr alcança de forma completa as conexões que deseja para atender segurado, corretor e seguradora, investindo no mercado segurador e gerando valor a todo o ecossistema. “O objetivo é prosperar e ser um facilitador para o desenvolvimento de toda a indústria do seguro, mais flexível e aderente a todos, oferecendo soluções democratizadas para o brasileiro, com variedade, diversidade, inteligência artificial, rapidez e informação”, esclarece.

COMPARTILHAR, DIVIDIR E CRESCER

Modelo de Negócios Compartilhados e Hubs de Especialistas completa dois anos e soma crescimento para corretoras da Lojacorr



Adquirir conhecimento, capacitar-se e especializar-se vem se tornando sinônimo de sucesso no mercado segurador. Não apenas pelos resultados financeiros obtidos, mas principalmente pela satisfação em atender e servir melhor o segurado, com o produto mais assertivo de acordo com sua realidade e com a informação mais completa possível.

No início de 2020, a Lojacorr iniciava uma jornada sem volta em relação ao Compartilhamento de Negócios e Hubs Especializados. Algumas das corretoras da Rede na época, já dedicadas a segmentos específicos, consolidadas em seus ramos, criaram uma

rede de apoio em três frentes para alicerçar corretores na comercialização dos ramos de **transporte, rural e riscos cibernéticos**. Três segmentos que vêm sendo foco do mercado segurador devido aos sinistros de roubos de cargas no país, adversidades climáticas e crescimento dos números de ataques cibernéticos, além da LGPD – Lei Geral de Proteção de Dados. Esses três hubs concentram expertise, oferecem seu conhecimento para os parceiros para desenvolver negócios de maior complexidade junto à Rede, prestando suporte diferenciado no atendimento às vendas, pós-vendas e consultoria.

Entretanto, o modelo de negócios vai além, pois abriu as portas para que

os corretores que desejassem atuar em ramos específicos, tais como residencial, vida, auto, entre outros, entregassem sua carteira restante para colegas atenderem, dedicando-se ainda mais ao conhecimento dos produtos, regras e relacionamento qualificado destes segmentos singulares, o que vem permitindo atendimento personalizado ao segurado e maior capacitação do profissional.

Por outro lado, aquelas corretoras que atuam multirramos contam com os hubs e especialistas para potencializar seus negócios. Apenas em 2021, foram realizados mais de 3.200 negócios por meio do compartilhamento na Rede Lojacorr, sendo que o valor

produzido ficou em torno de R\$ 29 milhões. O ramo de transporte produziu quase sete milhões de reais por meio de negócios compartilhados. Já o seguro cibernético teve uma produção total de mais de R\$ 1 milhão em 2021, sendo um crescimento de mais de quatro mil por cento em relação a 2020.

Entre as principais corretoras que contrataram serviços por meio de negócios compartilhados em 2021 esteve a Torre Forte Corretora de Seguros, de Cuiabá-MT, que mudou sua segmentação de Bronze para Ouro. Do total comercializado pela corretora, 96% foi por meio de negócios compartilhados no ramo rural e contou com a expertise do Hub Rural - AgroBR.

É o mesmo caso da Alecrim Corretora de Seguros, de Ponta Porã-MS. A empresa também foi ressegmentada de Bronze para Ouro, por causa do crescimento na sua comercialização via negócios compartilhados. Cerca de 90% da sua produção no ramo rural conta com o apoio do Hub Agro. A proprietária Jusara Fátima Dariz diz que o agronegócio foi uma virada de chave na sua corretora. “Além de minimizar riscos e aumentar significativamente os resultados, otimizou todo nosso operacional. Temos um apoio fundamental em pronto atendimento, o que nos dá tranquilidade de captarmos mais e bons negócios”.

Já a Diante Corretora de Seguros, de Araxá-MG, parceira da Cedro Corretora para o ramo de frota caminhão, mudou de segmentação Bronze para Prata graças aos negócios compartilhados. Em 2021, produziu R\$ 214 mil por meio de negócios compartilhados, 26% do seu total. Para o gestor da corretora, Wagner Bueno de Paula, o mercado de seguros possui muitos ramos e nenhum corretor consegue ser especialista em todos. “Isso exigiria muito estudo e estrutura, e na minha opinião não justifica. Há ainda o risco de o corretor ter prejuízos oriundos de sinistros onde não houve a orientação correta e induziu o cliente a uma contratação equivocada. Nas experiências que tenho atualmente, o atendimento prestado pelo Corretor Amigo é melhor do que eu poderia oferecer ao meu cliente por conta do conhecimento, dos acessos junto às seguradoras e da estrutura de atendimento. Isso não muda em nada o relacionamento que tenho com esses clientes, que se sentem mais seguros, já que do outro lado tem especialistas que conseguem responder a qualquer tipo de questionamento ou demanda que apareça”, afirma.

O corretor, que é especialista no ramo de *affinities* (seguros massificados), que é distribuído por representantes (redes de varejo) e benefícios (em especial vida e odontológico), vê os especializados como essenciais para o mercado. “Aprendi ao longo da vida que se tentarmos abraçar tudo não conseguimos fazer nada bem feito. Temos de focar naquilo que temos maior conhecimento e compartilhar os demais negócios com corretores parceiros. Vejo a especialidade como o futuro do corretor de seguros. Muito se ouve da insatisfação dos corretores quanto às dificuldades enfrentadas no ramo de seguros de automóveis. De fato, a cada dia que passa, fica mais difícil ter margem e bom atendimento por parte das seguradoras, principalmente no que diz respeito à qualidade da prestação de serviços das assistências. O mercado de seguros é muito amplo e oferece boas oportunidades de ganhos. Cabe ao corretor experimentar novos ramos e encontrar aquilo que lhe agrada e que traga ganhos melhores”, acrescenta Bueno de Paula.

Evandro Dantas de Alcântara Júnior, gestor da Dantas de Alcântara Corretora de Seguros, de São Paulo-SP, é parceiro da Vital Busi-



FACHADA DA DIANTE CORRETORA DE SEGUROS



TER A POSSIBILIDADE DE CONTAR COM A EXPERTISE DE UM COLEGA É UMA GARANTIA DE ATENDER O CLIENTE E ABRIR PORTAS PARA NOVOS NEGÓCIOS

EVANDRO DANTAS DE ALCÂNTARA JÚNIOR
GESTOR DA DANTAS DE ALCÂNTARA CORRETORA DE SEGUROS

ness, especializada em saúde. Em 2021, realizou 47% da sua produção total por meio de negócios compartilhados e hoje está na segmentação Prata. Para ele, ter a possibilidade de contar com a expertise de um colega é uma garantia de atender o cliente e abrir portas para novos negócios. “No momento em que não atuamos em determinado ramo, deixamos uma porta aberta para o concorrente abordar nosso cliente, por isso que o compartilhamento é um modelo inteligente do corretor ampliar seu portfólio e ter como atender.



O MAIOR BENEFÍCIO É O ASSESSORAMENTO TÉCNICO QUALIFICADO E, PRINCIPALMENTE, A CONDIÇÃO DIFERENCIADA QUE O HUB CONSEGUE, ALÉM DO BREVE RETORNO NAS DEMANDAS, BEM COMO O SUPORTE NOS SINISTROS

SANTIAGO ADOLFO ALVAREZ
SAN CORRETORA DE SEGUROS



EQUIPE DA SAN CORRETORA DE SEGUROS

Dessa forma, o modelo de hub se faz mais ainda importante para a Lojacorr, pois além de potencializar os negócios da rede como um todo é um 'convite' para a entrada de novos colegas", observa.

Com um a produção expressiva via negócios compartilhados, a San Corretora de Seguros, de Mondai-SC, com segmentação Ouro, realizou em 2021 mais de 46% da sua produção por meio dos negócios compartilhados. A empresa, que atua nesta modalidade em parceria com a Liderança Corretora de Seguros há pouco mais de um ano, reconhece que o maior benefício é o assessoramento técnico qualificado e, principalmente, a condição diferenciada que o hub consegue, além do breve retorno nas demandas, bem como o suporte nos sinistros. "Algumas vezes, temos dificuldade de solucionar rapidamente as demandas quando não temos pleno domínio do assunto, aí que na nossa visão entra o hub com expertise e conhecimento. A cada dia sentimos a necessidade de um especialista em determinados produtos. O cenário ideal seria um assessor de cada ramo que esteja totalmente atualizado com as mudanças nos produtos, tenha acesso a boas condições comerciais e bom trânsito nas seguradoras, para nos orientar e direcionar nas cotações, confirma o corretor Santiago Adolfo Alvarez.

A Projeta Agroseg Corretora de Seguros é uma corretora de Ponta Grossa-PR que possui negócios compartilhados com o hub há um ano e atua com os prepostos Márcio Adriano Schon e Fernando Partica. A empresa optou em atuar no segmento do agronegócio após uma pesquisa com seguradoras, gerentes comerciais das seguradoras, colegas corretores internos e externos da Rede Lojacorr, potenciais clientes e o comportamento do mercado. Neste estudo, ficou entendido que, embora os corretores da Projeta tivessem credenciais de atuação no mercado, o agronegócio é exponencial quando se trata de equipamentos, animais, hortifruti e patrimônio; mas quando a abordagem é lavoura é muito sazonal e incerto. "Reconhecemos que não tínhamos conhecimento suficiente para seguirmos sozinhos na jornada. Desde então, só vemos benefícios em negócios compartilhados, mas o principal deles é a experiência dos colegas do hub. No início contei com os conselhos e a visão de mercado dos especialistas. Depois tivemos muito treinamento sobre lavoura e os cenários do seguro no nosso país. Isso nos trouxe uma coragem para prospectar novos clientes e aprendermos sobre este mercado. Ainda estamos longe de ser referência nos seguros agrícolas, mas o hub nos encoraja diariamente para que isto aconteça. Não temos dúvida do acerto da nossa escolha em optarmos pelos negócios compartilhados. Temos certeza de que o produto que ofertamos para nossos clientes são de qualidade. A corretora especialista tem a flexibilidade de negociar, identifica com facilidade a necessidade do cliente, oferece soluções



PATRÍCIA DE OLIVEIRA GOMES, SÓCIA DA PROJETA

assertivas para o segurado, conquista um relacionamento estreito com as seguradoras e torna-se um referencial no segmento", ratifica Patrícia de Oliveira Gomes, sócia da Projeta e parceira da AgroBR de Campo Grande.

A analista Comercial da Lojacorr, Carolina Ogata Busato, garante que a atuação do hub especialista simplifica a complexidade dos negócios, permitindo que as corretoras da Rede aproveitem oportunidades sem a obrigatoriedade de conhecimento específico em determinados segmentos de seguros, principalmente naqueles que têm maior desafio técnico. A área Comercial tem observado um crescimento significativo da produção de várias corretoras em função dos negócios compartilhados. Isso demonstra que esse modelo é mais um diferencial que a Lojacorr oferece para os corretores impulsionarem os seus negócios mantendo o propósito de proteger os brasileiros mais e melhor.

CRESCÇA com o Vida



Soluções de Vida para você
Crescer com a Liberty!



Você já conhece o Cresça com o Vida?

São soluções desenhadas para você Crescer e ampliar seus negócios com os nossos produtos de Vida. Veja o que você tem a oferecer aos seus clientes com a Liberty:



MIX DIVERSIFICADO DE PRODUTOS PARA ATENDER AOS DIFERENTES PERFIS DE CLIENTES:



Vida Individual



Vida em Grupo



DIVERSAS SOLUÇÕES DIGITAIS PARA VOCÊ CRESCER SUA EFICIÊNCIA NO DIA A DIA:



PLATAFORMA
Meu Momento De Vida

Potencialize suas vendas com a nossa plataforma de vendas 100% digital

meu marketing

Personalize comunicações de produtos, serviços e relacionamento, com o logo da sua corretora, para enviar aos seus clientes



TREINAMENTOS EXCLUSIVOS PARA CRESCER SEU CONHECIMENTO NOS PRODUTOS E TÉCNICAS DE VENDA:

Plataforma de treinamento

Cursos sobre produtos, técnicas de venda para potencializar os negócios da sua corretora

Webinars

Encontros com especialistas de diversos assuntos para tirar suas dúvidas e desenvolver suas habilidades



CAMPANHA DE INCENTIVO PARA VOCÊ CRESCER SUAS VENDAS E GANHAR PRÊMIOS:

**CRESCÇA
com o Vida**



E AINDA TEM BENEFÍCIOS ALÉM DO SEGURO PARA VOCÊ USAR COMO ARGUMENTO DE VENDA:

+Liberty

Benefícios exclusivos para você e os segurados aproveitarem até 60% de desconto em mais de 200 parceiros

Viu só? O Cresça com o Vida é a oportunidade que você precisa para aumentar sua carteira!
Fale já com seu Gestor Comercial e venha Crescer com a Liberty! ;D



GUARDIÕES DA PROTEÇÃO

Desenvolvimento organizacional é o foco do encontro

A dedicação da Lojacorr nos próximos anos é pela expansão organizacional com eixo no desenvolvimento do mercado segurador e no escalonamento do modelo de negócios, sempre com o desejo de atender corretor, segurado e segurador, mantendo a essência e a cultura de 25 anos. O primeiro encontro dos 'Guardiões da Proteção' de 2022 aconteceu no dia 23 de fevereiro e contou com a participação dos líderes de projetos da transformação da empresa que vêm sendo o âmago da organização neste ano.

"Mudar uma empresa vencedora requer estudo, investimento, planejamento, colaboração e inovação", disse Dirceu Tiegs, diretor de Gente e Gestão (CHRO) da Lojacorr. Na oportunidade, ele apresentou a nova head da área, Luciana Grande. A gerente foi a anfitriã do encontro e apresentou a nova estrutura da Lojacorr, a transição e as principais mudanças. Entre elas, a empresa iniciou as reuniões dos Desbravadores por regional, com interações. Esse formato permite que as corretoras tragam as demandas *on time* e os líderes ofereçam um importante espaço para o diálogo. Para o presidente (CEO) da Lojacorr, Diogo Arndt Silva, "é bom falar das coisas boas e ganhar energia para o próximo passo, mas tão importante quanto é ter um espaço de confiança, com foco na busca por soluções de forma colaborativa. Para con-

seguirmos fazer a Rede 2.0 temos que atender os corretores, apoiando-os nos processos. Estou feliz com a mudança na dinâmica destas reuniões que nos permitem enxergar melhor questões internas da Rede", ressalta o gestor.

Nesta escala de crescimento, a empresa mudou o organograma e ampliou as áreas. Dirceu Tiegs explicou que, mesmo tendo crescido cerca de 25% em 2021, a empresa e o mercado, que hoje possui um tamanho de R\$ 306 bilhões, foram digitalizados, mas não passaram pela transformação digital. Além disso, muitas empresas vêm olhando para as oportunidades do mercado segurador. "Pensando em atender o consumidor que deseja conforto e segurança, estamos preparando uma plataforma mais completa, num formato digital. Desta forma, a Lojacorr vem realizando investimentos em pessoas, recursos tecnológicos, ferramentas, educação e metodologias ágeis", detalhou o diretor.

Orgulhoso deste caminho, o cofundador da Lojacorr e presidente da HDAS Holding, José Heitor Silva, explicou o quanto está feliz com as transformações da empresa e satisfeito com o seu crescimento. Desenvolvimento que cria agora novos produtos, numa parceria dos times de tecnologia e transformação digital. É o que explicou o diretor de Transformação Digital (CDO), Daniel Castello. Segundo ele, os times estão trabalhando por etapas. A

primeira é a construção da plataforma onde será possível operar com soluções para o segurado, para a seguradora e para o corretor, no mesmo ecossistema digital, por meio de aplicativos integrados à plataforma. "Agora é preciso trilhar o caminho e ajustar o futuro conforme for acontecendo", falou.

O diretor de Tecnologia e Operações, Sandro Ribeiro, confirmou que os novos produtos devem gerar mais usabilidade e autonomia para que cada usuário tenha sua própria jornada. "Está sendo desenhada uma arquitetura bastante complexa. E para que tudo se comunique bem precisa ter um fluxo de informação, gerando a melhor experiência", contou, acrescentando que já estão previstos o gerenciamento do catálogo das seguradoras, ramos e produtos, além do método de integração para cada uma; multicálculo; gestão e armazenamento do histórico de negociações; entre outros.

Durante o encontro dos Guardiões da Proteção, o diretor Financeiro (CFO), André Duarte, divulgou também as mudanças no Compliance e no Jurídico com a divisão dos times para fortalecer o foco na governança e na segurança das transações. Para ele, o trabalho de *onboarding* que irá trazer novos corretores requer um time mais robusto e dedicado em cada uma destas áreas, inclusive com a dedicação para a contabilidade integrada que está em desenvolvimento.

DESBRAVADORES GERAM OPINIÃO DE VALOR

Ciclo de reuniões remotas com as regionais do país dão oportunidade de manifestar pontos de vista e demandas de unidades e corretoras

Nos dias 22 e 24 de fevereiro, foram realizadas as reuniões dos Desbravadores com as quatro Regionais da Lojacorr. Numa proposta diferente, houve mais interação com a inclusão do momento 'Opinião de Valor', em que os participantes puderam fazer suas contribuições no instante das reuniões. Esses encontros passarão a ser trimestrais, com o intuito de gerar um bate-papo mais regional e intimista.

Nesta primeira rodada, as manifestações trouxeram para a pauta algumas "dores" internas sobre a rotina do trabalho, bem como avaliações sobre as transformações vividas pela Rede. Muitos disseram encontrar desafios sobre produtos que vêm sendo comercializados, atendimento, assistências, e pediram o apoio da Lojacorr no processo. Já outros solicitaram que a empresa dê sustentação aos corretores e unidades durante as jornadas de inovação, para que possa haver um equilíbrio de entendimento sobre as novidades e processos.

O momento 'Opinião de Valor' procura a aproximação entre corretor, unidade e Lojacorr, no sentido de buscar confiança para tratar de assuntos que necessitam de atenção para a melhoria do desenvolvimento da atuação de todos. Ao longo dos anos, foram esses momentos que fizeram a Lojacorr ouvir o corretor, o que oportunizou grandes melhorias e transformações.

As questões mais interessantes, na opinião do presidente (CEO), Diogo Arndt Silva, mostram que nem todos os desafios são gerais para todas as regiões, principalmente em relação a produtos e soluções das companhias. "Percebemos que a atuação da Lojacorr em relação ao ecossistema deve olhar para esses diversos prismas de provocações e resultados, o que nos leva sempre à criação de soluções



vanguardistas que empoderam o empreendedor do nosso setor", explica.

Os líderes fizeram a apresentação das mudanças estruturais da empresa nos times do Financeiro, Compliance, Jurídico e Governança. Sobre o novo sistema contábil em desenvolvimento, André Duarte, diretor Financeiro (CFO), explicou a importância da criação da jornada da contabilidade integrada, que facilitará ainda mais a vida das corretoras da rede, uma vez que o processo estará conectado, automatizado e integrado. Ele ressaltou que essa estrutura precisa necessariamente ser *white lable*, para poder ser completamente integrada e desenvolvida em conjunto com a Lojacorr e, dessa forma, entregar o resultado esperado para as corretoras. "Com o crescimento da rede, a complexidade naturalmente também aumenta. Por isso, a importância de sermos eternamente insatisfeitos, buscando sempre novas possibilidades e inovações para este setor", explicou André Duarte.

O diretor de Mercado e Distribuição da Lojacorr, Luiz Longobardi Jr., fez um panorama sobre o momento do mercado, já que a rede se relaciona com um grande número de seguradoras. O mercado sofre os efeitos da pan-

demia e a situação é complexa olhando os resultados das companhias. "Importante contextualizar que houve um esforço das seguradoras no sentido de preservar clientes. Foram concedidos descontos para preservar as carteiras e as coberturas. A Covid-19 gerou uma mudança de comportamento e, desde o final do ano passado, voltou a aumentar a frequência de sinistros e as seguradoras estavam com tarifas congeladas. A valorização da tabela Fipe em 20% também impactou negativamente as companhias. No ano passado houve um aumento de sinistros de 8%. Todos que operavam com o ramo sofreram impacto, assim como nos ramos de vida e saúde com a alta do custo médico hospitalar. As companhias que operaram no agro sofreram os efeitos devido aos eventos climáticos. Por isso, há uma crise no mercado segurador e temos conversado para olhar o que pode ser feito para gerar menos consequências aos corretores", disse, acrescentando que houve acordos e aditivos comerciais com as companhias parceiras. "Isso mostra o interesse que as companhias têm na nossa operação como forte fonte de distribuição, além da nossa importância em relação ao mercado", finaliza.

BRASILEIROS PRESERVAM MAIS A VIDA

Seguro segue tendência de cuidados com a vida, que vem superando outras proteções mais tradicionais no país

No ano passado, o ramo de vida cresceu mais que o de automóvel na Rede Loja-corr e, em fevereiro deste ano, a alta já chega a 79% em relação ao mesmo período do ano passado, perdendo apenas para o seguro rural e RCO (Responsabilidade Civil Obrigatória). No bimestre, o ramo de vida em grupo cresceu 64,21% e o vida individual teve alta de 25,55% em relação ao ano passado.

Para Regiane Alves, corretora de seguros especializada em vida, proprietária da Lêmures Corretora, localizada em Pará de Minas (MG), toda proteção securitária é importante, mas o seguro de vida protege as pessoas. "Além de ser um produto com valores bastante atraentes, o seguro de vida protege o ser humano e aquilo que mais importa: a vida. As pessoas começaram a entender que, ao segurar a vida, todo o resto estará protegido. Sou encantada por esse segmento do seguro e apenas no ano passado tive crescimento de 33,31% em vendas. Neste ano, já percebo que a tendência de alta continua e o acultramento do brasileiro sobre os benefícios do seguro é bem maior", afirma a especialista.

Entretanto, o indicador não é percebido apenas pelos corretores, mas também pelas companhias que durante o ano passado criaram produtos e campanhas específicas para o ramo de vida, voltadas a ajudar o corretor de seguros a atender melhor o segurado nesse segmento e melhorar sua performance na carreira.

Na visão da Centauro-ON, especialista em seguro de vida e com um *know-how* de 30 anos atuando no mercado nacional, as seguradoras que possuem uma forte atuação no ramo viram um ano de 2021 bastante desafiador, quando níveis da pandemia es-



REGIANE ALVES



RICARDO TEIXEIRA



LUCIANA BASTOS

ALÉM DE SER UM PRODUTO COM VALORES BASTANTE ATRAENTES, O SEGURO DE VIDA PROTEGE O SER HUMANO E AQUILO QUE MAIS IMPORTA: A VIDA

tavam com alta nos casos graves, por exemplo, o que afeta de forma significativa a sinistralidade do segmento. "Por outro lado, houve manutenção dos índices de vendas e crescimento da carteira em níveis nunca vistos em nossa história. Uma situação que nos deixa comovidos pelas perdas de muitas pessoas, mas que demonstra que o consumidor mudou seu conceito de prioridades e a proteção do seguro de vida passou a fazer parte das prioridades da família brasileira", afirma o CEO, Ricardo Teixeira.

O executivo acrescenta que 2022 segue com a mesma tendência de crescimento do ramo, principalmente porque no caso da Centauro-ON, em específico, a companhia entrou em novos mercados como o Nordeste, com um apetite maior para analisar negócios não só no seguro individual, mas também para os produtos de vida em grupo e seguro escolar. "Um diferencial para os resultados destes ramos serem ainda melhores é o corretor especialista no seguro de vida, que analisa o mercado como uma oportunidade que

merece foco e especialização, com investimento em pessoas, aprimoramento e, principalmente, tecnologia. Já a parcela da população beneficiada com o seguro no período da pandemia ajuda a despertar a necessidade de forma coletiva, tornando o benefício uma proteção importante e vital no nosso dia a dia", acrescenta Teixeira.

No segmento de vida, a Icatu Seguros ultrapassou R\$ 3,04 bilhões em prêmios emitidos em 2021, evolução de 24% em relação a 2020 – mais que o dobro da expansão verificada de 11% no desempenho anterior. No segmento vida individual, a companhia registrou crescimento de 38% em relação a 2020. O seguro de vida também ganhou destaque no pacote de benefícios das empresas, sendo valorizado pelos colaboradores. "A pandemia despertou nas pessoas uma consciência ainda maior sobre a importância da proteção e do planejamento com relação à vida. Em um momento difícil, levamos mais proteção financeira a muitas famílias. Prova disso foi o aumento de 48% no faturamento do

Icatu Vida PME, voltado para pequenas e médias empresas, no mesmo período”, explica a diretora de Produtos de Vida da Icatu, Luciana Bastos.

Em 2021, a companhia atuou fortemente na atualização de seu portfólio de vida, trazendo novas coberturas e assistências, mais facilidade na contratação e no processo de venda, além de adotar melhorias pedidas por clientes e corretores. “A Icatu entende que o corretor é um parceiro fundamental para acompanhar a jornada dos clientes e, por isso, valoriza seu papel de consultor neste processo de sensibilização, de estímulo à cultura da proteção e na democratização do acesso às soluções de planejamento financeiro existentes no mercado”, ressalta a diretora.

Já Andreia Araújo, superintendente regional da MAG Seguros, diz que em 2021 a companhia manteve um ritmo forte de crescimento anual que se repete nos últimos 15 anos. Se comparar o crescimento de 2021 com relação ao exercício anterior 2020, a MAG chegou na marca de 46% de crescimento. Para 2022, as expectativas são ainda maiores. “A MAG Seguros trabalha com foco na facilitação dos processos de comercialização e otimização do tempo do corretor de seguros. Nosso constante investimento em tecnologia começou muito antes da pandemia e foi decisivo para os resultados que acumulamos sobretudo nos últimos dois anos. Mesmo em meio a um cenário pandêmico, nunca vivido, onde o isolamento se fazia necessário para preservação da vida, batemos recordes históricos de vendas. Em todos os momentos, os corretores de seguros parceiros da MAG se viram amparados para que pudessem seguir trabalhando, de forma segura, protegendo mais e mais famílias”, finaliza a gestora.

De 2020 para 2021 a MetLife, além apoiar aproximadamente 8 mil famílias com pagamentos de indenizações por Covid-19, sendo responsável por quase 5% de todos os pagamentos de indenizações do mercado segurador, aumentou a comercialização de produtos e soluções em seguro de vida, crescendo também em volume. Segundo a companhia, este crescimento está consolidado em uma série de inicia-



ANDREIA ARAÚJO



RAMÓN GOMEZ



MARCOS KOBAYASHI

tivas que foram implementadas pela MetLife para levar mais informação e conscientizar todos os públicos com os quais a empresa se relaciona sobre a importância do seguro de vida, seu uso em vida e a facilidade na contratação. “Iniciamos o ano de 2022 bastante confiantes com o futuro e com a retomada, principalmente devido ao crescimento na comercialização de seguro de vida e na conscientização maior das pessoas sobre a sua importância. Nossa expectativa é continuar crescendo e ajudando a sociedade, por isso focamos no mercado PME, maior empregador no Brasil, e para isso estamos implementando melhorias, com um modelo competitivo baseado em produtos diferenciados, customizáveis e fáceis de contratar, com agilidade para operar e suporte para o corretor através de especialistas que geram oportunidades regionalmente”, fala Ramón Gomez, vice-presidente comercial da MetLife Brasil.

Em tempos de pandemia, ficou evidente a importância do seguro de vida para o planejamento financeiro e a proteção familiar. Para atingir esse excelente resultado, ao longo do ano a Tokio Marine Seguradora agregou melhorias aos produtos e fortaleceu o relacionamento com os corretores, investindo em uma série de ações comerciais em todo o país. Em 2021, a companhia cresceu dois dígitos, sendo o produto vida individual o grande destaque da carteira de pessoas, registrando um crescimento de 50,9%, bem acima do mercado, que foi de 22,6%. Outro produto importante pela participação em arrecadação de prêmios foi o vida em grupo, que contribuiu com 11,3% acima do ano passado. “Com um trabalho dedicado e comprometido

da Tokio Marine, aumentamos o aculturamento do nosso mercado, conquistando cada vez mais novos parceiros. Encerramos o ano com 15 mil corretores ativos na carteira de vida, o equivalente a 44% da base total da companhia”, relata o diretor Comercial Nacional Vida da Tokio Marine, Marcos Kobayashi.

Há tendência de alta também em 2022, já percebida pela companhia. “O primeiro bimestre inicia com metas superadas, mantendo a performance de crescimento e sinistralidade bem abaixo do que tivemos no mesmo período de 2021. O vida individual continua liderando o percentual de crescimento e deve se manter assim até o final do ano, principalmente pelas ações comerciais programadas. É indiscutível que a carteira de pessoas ganhou ainda mais destaque e relevância nos últimos anos, principalmente por causa da maior conscientização sobre a importância do seguro de vida para a proteção familiar, ocasionada pela pandemia de Covid-19”, acrescenta.

Para o diretor de Mercado e Distribuição da Rede Lojacorr, Luiz Longobardi Jr., os ramos de seguros de vida individual e coletivo vêm tendo um bom desempenho em vendas e procura pelo consumidor desde antes da pandemia e, agora, devido à preocupação com a crise sanitária, a sociedade passou a contratar mais a proteção. “Um diferencial destes ramos é que muitos possuem benefícios que podem ser usados em vida e não apenas em casos de sinistros. Isso mostra que o segurado percebe o valor do seguro e começou a olhar com mais critério os produtos, o que é essencial para a aculturamento em relação às soluções que o mercado oferece”.

ATAQUES CIBERNÉTICOS E GOLPES NA INTERNET

Riscos aumentaram nos últimos dois anos, atingindo também pequenas e médias empresas



PROTEÇÃO

Os prejuízos causados por criminosos virtuais podem ser altíssimos. Como exemplo, em dezembro de 2021, a cidade paulista de Euclides da Cunha sofreu um ataque em suas contas bancárias, em que mais de R\$ 500 mil em dinheiro público foram retirados das contas dos setores de convênio, da educação, da saúde e do Tesouro Municipal.

Ataques cibernéticos podem trazer graves consequências para uma organização, gerando danos não apenas de natureza econômica, mas também na imagem da marca, que pode ter sua reputação manchada. A melhor e mais eficiente maneira de reduzir os prejuízos em casos de invasões é através do seguro cibernético, uma categoria que existe no Brasil há mais de 10 anos, e que inicialmente era direcionado para grandes corporações. No entanto, hoje está disponível para pequenas e médias empresas, não apenas como uma forma de popularizar este tipo de seguro, mas também porque tornou-se necessário. “Geralmente o pequeno e o médio não têm tanto capital para investir em uma boa segurança de informação e ter um meio de adequação para proteção contra vazamento de dados. Então, um alvo muito mais fácil de ser invadido é uma pequena e uma média empresa, e não uma grande,” argumenta Dionice.

Mesmo com toda a segurança cibernética e estando adequado à LGPD, ainda não há certeza completa de evitar um ataque, conforme relata Dionice. “Não existe 100% de segurança em nenhuma dessas atividades, nem do pequeno, nem do médio nem do grande empreendimento. Por isso a importância do seguro cibernético”.

Levantamentos realizados por empresas de segurança digital apontam um grande aumento no número de ameaças de golpes virtuais durante a pandemia. Somente em 2020, houve alta de cerca de 400% nas ameaças eletrônicas em relação ao ano anterior, segundo dados da Apura Cybersecurity Intelligence. Com muita frequência, circulam notícias de empresas que foram vítimas de invasões digitais, desde grandes corporações até pequenos empreendimentos.

Ataques virtuais são cometidos por crackers, um tipo de hacker que realiza invasões ilícitas ao quebrar um sistema para roubar, danificar ou destruir dados. No caso dos golpes na internet, utilizam engenharia social, termo que no contexto de segurança da informação se refere a uma técnica de manipulação psicológica que induz usuários a realizarem determinadas ações (tais como fornecer dados pessoais).

O aumento do número de fraudes digitais durante a pandemia tem relação direta com o avanço do trabalho remoto, o home office, conforme explica a corretora de seguros da Rede

Lojacorr, Dionice de Almeida, empreendedora especialista em riscos cibernéticos e CEO da NV Seguros Digitais. “As pessoas usavam conexões de casa, que não são tão seguras quanto uma conexão de rede de empresas, que têm mais acesso à TI. Quando você utiliza o seu computador pessoal como funcionário, é muito mais fácil um cracker cometer crimes cibernéticos, inclusive por engenharia social”.

Entre os riscos cibernéticos mais frequentes no Brasil estão o malware, o phishing e o ransomware. Por malware entende-se qualquer software malicioso feito para provocar danos. O phishing é um tipo de golpe em que criminosos roubam informações sigilosas das vítimas a partir de links nocivos, geralmente disfarçados como promoções ou algum outro tema atrativo (o Brasil é um dos líderes mundiais em ocorrências deste tipo de golpe). Já o ransomware é um ataque cibernético que impede o acesso a informações armazenadas em um dispositivo, para que depois os cibercriminosos cobrem da vítima um resgate para ter seus dados liberados (em agosto de 2021, a rede interna do Tesouro Nacional foi alvo deste tipo de ataque).

WEBINARS APOIAM CORRETORAS NOVAS E PARCEIRAS

Conteúdos dos encontros visam captação, fidelização e conversão de clientes



Com o objetivo de apoiar as corretoras de seguros a prosperarem, por meio de dicas e técnicas para aquisição e fidelização de segurados, expertise adquirida pela Rede Lojacorr ao longo dos seus 25 anos de atuação em todo o Brasil, foi realizado no dia 08 de fevereiro o Webinar: 'Como captar clientes para as corretoras de seguros', gratuito e aberto ao público.

O evento contemplou ainda as principais estratégias que os corretores bem sucedidos vêm adotando para obterem sucesso, desde relacionamento, uso da comunicação, diversificação de produtos, capacitação e atualização, organização e rotina, entre diversas outras informações.

Mediado por Rafael Medeiros, desenvolvedor de negócios que faz parte do time de expansão da Lojacorr, o evento teve como palestrantes Luiz Longobardi Jr., diretor de Mercado e Distribuição da Lojacorr, que possui mais de 35 anos de experiência na área comercial e se destaca por sua habilidade de negociação com clientes e par-

ceiros; e Edna Gonçalves, analista Comercial, responsável pelo Programa de Objetivos, que acompanha o desempenho das Unidades e corretoras parceiras com foco em melhorar performance e, consequentemente, aumentar vendas.

Edna explicou que o papel do corretor é ser um consultor e ele tem o conhecimento do risco. Por isso, ela indica que o profissional precisa usar a tecnologia a favor da sua performance, para otimizar processos e ter mais tempo para dedicar aos clientes e na prospecção. Longobardi acrescentou que a empresa busca sempre oferecer acesso, produtos e serviços, tendo as seguradoras em seu portfólio, sendo hoje mais de 40 companhias que operam com a Rede dos mais diversos tamanhos e segmentos, que é para que o corretor possa ofertar para o seu cliente.

Já no dia 15 de março, ocorreu o Webinar: 'Dê um up no seu faturamento', que abordou os benefícios da Lojacorr para os corretores independentes: como a Rede potencializa o faturamento dos corretores de seguros, como funciona o acesso a mais de 40

seguradoras para as corretoras, como profissionais com habilitação Susep para Capitalização, Vida e Previdência podem fazer parte, quais são os 25 benefícios da Rede Lojacorr, e a história de corretores que se desenvolveram com a empresa.

No evento, foi divulgada a calculadora de crescimento, em que o corretor pode planejar o seu futuro, projetando o seu crescimento usando as ferramentas da Lojacorr. Essa foi uma das opções que a empresa desenvolveu para auxiliar o profissional que está no mercado, mas principalmente aquele que está começando sua carreira no setor. Isso porque, com a pandemia, as corretoras precisaram se adaptar à transformação digital e se desenvolver. Assim, a Rede possui soluções para operacionalizar a corretora, além de acesso a parcerias e suporte para administrar as empresas com respaldo empreendedor. Afinal, ter suporte da Lojacorr para resolver burocracias proporciona que o corretor tenha mais tempo para utilizar com estratégias de comercialização e atendimento.

FORMAÇÃO E INFORMAÇÃO

Lives envolvem corretores e proporcionam interação, capacitação e atualização

INSURTECHS

A Escola de Negócios e Seguros (ENS) promoveu uma live sobre o 'Programa de Certificação Avançada em Insurtechs', com participação do diretor de Transformação Digital (CDO), Daniel Castello, no dia 17 de fevereiro. O bate-papo reuniu outros grandes nomes do mercado que estão conduzindo esta transformação, entre eles: Camila Calais (advogada da Partner Mattos Filho) e Marcos Couto (presidente da Alper Seguros), mediado por Samy Hazan (Insurance & Innovation Specialist e coordenador do Curso). O evento abordou o programa do curso, que é voltado para quem deseja empreender no segmento de seguros, mas ainda tem dúvidas sobre como percorrer este caminho. Por isso, a iniciativa visa apoiar esses novos empreendedores e auxiliá-los nos desafios desta jornada.

Daniel Castello será responsável pelo módulo que trata de inovação na distribuição do seguro e na forma como o seguro chega ao consumidor. "A ideia é debater os processos de mudanças nas plataformas, dados, precificação, produtos e até linguagem para proporcionar que mais clientes entrem no mercado de seguros. O desafio é grande, mas precisamos fazer o mercado crescer e ordenar uma cadeia para chegar a este consumidor, por meio de uma plataforma que reúna seguradora, distribuidor e infraestrutura, além de avaliar como as insurtechs plugarão neste espaço", explica o CDO.



DADOS

Nos dias 30 e 31, a regional da Lojacorr participou de lives sobre 'Introdução à interpretação de dados', que tratou dos desafios de performance, gestão de indicadores, métricas e dados. Ministrado por Claudio Manoel Teixeira Santos (coordenador de Performance da Lojacorr) e por Paolo Andrea Bonazzi (head Comercial), o time vem desenvolvendo ações para ampliar esta performance, entre eles o suporte na criação de métricas e indicadores de performance comercial; geração e validação dos dados para suporte às atividades comerciais; acompanhamento do desempenho da área comercial; elaboração de análises para tomada de decisões de curto, médio e longo prazos; garantia de alinhamento de estratégia com objetivos da Rede e Comerciais; elaboração de dashboards, relatórios e apresentações de resultados; governança dos dados juntamente com o time de engenharia de dados, garantindo a qualidade e disponibilidade da informação.

Segundo o coordenador, é preciso medir para gerenciar, parafraseando William Edwards Deming: "Com a quantidade de dados e informações que obtemos atualmente, é preciso ter uma governança desses elementos. Por isso, além de compilar, estamos cruzando informações com referências de mercado para nutrir nosso corretor com materiais que possam ser ricos para a gestão dos seus negócios, tratando os números e gerando conhecimento relevante para a tomada de decisão", explica.

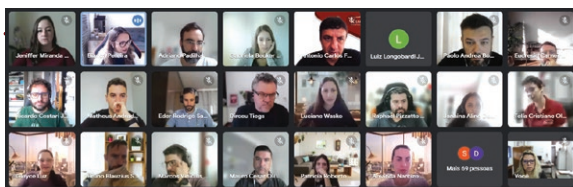
O BI (Business Intelligence - Inteligência de Dados), segundo ele, está dando este suporte para ajudar as corretoras a conhecer melhor os seus negócios, melhorar os processos de tomada de decisões baseadas em evidências; facilitar acesso e compartilhamento de informações que darão suporte à gestão; permitir análise em tempo real com navegação rápida; ajudar a identificar perdas na sistema; reduzir o risco de problemas e obstáculos; entregar resultados corretos; identificar oportunidades de cross selling; possibilitar respostas rápidas a qualquer consulta; obter informações valiosas sobre o comportamento do cliente.

OKR

No dia 31 de março, a Rede contou com a palestra da Bianca Pereira, Agile Specialist and Manager do Nubank e cofundadora do Explica Ágil sobre OKR's (Objectives and Key Results - Objetivos e Resultados-Chave), metodologia de gestão que define objetivos e mede seu progresso baseado em resultados atingidos.

Os OKR's são catalisadores de sucesso de negócios e o primeiro passo é saber se o que se quer fazer é eficaz, eficiente e econômico. "Como as OKR's são estratégias de alinhamento, é necessário convergir os objetivos da organização em torno do impacto mensurável e dinâmico. Os objetivos são aspiracionais, qualitativos e nos orientam onde queremos chegar. Já os resultados-chave quantificam as aspirações, de forma tangível e mensurável. Eles ajudam a traçar o caminho para o objetivo. Cada resultado chave gera experimentos. A diferença entre meta e OKR é que a primeira é estática, normalmente ligada à remuneração. Já a segunda é 'alcance e impacto' referente às estratégias", detalha Bianca.

Este alinhamento proporciona autonomia às equipes para se auto-organizarem e estes ambientes são os mais propícios para a cultura de resultados, aprendizados e adaptação. "Estes processos geram mais engajamento dos times, pois passam a fazer parte do direcionamento, criando senso maior de pertencimento, além de os colaboradores entenderem porque devem fazer determinadas atividades", relata, acrescentando que, como o ciclo da OKR's é mais curto, ele é dinâmico, se retroalimenta e permite rápidas mudanças.



MULHERES E DIVERSIDADE

Por um mundo mais colorido e em movimento

O empoderamento feminino não é pauta nova, embora altamente significativo para a sociedade. Entretanto, o foco presente é a forma como as empresas e o mercado de trabalho passaram a olhar o papel das mulheres e da diversidade no meio corporativo. Isso é sim digno de nota, referência, discussão e compartilhamento. As empresas mais inovadoras, abertas e competitivas não estão apenas cumprindo cotas PCD (Pessoas Com Deficiência) e equilibrando salários, mas gerando oportunidades iguais para a diversidade e feminilidade, zelando para que a troca da heterogeneidade crie uma geração de trabalho mais criativa, rápida, flexível e solucionadora.

Jovens, idosos, multigêneros, multiculturais, pluri sociais e variáveis castas se juntam para evoluir em sociedade, cooperando para que os diferentes olhares criem desenvolvimento, num novo mundo em que o certo passa a ser visto por meio de um leque de possibilidades testáveis, onde as regras seguem os valores de respeito (em todos os sentidos).

Dados do Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos (DIEESE), divulgados em março de 2022, mostram que ainda é registrado um número expressivo de mulheres com incompatibilidade salarial de gênero no Brasil e um desemprego maior no público feminino. Segundo o estudo, a PnadC (Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios Contínua) apresenta a situação das mulheres em idade ativa, ou seja, de 14 anos ou mais. No terceiro trimestre de 2021, a força de trabalho feminina contava com 1.106 mil mulheres a menos do que no mesmo trimestre de 2019, ou seja, passou de 47.504 mil para 46.398 mil, o que significa que parcela expressiva de trabalhadoras saiu do mercado de trabalho durante a pandemia e ainda não havia retorna-



do em 2021. Os rendimentos das mulheres continuaram inferiores aos dos homens, mesmo sendo a escolaridade delas quase sempre mais alta.

Assim como a velocidade na geração de soluções, as medições da participação da diversidade no mercado de trabalho ainda são atrasadas perto da vontade dessas empresas em fazer o seu papel neste processo. Na Rede Lojacorr, há times compostos basicamente por mulheres, outros comandados por heads do gênero feminino, colaboradores com baixa visão e resultados extraordinários, além de autistas, negros, japoneses, gays, pinups, roqueiros, nerds e filósofos. Na empresa, todos são diferentes, mas juntos formam a força do amor pela marca e pelo propósito de proteger mais e melhor os brasileiros.

Há ainda outras situações que farão parte de um futuro escrito por mãos que vislumbram o avanço, a evolução e o amadurecimento corporativo. Ana Clara Baptistella Murat, head de Branding, é um exemplo desse progresso, pois foi promovida mesmo em meio à gestação do primeiro filho. Bruna Rafaela Schewinski, head de Mercado, assumiu a gerência e começou um time que antes não existia na empresa, escolhendo a equipe para atuar no desenvolvimento da área. A Dra. Télia Cristiane Oliveira Alves,

DPO da Lojacorr, descobriu uma doença durante a sua segunda gestação e também assumiu o time do Jurídico após a sua licença, além de ter tido todo o apoio para se curar durante o afastamento.

Essas são apenas três pequenas pí-lulas das histórias contadas durante a comemoração remota do Dia Internacional da Mulher, promovido pela empresa no dia 08 de março, que gerou empatia, acolhimento, coragem e garra para vencer as adversidades da vida, sendo as mulheres incríveis que transformam o mercado segurador. Algumas ainda compartilharam frustrações pessoais, relacionamentos abusivos já vividos, preconceito, desafios de ser mãe solo e aceitação. A consequência do encontro inclusive gerou mais um momento de troca, realizado no dia 17 de março.

Para a head de Gente e Gestão, Luciana Grande, a ideia é transformar as questões em comum em encontros de discussão para permitir que os colaboradores tenham oportunidade de falar sobre suas dúvidas, incômodos, desafios e superações. "Além de servir como um espaço de acolhimento e debate, essas pequenas interações aproximam as pessoas e times que normalmente não teriam tantos motivos para se reunir. Assim, criamos laços e riqueza de experiências", afirma a líder.

HOMENAGEM DO GOVERNO DO ESTADO DO PARANÁ

Lojacorr recebe reconhecimento público por estar entre as 100 melhores empresas para trabalhar

Em 28 de março, a Lojacorr participou de uma homenagem no Palácio das Araucárias, em Curitiba, que fez um reconhecimento público às 100 melhores empresas para trabalhar no Paraná, que compõem o ranking paranaense da última edição do GPTW (Great Place To Work). No evento, o então secretário Ney Leprevost, da Secretaria de Justiça, Família e Trabalho; e o presidente da Associação Brasileira de Recursos Humanos (ABRH), Gilmar Andrade, entregaram o certificado para as representantes da Rede Lojacorr: Luciana Grande, head de Gente e Gestão, e Gleyce Luz, especialista de Gente e Gestão.

“Participar de uma premiação como essa, de um reconhecimento público de peso como o GPTW, só reforça o trabalho que a empresa vem fazendo com relação à busca de excelência. Não só nos processos, nos produtos, no atendimento, mas principalmente a excelência no trato com as pessoas”, comenta Luciana Grande. “Isso se reflete no orgulho de pertencer a uma instituição com mais de 25 anos de mercado, que está se reinventando também no mercado tradicional, trazendo inovações e novas tecnologias, sempre olhando para as pessoas de uma forma humanizada”.

Certificada desde 2017 com o selo GPTW Brasil, reconhecido nacionalmente, a Lojacorr conquistou o 53º lugar no ranking da categoria de ‘Média Empresa do Paraná’, na última edição do prêmio, realizado em novembro de 2021.

“A Rede Lojacorr é uma empresa que encanta pelo seu propósito e clima de respeito, confiança e colaboração que aqui existem. Ter lideranças que valorizam as pessoas, uma área de Gente e Gestão estratégica, dedi-



(E/D) LUCIANA GRANDE E GLEYCE LUZ, DO TIME DE GENTE E GESTÃO DA REDE LOJACORR



PARTICIPAR DE UMA PREMIAÇÃO COMO ESSA, DE UM RECONHECIMENTO PÚBLICO DE PESO COMO O GPTW, SÓ REFORÇA O TRABALHO QUE A EMPRESA VEM FAZENDO COM RELAÇÃO À BUSCA DE EXCELÊNCIA. NÃO SÓ NOS PROCESSOS, NOS PRODUTOS, NO ATENDIMENTO, MAS PRINCIPALMENTE A EXCELÊNCIA NO TRATO COM AS PESSOAS

LUCIANA GRANDE
HEAD DE GENTE E GESTÃO

cada a inovar ouvindo nossos colaboradores, clientes e parceiros e um time de protagonistas incríveis, são importantes pilares que refletem o motivo desse reconhecimento”, afirma Gleyce Luz.

Para Dirceu Tiegs, diretor (CHRO) de Gente e Gestão da Rede Lojacorr, a certificação representa um indicador importante para a empresa, que vem

atraindo muitos talentos, dentro e fora do setor de seguros. “Mas a essência tem a ver muito mais com o clima, do que com a certificação. Queremos ser uma empresa acolhedora, colaborativa, humana e que possibilite que os colaboradores se desenvolvam e tenham oportunidades de crescimento, num ambiente saudável e seguro para a experimentação”, afirma.



INSTITUTO DE
DIREITO DE SEGUROS
ROBSON SILVEIRA

CURSO

Seguros de Danos e LGPD



16/08 a 25/10

Aulas ao vivo *100% Online*

50%

DE DESCONTO

Exclusivo para corretores da Rede LOJACORR

CURSO:
**ASPECTOS
POLÊMICOS
DE DIREITO
DE SEGUROS**

CURSO:
**SEGUROS DE
RESPONSA-
BILIDADE
CIVIL**

Acesse nosso site
e saiba mais:



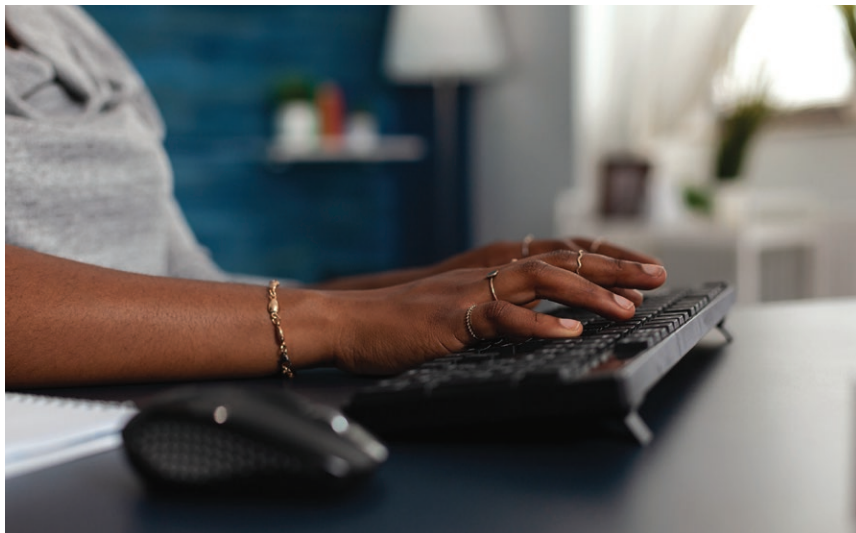
CIPA PARA ANYWHERE OFFICE

Lojacorr cria Comissão Interna de Prevenção de Acidentes e realiza semana voltada para conscientização de como evitar imprevistos no trabalho

Entre os dias 21 e 25 de março, a Comissão Interna de Prevenção de Acidentes (CIPA) promoveu a 1ª SIPAT – Semana Interna de Prevenção de Acidentes de Trabalho – da Rede Lojacorr. Com o intuito de sensibilizar o colaborador para a qualidade de vida no trabalho, bem como cuidados pessoais e o seu papel no bom desenvolvimento do trabalho, a SIPAT ocorreu remotamente para os times do Brasil todo.

A programação do evento contemplou Ergonomia, palestra ministrada por Tamires Toniolo, da Sepross – Serviço em Saúde do Trabalho; Covid + Responsabilidade Social, encontro comandado por Luana Domingos, da Unimed Curitiba; Alimentação Saudável, com a palestra de Aline Mazetto, da Unimed Curitiba; Sustentabilidade, com Roberto Roche, da Roberto Roche & Associados; e Saúde Mental, abordado pela psicóloga Carolina Quintino, sócia da EmSi psicologia.

De acordo com Alice Weingartner, presidente da CIPA (Comissão Interna de Prevenção de Acidentes) e analista de Gente e Gestão da Lojacorr, é importante ressaltar que o papel da comissão tem como principal objetivo prevenir doenças e acidentes do trabalho dando aos colaboradores toda a segurança para executar as atividades. Já dentro da CIPA existe a atividade obrigatória chamada SIPAT, que traz vários temas de conscientização aos colaboradores sobre prevenção, segurança e saúde mental do colaborador. “A importância de ser ter a CIPA e realizar a SIPAT é garantir a preocupação da empresa com a saúde e segurança dos colaboradores, pois a partir dela se assegura que o ambiente de trabalho está em condições ideais para realizarem suas atividades, ficando mais seguro com a minimização dos riscos, aumentando a qualidade de vida dos colaboradores”, afirma Alice.



Criação da CIPA

A CIPA foi eleita em novembro de 2021 e sua gestão vai até dezembro de 2022. A comissão foi instalada já que a empresa atingiu mais de 101 colaboradores. Os demais membros que formam a CIPA atual são Gabriela Becker Giovannini Sampaio (suplente), Mauro Cesar de Oliveira Alvim (vice-presidente), Edna Gonçalves da Silva (suplente).

Na primeira reunião da formação da CIPA é realizado um plano para ser trabalhado durante o ano e o que esses planejamentos realizados têm em comum é a saúde do colaborador como um todo, mas de forma geral o objetivo é sempre melhorar as condições de trabalho do pessoal, seja através de uma dica, orientação postural, palestras e também implantando o mapa de riscos da empresa. O foco sempre será manter a saúde e segurança em primeiro lugar.

O analista de Relacionamento e vice-presidente da CIPA, Mauro Alvim, diz que há uma preocupação cada vez maior das empresas em relação à saúde e segurança dos seus colaboradores. A CIPA é regulamentada pela NR-05, originalmente editada pela Portaria 3214/78 e seu objetivo prin-

cipal é: identificação dos riscos no ambiente de trabalho; discussão de situações de riscos; elaboração de mapas de riscos; elaboração do plano de trabalho com ações preventivas e corretivas; divulgação aos colaboradores das informações relevantes; promoção do cumprimento das normas regulamentadoras; verificação periódica das condições trabalhistas e do ambiente; avaliação do cumprimento das metas traçadas; colaboração no desenvolvimento e implementação dos programas de saúde e segurança no ambiente de trabalho, como PCM-SO (Programa de Controle Médico de Saúde Ocupacional) e PPRA (Programa de Prevenção de Riscos Ambientais); promoção da Semana Interna de Prevenção de Acidentes do Trabalho (SIPAT). “Sobre a primeira SIPAT da Rede Lojacorr, que ocorreu entre os dias 21 e 25 de março de 2022, é importante ressaltar que sua principal função é buscar criar uma cultura de segurança dentro do ambiente laboral bem como mostrar aos colaboradores os riscos da ocorrência de acidentes de trabalho a que eles estão expostos cotidianamente”, diz o vice-presidente.



Allan Costa

É pai do Lucca e da Mariana. É motociclista, palestrante internacional, empreendedor serial, investidor-anjo, escritor e mentor de startups. É cofundador da plataforma AAA Inovação, ao lado de Arthur Igreja e Ricardo Amorim. É autor do livro "60 Dias em Harvard" e colunista de vários veículos de âmbito nacional. Possui experiência profissional em mais de 50 países. Ocupou a Superintendência e a Diretoria Técnica do SEBRAE/PR, a Diretoria Geral da Secretaria de Planejamento do Estado do Paraná, a Presidência da Coopercard e, atualmente, contribui com a transformação do Paraná no Estado mais inovador do Brasil na presidência da Celepar - Companhia de Tecnologia do Estado.



ESTAMOS ENTRANDO, ENTÃO, NA PRÓXIMA FRONTEIRA DA INTERNET. ESTA, ASSIM COMO AS DUAS ANTERIORES, POSSUI TRÊS CARACTERÍSTICAS: ABERTA; CONFIÁVEL; PERMISSIONLESS

O QUE É A WEB 3.0 e por que ela é tão importante



Ao longo dos últimos meses alguns termos ganharam a mídia: NFTs, Metaverso e Web 3.0. Sobre os dois primeiros, já discuti em artigos anteriores. Hoje, gostaria de abordar a tal da Web 3.0. Muito mais do que uma palavra da moda, este pode ser um dos conceitos de tecnologia mais importantes desta década.

Se existe uma Web 3.0, é importante, então, definirmos as duas Web's anteriores. A Web 1.0 tinha como principais conceitos as páginas estáticas, o nascimento dos primeiros e-commerces e acesso por navegadores através de desktops. Ela também marcou o nascimento (ou amplo crescimento) de empresas como Amazon, Apple e Netscape e foi a responsável por trazer milhões de pessoas para dentro deste novo universo chamado Internet, três décadas atrás ainda um conceito difícil de entender para muita gente.

A Web 2.0 começou a nascer entre 1999 e 2004. Assim como a Web 1.0 (Página Estáticas; E-commerces; Navegadores e Desktops), a Web 2.0 teve três grandes pilares para seu nascimento e crescimento: Redes Sociais; Mobile; Computação em Nuvem. As Redes Sociais trouxeram um nível de interação entre usuários inimaginável na Web 2.0. A revolução *mobile* fez com que passássemos a carregar computadores em nossos bolsos, aumentando imensamente nosso tempo de conectividade. Por fim, a Computação em Nuvem simplificou e escalou a criação, desenvolvimento e manutenção de aplicações. Aqui, redes sociais como Facebook,

YouTube e Instagram; plataformas como App Store e Play Store; e gigantes da nuvem como Amazon Web Services dominam o mercado.

Estamos entrando, então, na próxima fronteira da Internet. Esta, assim como as duas anteriores, possui três características: Aberta; Confiável; *Permissionless*.

O "Aberta" significa que a Web 3.0 está sendo construída a partir de softwares de código aberto, criados por comunidades abertas de desenvolvedores. Tecnologias como Bitcoin e Ethereum, por exemplo, foram construídas com códigos abertos.

A Web 3.0 é "Confiável" no sentido de que a própria rede é auditável e permite que os usuários interajam da forma como quiserem - de forma pública ou privada.

Permissionless significa que os usuários poderão participar das novas plataformas e usar os novos protocolos sem precisar de autorização para tal.

Tudo isso pode soar um pouco abstrato demais, mas já está acontecendo, na maioria das aplicações, longe dos holofotes, no que chamei de "Revoluções Silenciosas" em artigos anteriores. Ainda existe muito ruído, é claro, mas os protocolos e empresas que irão dominar o cenário digital daqui a 10 anos estão sendo construídos neste exato momento. Se você quer fazer parte disso, comece a ler sobre Blockchain, NFTs, cripto, DAOs (*Decentralized Autonomous Organizations*) e já estará à frente de praticamente todo mundo. A Web 3.0 já está aqui e vai ganhar cada vez mais espaço.

A FORÇA DO ECOSSISTEMA

Mais de 50 empresas compõem as soluções da Rede Lojacorr, oferecendo as melhores possibilidades de atuação do corretor de seguros

São mais de 50 empresas que compõem o ecossistema de soluções da Rede Lojacorr, capaz de oferecer as melhores possibilidades de atuação do corretor junto ao mercado segurador e suas carteiras. O objetivo do ecossistema é buscar constantemente formas de oferecer praticidade, rapidez, conforto, agilidade, transparência, economia e eficiência para toda a rede, incluindo Unidades e colaboradores.

A Qualex é uma das empresas do ecossistema, cujo propósito é possibilitar que os corretores foquem no seu verdadeiro valor e alcancem a prosperidade. A empresa permite que as pessoas ganhem tempo ao saírem de atividades operacionais do seu negócio, assumindo responsabilidades e entregando resultado ainda melhor do que seria alcançado pelo corretor trabalhando com seu próprio risco. “Para isso, nós oferecemos o serviço de suporte operacional da corretora. Cuidamos com excelência dos processos, desde a transmissão da proposta, acompanhamento e tratativa das pendências de parcelas, até o acompanhamento de sinistros”, explica Emanoela Neckel, sócia e CEO da Qualex, que foi fundada em 2018 por corretores de seguros que fazem parte da Rede Lojacorr, sentindo que poderiam contribuir para o mercado, trazendo soluções para algumas das ‘dores’ do dia-a-dia, ligadas aos processos operacionais, combinando com o que a Lojacorr já entrega aos corretores.



THIAGO ARAUJO, EMANOELA NECKEL E JULIO FERREIRA, SÓCIOS E COFUNDADORES DA QUALEX

Com sede em Florianópolis (SC), o modelo de negócios da Qualex permite atender corretores em todo o país. O corretor é especialista em conquistar segurados, compreende as necessidades do cliente, pois está na ponta no dia-a-dia. Por outro lado, os processos operacionais consomem tempo da sua rotina que poderia ser dedicada à busca de novos clientes. “Com a nossa gestão de processos, ele ganha foco e qualidade de vida, gerando um ciclo virtuoso de crescimento contínuo. E isso está conectado diretamente ao nosso propósito. Nosso desafio é mostrar aos corretores que já existe um serviço seguro e capaz de tornar sua vida melhor e mais próspera. A parceria com a Lojacorr amplia nosso alcance e o credenciamento proporciona a segurança que os corretores buscam de que sua operação continuará em boas mãos à medida que crescem sua carteira. Em 2022, devemos triplicar o número de corretores atendidos pela Qualex, ampliar equipe, consolidar nossa cultura de excelência e tornar nossa marca conhecida em todo o país”, acrescenta Thiago Pereira de Araújo, sócio e cofundador.

AGGER

Fundada em 1994, a Agger é uma insurtech com mais de 40 mil usuários no Brasil, que oferece soluções tecnológicas para a gestão de corretoras de seguros. Responsável pelo multicálculo da Lojacorr, a empresa faz parte do search fund Arco Capital desde dezembro do ano passado, e possibilita ao cliente efetuar cotações simultâneas em 12 ramos de seguros, agilizando as consultas inclusive via mobile. O seu completo sistema de gestão permite gerenciar informações dos controles de apólices, comissões, sinistros e relatórios.

Devido ao crescimento dos últimos anos, a Agger vislumbra aumentar sua carteira de clientes em 2022, que deve alcançar 60 mil usuários. Com o crescimento da Lojacorr, a parceira disponibilizará ainda mais investimentos em produtos, tecnologia, atendimento e soluções. Para o diretor de Operações, André Marques, este ano será de expansão. “Desejamos levar nossas ferramentas e soluções para mais profissionais de seguros, colaborando com a digitalização de um mercado ainda muito analógico, proporcionando o alcance de instrumentos capazes de facilitar a rotina dos corretores”, afirma.

O diferencial de atuação da Agger é que, desde sua fundação, a empresa sempre foi exclusivamente voltada ao mercado seguros, o que permite um conhecimento especializado e profundo do setor, além da robustez na operação, que entrega sistemas práticos e intuitivos, permitindo acesso a públicos diferenciados como os da Rede.



ANDRÉ MARQUES (DIRETOR DE OPERAÇÕES), GABRIEL RONACHER (CEO) E LEONARDO XAVIER (DIRETOR DE TECNOLOGIA)

ZURICH

Liberdade e proteção sobre duas rodas.

O Zurich Moto amplia as opções de sua carteira e as oportunidades de fechar ótimos negócios.

Conheça:

- Indenização integral no caso de perda total por incêndio, furto ou roubo da motocicleta.
- Coberturas adicionais para acessórios, equipamento de proteção, guincho e muito mais.
- Pagamento em até 12 vezes sem juros no cartão.
- Proteção para scooters a partir de 50 cilindradas e motocicletas a partir de 500 cilindradas.

Aproveite o imenso potencial do mercado de duas rodas.



Acesse o QR code e saiba mais sobre o Zurich Moto.



 /zurichnobrasil

 @zurichnobrasil

 Zurich Insurance

 zurich.com.br

 Zurich no Brasil

Central de Atendimento Zurich: 4020 4848 (capitais e regiões metropolitanas) e 0800 285 4141 (demais localidades).
SAC: 0800 284 4848 (território nacional) e 0800 275 8585 (deficiente auditivo).
Ouvidoria: 0800 770 1061 (de segunda a sexta-feira das 8h30 às 17h).

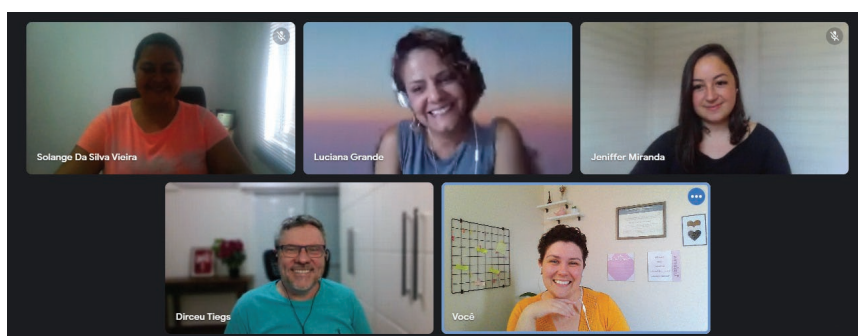
Zurich Minas Brasil Seguros S.A - CNPJ: 17197.385/0001-21 - código de Registro SUSEP 05495. Processo SUSEP no. 15414612374/2020-30. O registro deste plano na SUSEP não implica, por parte da Autarquia, incentivo ou recomendação a sua comercialização. As Condições deste seguro poderão ser consultadas no endereço www.susep.gov.br.

LIDERANÇAS EM AVANÇO

Programa Leadership Training foca no desenvolvimento de novos líderes

O Leadership Training é uma trilha de desenvolvimento para os colaboradores que estão tendo sua primeira experiência com gestão de pessoas na Lojacorr. O treinamento surgiu da necessidade de capacitar a nova coordenação do time de Operações. Como foi uma mudança importante na estrutura desse time, a área de Gente e Gestão acompanhou todo esse processo e entendeu a necessidade de desenvolver colaboradores que possuem muito conhecimento da empresa e as atividades relacionadas a cada área, mas estavam assumindo uma posição de liderança pela primeira vez, pois a empresa entende que é fundamental apoiar os líderes para ter um time saudável, engajado e produtivo.

De acordo com Stephanie Goettems, analista de Gente e Gestão, primeiramente, foi realizado um levantamento das competências técnicas e comportamentais essenciais para o líder na Lojacorr. “ Fizemos também um levantamento de expectativa com as participantes da 1ª turma para identificarmos quais os temas geram mais dúvidas e/ou eram de maior interesse. Por fim, avaliamos os temas com a gestão que nos acompanhava nesse primeiro momento. A partir daí, alinhamos cada convidado às expectativas para construção do conteúdo”, explica.



TREINAMENTO FOCA O DESENVOLVIMENTO DOS NOVOS LÍDERES

Todo o treinamento foi baseado na troca de experiências e vivências do dia-a-dia. É importante que o colaborador já esteja exercendo esse papel, pois assim poderá aproveitar melhor, tirando suas dúvidas, trazendo cases para discussão. “Construímos essa trilha para trabalhar os temas relacionados à liderança, abordando também as competências comportamentais desejáveis em um gestor. A proposta foi trazer do nosso time aquelas pessoas que são referências na Lojacorr para compartilhar suas experiências, técnicas e ferramentas que usam no dia-a-dia, tais como: Liderança e Propósito; Gestão do Tempo; Motivação e Engajamento; Gestão de Resultados (liderança ágil); Gestão de Conflitos; Avaliação Comportamental e de Competências; e Delegação e Motivação. Durante

todo o treinamento reforçamos a importância do autoconhecimento e autodesenvolvimento, esperamos ainda que os participantes estejam atentos a si mesmos e abertos a seguirem em constante evolução”, acrescenta.

O diretor de Gente e Gestão (CHRO), Dirceu Tiegs, reforça que o desenvolvimento dos novos líderes faz parte de um processo de alinhamento do novo líder em relação às suas demandas, bem como de um equilíbrio entre o novo posicionamento deste colaborador junto ao time. “Realizar a trilha de desenvolvimento com os novos líderes demonstra ainda acolhimento em relação ao novo papel deste gestor, que será responsável pela tomada de decisões do seu time, bem como de um direcionamento de conduta da rotina do trabalho e suas estratégias”, finaliza.

LOJACORR AMPLIA PARQUE TECNOLÓGICO

Área atende colaboradores com equipamentos de alta performance e ferramentas digitais

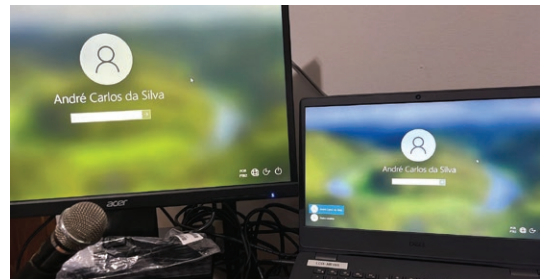
Com o intuito de garantir que o colaborador esteja atendido de forma completa em relação às ferramentas necessárias para desenvolver as suas atividades, em qualquer lugar que estiver, a Rede Lojacorr ampliou todo o seu Parque de Máquinas, modernizando os computadores e acessórios para ferramentas de alta performance.

De acordo com Alex Martins, head de Tecnologia, todas as máquinas são da marca Dell e as trocas estão sendo realizadas desde abril do ano passado, incluindo os colaboradores mais recentes, e hoje todos estão com novos equipamentos. “A ideia foi cuidar do colaborador, equipando-o com notebook, mochila, monitor, mouse, teclado e suportes de teclados (ergonomia), tomando todo o cuidado com a logística dos equipamentos durante a pandemia – ou sendo enviados via motorista para as casas dos funcionários ou buscando-os para receber os equipamentos, com toda a segurança sanitária. Dessa forma, todos os times podem trabalhar com alto desempenho em qualquer lugar do país”, explica.

O time de Tecnologia da Rede está também evoluindo a infraestrutura da Lojacorr. “Estamos num processo de migração para o Google Workspaces, buscando ferramentas digitais que permitam compartilhamento entre as pessoas, em nuvem, com segurança de dados e em conformidade com a LGPD e o Compliance. Os colaboradores contam ainda com novo chat para troca de mensagens, servidores com capacidade de armazenamento maior para comportar o que é gerado de informações, com alto nível de segurança e proteção, e cada time tem um drive específico, para resolver possíveis instabilidades de forma rápida e isolada. A TI (Tecnologia da Informação) está, em paralelo, fazendo as alterações dos emails de todos os colaboradores para garantir unificação de endereços e maior proteção”, acrescenta Martins.

Em conjunto com o time de Transformação Digital, a área de Tecnologia está com o olhar voltado para os novos produtos e sustentabilidade. “Estão em andamento melhorias e inovações no Broker One beneficiando sua performance, além de refaturar o financeiro. Temos também um time olhando para o corretor e outro olhando para o segurado. Já a área de Engenharia de Dados está realizando a higienização e confiabilidade das informações, para gerar relatórios para as áreas e emponderá-las com elementos estratégicos. Estamos investindo muito em automação de processos com RPA, o que trará ainda mais eficiência operacional e redução de processos feitos de maneira manual”, complementa o head de Tecnologia.

Rodrigo de Lima Wippel, analista de Infraestrutura, conta que antes da contratação do novo Parque de Máquinas foram feitos vários estudos de viabilidade dos equipamentos e necessidades. Segundo ele, o formato anterior previa máquinas alugadas que nem sempre eram modernas e adequadas, e em bom estado. Esse foi um dos primeiros fatores para validar o investimento em inovação de ferramentas. Além disso, os equipamentos da Dell são bem robustos, com boa qua-



COLABORADORES RECEBEM MÁQUINAS NOVAS E MAIS ROBUSTAS



RECEBIMENTO DE NOVAS MÁQUINAS CONTOU COM SEGURANÇA SANITÁRIA E LOGÍSTICA PLANEJADA DE ENTREGA

lidade de armazenamento, boa memória, e possuem um ótimo suporte técnico, o que permite o uso por mais tempo com qualidade. “O índice de satisfação e impacto do colaborador foi excelente. Priorizamos dar todas as orientações de uso e cuidado para a durabilidade das máquinas e saúde do colaborador, além do melhor aproveitamento do tempo. Esses equipamentos tinham também que ser compatíveis com o novo formato de trabalho que a empresa está implantando de anywhere office (trabalho em qualquer lugar)”, disse.

O diretor de Tecnologia e Operações, Sandro Ribeiro, comenta que todas essas ações olham para o futuro, prezando pelo anywhere office, quando o colaborador pode trabalhar em qualquer lugar. “Os novos equipamentos e ferramentas digitais têm um papel de apoiar o trabalho no dia a dia, facilitando a troca de informações e a colaboração entre os times. O ‘anywhere’ muda as nossas formas de trabalhar e de nos comunicar, quando os times estão todos os dias on-line, e as ferramentas e equipamentos devem apoiar isso”, finaliza.

SEGURO: PROTEÇÃO DE VIDAS, PATRIMÔNIOS E DADOS

Lojacorr cria áreas e projetos dedicados à proteção de informações



O crescente uso dos mobiles, redes, reuniões online e conexões nos dois últimos anos permitiu uma exposição maior dos dados. Agora, com a Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD) em vigor, a fiscalização está vigente. Para o mercado segurador, que trabalha com a segurança e perenidade de vidas e patrimônios, a proteção cibernética é de suma importância, mas nem todos estão protegidos. Pensar que uma empresa formada por apenas uma pessoa está fora de risco é equivocado, porque o número de ataques está cada vez mais perto, incidente e devastador, inclusive em corporações públicas e privadas de todos os portes.

Na Lojacorr existe uma atenção para o tema 'segurança de dados' com os públicos da empresa. O Hub especí-

fico para a comercialização de seguro para mitigação de riscos cibernéticos foi criado há dois anos para oferecer ao segurado esse ramo de solução. Entretanto, a preocupação tem que começar de dentro para fora. A proteção deve advir do próprio corretor em relação à preservação dos dados dos seus clientes, mas também a sua própria adequação.

O assunto, que parece ser trivial, ao contrário, rende dúvidas. Por isso, a Lojacorr separou as áreas do Jurídico e do Compliance para trabalhar com mais dedicação aos temas. O Jurídico, gerido pela Dra. Télia Cristiane Oliveira Alves (DPO - Data Protection Officer), que faz parte da Rede desde a fundação, desenvolveu o Comitê de Segurança e Risco da Informação (CSRI), composto ainda por

Isabel Vieira (Jurídico), Gabriela Becker Giovanni Sampaio (Auditoria Interna), Eduardo Maroso (CEO da D2S-MART, especializada em adequação de projetos de LGPD), Alice Weingartner (Gente e Gestão), Mauro Alvim (Relacionamento - Comercial), Alex Martins (Tecnologia) e Péricles Augusto (Tecnologia). O grupo vem mapeando o fluxo de dados pessoais de toda a rede, além de blindar possíveis vírus, malwares e ataques.

O Comitê também serve como apoio junto à Central de Dúvidas para o corretor parceiro. Entretanto, há ainda casos de desconformidade que precisam ser atentados pelos profissionais para evitar danos e multas com a fiscalização.

Entre as ações, o Jurídico desenvolveu um guia com dicas, desde as

simples às mais complexas, para que as corretoras consigam estar em conformidade com a LGPD. O primeiro passo, na visão da Dra. Télia, é conscientizar-se que cada corretora é responsável por sua própria adequação à LGPD e, inclusive, por qualquer vazamento de dados que ocorra por descuido de seus funcionários e/ou prepostos, por ação de vírus ou ataque de crackers (comumente chamado de hackers). “Faça os cursos sobre a LGPD disponibilizados na Universidade Treinacorr e exija que seus funcionários e/ou prepostos também os façam. Sempre utilize softwares originais e legalizados (sistemas operacionais, Pacote Office etc). Tenha certeza de que todos os programas são oficiais e estão com suas versões atualizadas, inclusive e principalmente antivírus. Assine acordos de sigilos com seus funcionários e/ou prepostos, cujos modelos estão disponíveis no Portal Integra”, orienta a advogada.

Além disso, o que serve para todos é a ativação da confirmação em duas etapas no WhatsApp (entre outros apps similares), sendo este o aplicativo mais usado atualmente para o fechamento de negócios e é por isso que o guia traz essa orientação. A equipe do Comitê avisa também para que as pessoas tenham cuidado com as solicitações de chaves, números e códigos recebidos no celular para terceiros.

Para se proteger, sugere-se que haja solicitação de autorização escrita dos clientes para coleta e utilização dos dados pessoais antes de cotar ou fechar o seguro (modelos disponíveis no Portal Integra). Além disso, é importante orientar funcionários e/ou prepostos a somente utilizar os dados dos clientes e segurados para contratação e movimentação das apólices. Nunca comercialize ou repasse dados dos segurados, funcionários ou prepostos a terceiros, sem autorização expressa destes. Nunca envie e-mail marketing para clientes ou segurados que não tiverem autorizado o recebimento desse e-mail ou assinado uma autorização para tal. Disponibilize e solicite senhas individuais de acesso para cada um de seus funcionários e prepostos, de cada software e plataforma utilizada. “Se cada usuário tiver a sua senha e houver algum problema



TEMOS A CULTURA DE PROTEGER MAIS E MELHOR OS BRASILEIROS E, NESTE MOMENTO, DEVEMOS CONTINUAR PROTEGENDO NÃO APENAS SUAS VIDAS E PATRIMÔNIOS, MAS TAMBÉM SEUS DADOS PESSOAIS

ANDRÉ DUARTE,
DIRETOR FINANCEIRO DA
LOJACORR

ou vazamento de dados, será possível identificar facilmente qual pessoa foi responsável por isso. Nunca forneça seus dados de acesso ou cadastros a ninguém. Cada senha e acesso deve ser única, pessoal e intransferível. Oriente e garanta que seus funcionários e/ou prepostos não façam cópias da sua base de dados para qualquer finalidade”, complementa a Dra. Télia Oliveira.

Caso a corretora, funcionários e/ou prepostos usem o WhatsApp (entre outros apps similares) para coletar dados de segurados para enviar proposta de seguros ou algum documento aos clientes que contenha dados pessoais, oriente-os e garanta que todos os dados sejam apagados logo após a utilização para cotação e fechamento da apólice. “Proteja os computadores da sua corretora com a instalação de firewall e antivírus de qualidade. Instale um antivírus também nos celulares. Escolha os que tenham opções de apagar arquivos (dados pessoais) remotamente. Contrate softwares que o auxiliem a garantam aos seus segurados o exercício dos direitos previstos em lei (LGPD) de forma organizada e documentada (é importante saber quais dados dos seus segurados sua corretora possui, onde estão esses dados - virtuais e físico, a possibilidade de alterar os dados etc), pois você precisa manter o registro dos contatos e solicitações de seus segurados relacionados à LGPD; utilize ferramentas de criptografia de dados para

enviar documentos que contenham dados pessoais por e-mail - sugestão: aescrypt.exe (é necessário que o destinatário também utilize esse programa para visualizar o documento) - inclusive via WhatsApp (entre outros apps similares); solicite sempre autorização expressa do segurado e cliente, com os quais não tem contato há mais de um ano, para enviar novas propostas ou cotações. Oriente e garanta que seus funcionários e/ou prepostos também o façam”, explica.

Tenha um profissional ou empresa especializada em infraestrutura e tecnologia para cuidar dos equipamentos e softwares da sua corretora. Exclua todos os dados pessoais do segurado de seus sistemas e arquivos físicos após cinco anos contados da vigência da última apólice contratada por ele por intermédio da sua corretora. Contrate um seguro de riscos cibernéticos para sua corretora e contrate um profissional ou uma empresa especializada para auxiliá-lo na adequação da LGPD. “Esse profissional dará continuidade à sua adequação, mapeando o fluxo de dados pessoais na sua corretora, irá auxiliá-lo na criação de processos, revisão dos procedimentos anteriores (básico e intermediário) e indicará outras ações que se fizerem necessárias conforme as peculiaridades da sua corretora. Com a ajuda de um profissional ou uma empresa especializada, revise documentos e contratos já assinados por sua corretora e elabore as suas políticas de privacidade. Contrate um software para auxiliá-lo no registro dos procedimentos já realizados pela sua corretora para se adequar à LGPD”, complementa a DPO.

O diretor Financeiro (CFO) e cofundador da Lojacorr, André Duarte, ressalta a importância da conformidade das corretoras junto às diretrizes da LGPD para proporcionar segurança aos titulares dos dados (segurados). “Temos a cultura de proteger mais e melhor os brasileiros e, neste momento, devemos continuar protegendo não apenas suas vidas e patrimônios, mas também seus dados pessoais. Por isso, continuamos nossa proposta de orientar a rede e servir de apoio em relação à adequação”, finaliza o gestor.



Rede Lojacorr abre espaço para **CRESCIMENTO DE CORRETORAS E COLABORADORAS**

Mulheres se destacam com suas características mais importantes na atividade de cuidar

Uma empresa de sucesso deve ter em sua liderança pessoas com características de personalidade e competências diferentes. A diversidade traz inovação e força as pessoas a quebrar paradigmas, faz crescer os negócios e traz novos modelos de gestão. Estudo da McKinsey fala em chance 21% maior de desempenho acima da média quando tiver mulheres no comando.

A participação feminina cresce ano a ano no setor: hoje, segundo a Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg), as

mulheres já representam 57,5% do mercado de seguros. Elas são maioria em seguradoras e corretoras de seguros, e até mesmo na Rede Lojacorr – e estão subindo posições nos cargos de liderança.

As mulheres possuem algumas características de sua personalidade que podem ser consideradas como benefícios estratégicos para o segmento de seguros. Na Rede Lojacorr tem diversos exemplos de mulheres que se destacam em suas atividades, seja como colaboradoras ou como corretoras em todos os pontos do País.

CORRETORAS COM VOCAÇÃO PARA O SEGURO

Ser mulher não é desafio para empreender no setor de seguros, e chega até a tornar mais fácil a jornada, avalia Luciana Melo, da KN Corretora de Seguros, de Recife – PE (Unidade Pernambuco). “Já nascemos para proteger e no nosso meio profissional esse é o lema. Nós protegemos e cuidamos, o nosso instinto é promover a segurança”, afirma. “A mulher é um ser intuitivo, zeloso, cuidadoso, dedicado e acima de tudo trabalhador. As mulheres



JÁ NASCEMOS
PARA PROTEGER E
NO NOSSO MEIO
PROFISSIONAL ESSE
É O LEMA. NÓS
PROTEGEMOS E
CUIDAMOS, O
NOSSO INSTINTO
É PROMOVER A
SEGURANÇA

LUCIANA MELO,
KN CORRETORA DE SEGUROS

do mercado de seguros não são diferentes disso, trabalhamos as três jornadas e sabemos distribuir nossos horários para cada segmento”.

Luciana Melo vê em sua região Nordeste cada dia maior a participação da mulher no mercado de seguros. “Temos o ‘Clube das Executivas de Seguros de Pernambuco’ do qual já fiz parte da diretoria e somos hoje 50 mulheres empoderadas e focadas nesse segmento. Atualmente sou a presidente do ‘Clube da Bolinha de Pernambuco’, o qual reúne 100 corretores associados (homens e mulheres) uma vez por mês para confraternizarmos e falarmos sobre o nosso mercado. Assim, vemos que nossa região tem um grande número de mulheres envolvidas com o mercado de seguros”, aponta.

Já para **Regina Coutinho**, da RC Corretora de Seguros, de Uberlândia-MG (Unidade Triângulo Mineiro), o machismo estrutural faz com que as mulheres lutem diariamente por igualdade e respeito, inclusive no âmbito comercial. “Quando iniciei minha carreira, o mercado de seguros tinha a presença predominante de homens, fui a segunda mulher a ser contratada em uma das empresas em que trabalhei. De início escutei a seguinte frase: ‘Mercado de seguros não é pra mulher’. De certa forma, aquela fala aguçou um sentimento de desafio e desejo de demonstrar minha competência quanto mulher, indivíduo e funcionária”. Faz 26 anos que ela está no mercado de

seguros e trabalha na RC Corretora de Seguros, fundada por ela. “Com muito esforço, determinação, ajuda divina e de meus familiares, alcancei tal honra”.

Dentre as características femininas que mais se destacam no mercado de seguros, em sua visão, estão: habilidades com multitarefas, sensibilidade, intuição e boa perspectiva do todo. “Pesquisas da American Psychological Association apontam que as mulheres têm maior facilidade em lidar com o stress, são mais pacientes e detalhistas. Desse modo, conseguem enfrentar melhor tensões e alcançar boas resoluções para os problemas. No que diz respeito ao meu modo de trabalho e minha personalidade, particularmente tenho facilidade em auxiliar meus clientes em momentos de necessidades, oferecendo tranquilidade e soluções que demonstram segurança e controle da situação. Devido minha experiência na área ao decorrer dos anos, meu atendimento se tornou personalizado e oferece satisfação aos clientes”, diz Regina.

Em sua região mineira é grande a participação feminina. “Na atualidade, o número de mulheres que ingressaram no mercado de seguros é alto, noto com clareza desde quando entrei na área e como está nos dias atuais. Com suas lutas diárias, conciliação trabalho-casa, principalmente no período pandêmico, faz com que o desafio seja maior. E mesmo com todos os obstáculos enfrentados, as mulheres estão crescendo e se destacando no âmbito comercial e empreendedor, se tornando bem sucedidas e realizadas”, declara.

Michelle Alves, da Top Future Corretora de Seguros e Planos de Saúde, na cidade de Santos (Unidade São Paulo Centro), acredita que ser mulher e empreender no mercado de seguros é estabelecer limites antes de tudo. “Feito isso, não há como vencer sem determinação, humildade para reconhecer que se faz necessário aprender diariamente, boas parcerias e coragem para decisões importantes”. Algumas características femininas ajudam no mercado de seguros. “Penso que as mulheres são mais organizadas em suas rotinas, mais empáticas nos momentos de dificuldade. Esse comportamento auxilia, por exemplo, em um atendimento de sinistro e no dia a dia da empresa”.



LUCIANA MELO



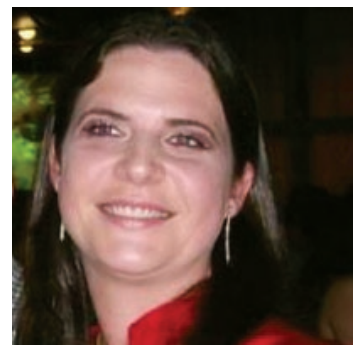
REGINA COUTINHO



MICHELE ALVES



CLEO BANDEIRA



CRISTINA BRONSTRUP

Na cidade de Santos, onde Michelle nasceu, se tornou corretora e estabeleceu a empresa, há muitas profissionais atuantes e bem sucedidas. “Quanto ao alcançar sucesso, não acredito que tenha relação com o sexo, mas sim com as ações, as escolhas, a disciplina, e principalmente a perseverança de cada um que escolhe essa profissão”.

Para **Cléo Bandeira**, da C Bandeira Corretora de seguros, de Londrina-PR (Unidade Londrina), ser mulher e empreendedora é um desafio muito grande em qualquer setor. “Nós mulheres temos uma rotina de cuidados com a casa, filhos, esposo, além do trabalho profissional. Quem é empreendedora tem desafios extras de manter o negócio. No meu caso, por exemplo, faço a parte comercial e administrativa da empresa, mesmo tendo a ajuda do meu esposo que também trabalha na mesma área. Em uma empresa familiar também temos os desafios de estar o dia inteiro junto, depois à noite, ou em treinamentos, eventos. Há momentos em que não temos outro assunto que não seguros para conversar”, diz.

Apesar de sua corretora atuar em todos os ramos, Cleo se dedica ao segmento de vida e benefícios. “Como mulheres conseguimos entender um pouco melhor de benefícios, planos de saúde, detalhes de um seguro de vida. Temos sensibilidade maior na hora de conversar com o cliente, explicar a importância de uma garantia caso ele venha faltar, a importância de garantir benefícios para sua família. Temos particular jeito de falar, argumentos, carinho com o cliente. Os homens são mais diretos, nós, com carinho, oferecemos segurança e leveza para tratar de um assunto que não é tão agradável, como seguro de vida”. Ela conta que em sua região há muitas mulheres corretoras seguros, tanto as que trabalham individualmente como as de empresas familiares e aquelas que estão consolidadas há muitos anos e com uma grande carteira de clientes. “O grande diferencial da nossa vida como consultoras é ajudar as pessoas a construir e manter seu patrimônio, sua família, tendo a garantia do seguro”.

COLABORADORAS NA MISSÃO DE PROTEGER

Cristina Bronstrup, coordenadora de Operação, conta que sempre foi respeitada na Lojacorr pelo seu trabalho, independentemente do gênero. “Fui cobrada pelas minhas entregas, sempre me foram dadas oportunidades, pois meu gestor via potencial, acreditava em mim e estava disponível para me desenvolver. Mas, principalmente, a empresa jamais pediu que eu abdicasse na minha função de mãe. Sempre foi respeitada a questão do bem-estar das minhas filhas, o que não via nas outras empresas que passei, a empatia por entender que para eu estar bem e realizar as minhas entregas, minhas filhas precisavam estar bem também”, ressalta. Para ela, com o “anywhere office” foi possível conciliar ainda mais o profissional com a maternidade. “Com certeza as mulheres estão ganhando espaço na empresa, cada vez mais as oportunidades estão surgindo e a escolha é feita pelas competências e não pelo gênero. Todos temos oportunidades de crescer, apenas precisamos estar preparados para os novos desafios”.

Em sua visão, a principal característica feminina é a resiliência no mercado de trabalho. “Nós somos capazes de trabalhar sob pressão, lidar com desafios e encontrar novas soluções, pois precisamos sempre provar para a sociedade o nosso valor. Somos também multitarefas, temos a capacidade de fazer várias coisas ao mesmo tempo. Além disso, temos o comprometimento de sempre fazer bem feito, com atenção e cumprir com os prazos”, garante Cristina.

A analista de Auditoria, **Gabriela Sampaio**, diz que é gratificante ser mulher e trabalhar na Rede Lojacorr. “Sinto-me respeitada e, assim como minhas colegas, a liderança nos dá oportunidades e confia em nosso trabalho. Entendo que, atualmente, o desafio é que elas também ocupem as posições de direção da empresa”. As mulheres estão ganhando reconhecimento e espaço na empresa. “Hoje já somos maioria e a quantidade de líderes mulheres está crescendo, demonstrando que há reconhecimento e espaço na empresa”.

As características femininas ajudam no mercado de seguros. “As mulheres

costumam ser bastante flexíveis, característica que ajuda nesse momento do mercado, pois são menos resistentes às transformações que serão inevitáveis. Outra característica muito presente nas mulheres é a resiliência. Elas lidam bem com os desafios do dia a dia no ambiente de trabalho e conseguem superar toda a pressão do momento e da situação, agindo de maneira adequada e encontrando novas soluções. Além de serem organizadas e focadas, o que contribui para a conquista de resultados, que é fundamental para o sucesso da empresa. Para o meu trabalho, como auditora interna, além dessas características, é preciso ser observadora e atenta para avaliação dos procedimentos e controles”, diz Gabriela.

A gratificação de ser mulher trabalhando na Rede Lojacorr é compartilhada também por **Silvia Bischof**, analista Contábil. “Nossa empresa é voltada para a parte humana e não faz distinção entre as pessoas. Isso traz muita segurança no desenvolvimento das minhas atividades, pois sei que serei vista como protagonista única e tratada com muito respeito por todos, fazendo com que os inúmeros desafios sejam abraçados por mim com muita alegria e gratidão”.

Ela destaca que atualmente há diversas protagonistas atuando em diferentes áreas. “Essa pluralidade certamente traz um resultado incrível para todos. E por falar em pluralidade, sabemos que nós mulheres temos algumas características que podem fazer toda a diferença no mercado de seguros: o equilíbrio entre a força e a delicadeza, a perseverança, a determinação, a coragem... entre outras que nos fazem destaques por onde passamos, seja no mercado de seguros ou em nossas atividades de área. E o conjunto dessas características nos traz ainda mais reconhecimento e realizações”.

Alice Weingartner, analista de Gente e Gestão, enfatiza que “ser mulher é ser tudo”: “é ser mãe, profissional, heroína e ao mesmo tempo fazer escolhas capazes de mudar o mundo e vida das pessoas”. Ela está Lojacorr desde 2017 e sempre se sentiu muito acolhida pela empresa. “A Lojacorr faz parte da minha história, foi aqui que aprendi como é ser uma pessoa e

uma profissional valorizada, sabendo que todos os dias somos apoiadas para conquistarmos o nosso melhor, sem o medo e julgamento de errar, porque sempre estamos aprendendo juntos e conseguindo nosso espaço. Ser mulher é um desafio diário, mas estar em uma empresa que nos respeita por simplesmente ser quem nós somos realmente, me deixa tranquilizada e realizada”, comenta. “Hoje nosso público de colaboradores é constituído pela maioria em mulheres e que de fato estão tomando espaço na empresa, onde tem ocorrido ações voltadas à liderança feminina e ao reconhecimento das mulheres como um todo, mas em um geral a Lojacorr cuida e valoriza de todos igualmente”.

A resiliência é uma das principais características femininas que ajudam no mercado de seguros, segundo Alice. “Estar sempre preparada para mudanças e superar obstáculos. Julgo que essas já são características naturais das mulheres e as quais nos fazem mais fortes dentro do mercado do trabalho e que, inclusive, são necessárias para mim dentro da minha vida profissional. Atualmente estou no time de Gente e Gestão da Rede Lojacorr, mas iniciei minha carreira diretamente na área de seguros e todo aprendizado que tive me fez quem sou hoje, sempre determinada, com muita autenticidade e confiança para atuar dentro da empresa”.

Luisa Varella, Head de Conteúdo, avalia que ser mulher em cargo de liderança por si só já é um desafio grande. “Ao entrar na Rede Lojacorr tive muito apoio, principalmente dos líderes pares, para ter um desenvolvimento e uma visibilidade bem grande sobre o projeto, facilitando grande parte da jornada de empoderamento dentro da empresa, ser reconhecida dessa forma. O maior desafio está muito ligado ao cargo, mas todo o suporte dentro da Rede faz com que o desafio seja mais prazeroso e dinâmico”. Ela enfatiza que as mulheres estão ganhando reconhecimento e espaço na empresa. “Ainda temos muito trabalho pela frente, principalmente quando tratamos de diversidade, mas são passinhos, construções que são feitas em conjunto com todos os colaboradores. Estamos nos movimentando e isso é incrível de assistir e participar ativamente!”, comemora.

Algumas características, não especificamente femininas, mas de liderança, ajudam no mercado de seguros e em seu trabalho, de acordo com Luisa. “Não acredito que existam características femininas ou masculinas que beneficiem no trabalho. Quando trabalhamos com liderança e, no meu caso, criatividade, é muito importante ser comunicativo e empático, entendendo os lados de todas as áreas que prestamos atendimento”.

“Na Lojacorr é tranquilo trabalhar, como mulher, mãe e profissional”, garante **Márcia Michalak**, analista de Teste/OA, enfatizando que existe um apoio e compreensão que suprem suas necessidades, possibilitando o auto gerenciamento destes papéis.

“Como atuo na área de TI, é composta por um número maior de homens em relação a outras áreas da empresa, mas é tranquilo. A empresa tem um grande número de mulheres, falando de sede, unidades, corretoras etc, assim acredito que existem muitas oportunidades para nós, e espero que em breve tenhamos mais mulheres na TI também”.

As mulheres fizeram grandes avanços na conquista da igualdade no setor de seguros e seguem se destacando cada vez mais. É um momento de mudança de mentalidade em relação à atuação da mulher, oportunidade de ascensão, tanto para as mulheres como para a empresa que nelas aposta.



ESTAR SEMPRE PREPARADA PARA MUDANÇAS E SUPERAR OBSTÁCULOS. JULGO QUE ESSAS JÁ SÃO CARACTERÍSTICAS NATURAIS DAS MULHERES E AS QUAIS NOS FAZEM MAIS FORTES DENTRO DO MERCADO DO TRABALHO E QUE, INCLUSIVE, SÃO NECESSÁRIAS PARA MIM DENTRO DA MINHA VIDA PROFISSIONAL

ALICE WEINGARTNER,
ANALISTA DE GENTE E GESTÃO



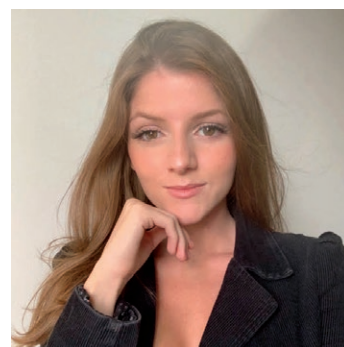
GABRIELA SAMPAIO



SILVIA BISCHOF



ALICE WEINGARTNER



LUISA VARELLA



MÁRCIA MICHALAK

DEDICAÇÃO E SUPERAÇÃO

Tenista Zé Pereira, apoiado pela Lojacorr, compete nos EUA e reforça treinos

Assim como em qualquer carreira, o esporte profissional requer dedicação, treino, superação, trabalho contínuo de mente e corpo. O último campeonato disputado por Zé Pereira, tenista apoiado pela Rede Lojacorr, foi um torneio internacional em Naples - USA ITF Future 15K. Na categoria individual ele foi até a semifinal e nas categorias duplas foi campeão ao lado do catarinense Pedro Boscardin.

De acordo com o atleta, o período é de dedicação e ritmo forte de treinos. "Estou treinando duas horas de quadra de manhã e uma hora e meia de quadra na parte da tarde. E ain-

da tem a parte física, que dura duas horas, com musculação e movimentações".

Os próximos desafios já são no início do segundo trimestre e a vida vai voltando ao normal, inclusive em relação à iniciativa privada que voltou a apoiar o esporte com o aquecimento da economia. "Sou abençoado em ter a Rede Lojacorr como patrocinadora, pois me ajudou no momento quando eu mais precisava. Sou muito grato! Referente a mais patrocinadores, minha família cresceu neste sentido. Hoje tenho a Prestinaria, BM Pré-Moldados, Medical e Offop Esportes, além da Rede Lojacorr".



ZÉ PEREIRA EM TREINAMENTO INTENSO

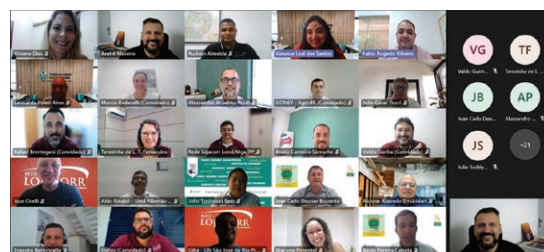
UNIDADES

UNIDADES DA REGIONAL SP CENTRO NORTE PARTICIPAM DE ENCONTROS COMERCIAIS COM SEGURADORAS

Em 2022, faz parte do planejamento da Diretoria Regional SP Centro Norte a organização dos encontros comerciais. Tratam-se de reuniões online com os diretores comerciais das seguradoras, os gerentes de filiais, e os gerentes comerciais que atendem as operações das 16 Unidades da Lojacorr, que atendem os cinco estados da regional.

"Percebemos a necessidade de promover alinhamentos estratégicos, refinar a comunicação, apontarmos indicadores importantes que, na correria do dia a dia, podem passar despercebidos. Queremos que cada uma de nossas operações seja destaque em todas as nossas companhias parceiras, por isso precisamos promover diálogos constantes, 'olhando sempre para o para-brisa'. Entender porque determinada operação não está crescendo ou não está dando resultado é 'olhar para o retrovisor', quando as ações possíveis serão apenas corretivas. Queremos ser proativos e preventivos na busca dos melhores resultados com todos, respeitando o apetite de risco e momento de cada um", ressalta o diretor Regional SP Centro Norte, André Moreno.

Em fevereiro as primeiras companhias a participar dos encontros comerciais foram a Bradesco e a Tokio Marine. Segundo Marcia Radavelli, diretora SP Interior II da Tokio Marine, "foi um encontro muito produtivo, e temos certeza de que colheremos frutos ainda maiores". "Parabenizamos a Lojacorr pela iniciativa, condução e parceria. Esperamos crescer muito ainda a produção, pois potencial e equipe temos de sobra", ressaltou o Supex SP Capital da Bradesco Seguros, Anderson Mundim.



REUNIÕES COM A BRADESCO E A TOKIO MARINE

No mês de abril os encontros já estão agendados com a MAPFRE e a Sompo, sendo que ainda no primeiro semestre as reuniões ocorrerão com a Mitsui Sumitomo, HDI, Liberty, Allianz e Zurich.

A Lei Geral de Proteção de Dados já está em vigor.

Esteja em conformidade com a lei e preserve a
privacidade dos seus dados e dos seus clientes.



**Riscos cibernéticos são uma realidade.
Proteja-se!**



VENDA DE MOTOS CRESCE e seguro se adequa para acompanhar

Por diversos fatores a pandemia impulsionou o segmento e o mercado de seguros oferece opções de produtos para atingir mais brasileiros

Segundo a Fenabrave (Federação Nacional da Distribuição de Veículos Automotores), 163,7 mil motos foram emplacadas entre janeiro e fevereiro de 2022, o que representa um aumento de 14,3% ante os mesmos meses de 2021. E, se as vendas crescem, a produção naturalmente segue o mesmo ritmo. De acordo com a Abraciclo (Associação Brasileira dos Fabricantes de Motocicletas, Ciclomotores, Motonetas, Bicicletas e Similares), nos dois primeiros meses de 2022 foram produzidas 190,5 mil motos, número 70,7% superior à produção registrada no mesmo período do ano anterior.

O delivery foi um dos motivos que contribuíram para esse aumento, segundo o diretor de Automóvel da Tokio Marine, **Luiz Padial**. Isso porque, durante a fase mais crítica do isolamento social, as pessoas aderiram a esse tipo de serviço com mais frequência. No entanto, outros fatores

também ajudaram. “Especialmente porque a moto gera a possibilidade de economizar combustível e atua como um meio de transporte mais seguro em comparação com ônibus e metrô – embora a vacinação esteja avançando e as atividades sendo retomadas, muitas pessoas seguem evitando aglomerações”, ressalta.

“Durante a pandemia houve crescimento no número de motocicletas vendidas, por alguns motivos: disparada nos valores de carros novos e usados, aumento da demanda de entregas por aplicativos e aumento no valor dos combustíveis”, acredita **Ricardo Augusto Marinho de Lima**, da Oxe Corretora de Seguros, de Campina Grande-PB. “Com o aumento da demanda, algumas companhias têm olhado de forma diferente para o seguro de motocicleta, algumas que não atuavam entraram no mercado e outras que já atuavam, mas atendiam apenas motos de altas cilindradas,

passaram a atender as motocicletas de baixas cilindradas”.

Diego Medeiros de Almeida, da Vip Corretora de Seguros, de Macaé-AL, confirma que, de fato, com a pandemia, houve um aumento significativo na procura por motos zero km, tanto por conta do corte de vagas no mercado formal de trabalho, que forçou as pessoas a procurarem um meio de conseguir renda através da motocicleta, como também das pessoas que têm a categoria A na CNH e optaram por um meio de transporte mais econômico e prático.

Eneas Rossato, da Rossato Corretora de Seguros, de Florianópolis-SC, acredita que o fator que mais alavancou as vendas, especialmente de motos de baixa cilindrada (até 250 cc), foi o aumento da gasolina.

Para **Cristiano Fox**, da Regional Corretora de Seguros, de Dourados-MS, um importante motivo para o aumento é que, após passarem pela pan-

demia, as pessoas estão querendo viver e tirando seus sonhos do papel. “As pessoas mudaram seus conceitos sobre o que vale na vida, então tenho atendido muitos clientes que compram motos para grandes viagens pelo Mercosul, motivados por tudo o que aconteceu nestes dois anos. A pandemia também aumentou as motos pelo serviço de delivery, mas o público que eu mais atendo é o que usa moto para lazer”.

“Acredito que o cenário do seguro para motocicletas no Brasil tem espaço para continuar crescendo ao longo de 2022 e, particularmente, estamos muito felizes com o desempenho do produto Tokio Marine Moto no último ano”, afirma Luiz Padial. Em 2021, a Tokio Marine registrou aproximadamente cem mil motos seguradas na carteira. “Para este ano, nossas expectativas são dobrar o alcance desse seguro, que tem trazido um novo público para o mercado, o que colabora para a competitividade, novas oportunidades aos corretores de seguros e para a cultura do seguro na sociedade”, diz.

A Allianz também tem registrado um aumento na contratação desse tipo de solução. “No acumulado de 2022, a Allianz, que é líder no mercado de seguro de moto no país, registrou Prêmio Emitido Líquido de R\$ 361 milhões nesta carteira, crescendo duas vezes mais em relação aos meses de janeiro e fevereiro de 2021. Metade desse crescimento corresponde a novas apólices”, informa David Beatham, diretor executivo de Automóvel, Massificados e Vida da Allianz Seguros.

Leandro Prates Soares, da Viconseg Corretora, Vitória da Conquista-BA, lembra que o crescimento não acompanha o aumento das vendas, pois muitos motoboys que ingressaram na profissão não fazem o seguro tradicional. Eneas Rossato observa o crescimento de, em média, 30% na procura em sua carteira.

“A comercialização de seguros de motocicletas infelizmente não acompanhou todo o crescimento das vendas do setor em 2020/2021, uma vez que alguns fatores têm prejudicado bastante a comercialização”, explica Diego Medeiros de Almeida. “Dentre eles estão o grande número de condutores sem a regularização da CNH para pilotar motos, impedindo a contratação do seguro, em segundo lugar, a análise do perfil do segurado mais restrita tanto no que se refere ao histórico do cliente como ao uso do veículo, com as motos usadas para entrega ou uso comercial tendo uma restrição ainda maior. Na contratação, e por fim, o avanço febrez das proteções veiculares, onde não há crivo para precificação nem a responsabilidade da legalidade na contratação”.



LUÍZ PADIAL



RICARDO MARINHO



DIEGO MEDEIROS



ENEAS ROSSATO



CRISTIANO FOX



DAVID BEATHAM



LEANDRO PRATES



AS MOTOS NECESSITAM DE UM SEGURO, DA MESMA FORMA QUE UM AUTOMÓVEL. EMBORA AINDA HAJA UMA PREOCUPAÇÃO MAIOR POR PARTE DAS PESSOAS EM PROTEGER O CARRO, JÁ VEMOS UMA MUDANÇA, ELAS NOTARAM QUE O SEGURO FUNCIONA COMO UMA FERRAMENTA PARA GARANTIR O BEM QUE FOI CONQUISTADO

DAVID BEATHAM,
DA ALLIANZ

POPULARIZAÇÃO DO SEGURO

Para este seguro se popularizar, é necessário que as seguradoras estejam próximas do consumidor para entender quais são as suas principais necessidades. “Assim como fizemos no portfólio de produtos de veículos de passeio, estamos promovendo diversas mudanças para as motos, ampliando as opções aos corretores e consumidores atingindo os mais diversos perfis de motociclistas. Ampliamos cada vez mais nossa aceitação, agora com motos de até 12 anos, além de nossa abrangência nacional. Também, temos um leque de opções de pagamentos com nosso diferencial que é a facilidade de parcelamento em 12 vezes sem juros no cartão de crédito e sem comprometer o limite do cartão, o que ajuda muito este público”, diz o diretor da Tokio Marine.

“As motos necessitam de um seguro, da mesma forma que um automóvel. Embora ainda haja uma preocupação maior por parte das pessoas em proteger o carro, já vemos uma mudança nesse cenário. Com a pandemia,

elas realmente notaram que o seguro funciona como uma ferramenta para garantir esse bem que foi conquistado e que, muitas vezes, também é utilizado como principal ferramenta de trabalho”, completa o diretor da Allianz.

Para este mercado se desenvolver mais, Diego acredita que são necessárias algumas mudanças. “Um maior investimento em marketing para o público específico, produtos voltados para moto-entrega, serviços diferenciados para motos de maior cilindrada, como reboque específico para motos, cursos de pilotagem proporcionado pelas seguradoras como havia antes da pandemia, flexibilização na análise do CPF e, claro, uma tarifa mais acessível”.

Há opções de seguros mais em conta, ou personalizados, para atingir mais brasileiros. “Dentre as coberturas básicas que o Seguro Moto da Tokio Marine oferece, estão: proteção contra colisão, incêndio, roubo e furto, além de Assistência 24h e Responsabilidade Civil (RCV-F). Para comemorar o bom desempenho no último ano, recentemente ampliamos os benefícios do produto, que passou a incluir assistências para faróis, lanternas e retrovisores”, conta Luiz Padiãl. “Em janeiro, lançamos o produto Moto Econômico, que permite um custo até 30% mais barato com reparo exclusivo nas oficinas referenciadas. Também, conta com cancelamento sem burocracia, ou seja, o cliente pode cancelar quando quiser e recebe de volta o valor proporcional aos dias que não irá utilizar, franquia na indenização integral, entre outros diferenciais”.

A Allianz reformulou o seguro de moto justamente com esse intuito de estar mais acessível. “Ampliamos as coberturas de lanternas, faróis e retrovisores e incluímos a opção de contratação da cobertura adicional de acessórios como capacetes, jaquetas e luvas. Passamos a trabalhar com duas opções de franquia (normal e reduzida) e dois planos de assistência 24 horas (uma opção com guincho de 200 km e outra com quilometragem livre), além de três novos serviços: hospedagem do acompanhante, prolongamento de estada e guarda do veículo”, diz David Beatham.

“O corretor de seguros pode apro-



O CORRETOR DEVE
ESTAR SEMPRE ATENTO
ÀS NECESSIDADES
DOS CLIENTES PARA
IDENTIFICAR AS
OPORTUNIDADES MAIS
ADERENTES COM O
QUE ELES DESEJAM
PARA ALAVANCAR
AS VENDAS DESSES
PRODUTOS

LUIZ PADIAL,
DA TOKIO MARINE

veitar os novos produtos que foram lançados e buscar parcerias no intuito de aumentar a sua prospecção”, pondera Ricardo Augusto.

Cristiano Fox orienta os clientes que querem economizar a contratar somente modalidade de roubo e furto, sem cobertura de colisão ou queda da moto. “Outra dica é sempre perguntar qual o uso que terá a moto, nem todo mundo vai fazer uma viagem de 2 mil km, então nem todo mundo precisa de um guincho ilimitado, cada um tem que estudar junto com seu corretor as coberturas de acordo com sua necessidade”.

Eneas Rossato também indica o produto de roubo e furto. “Porém somente a Suhai tem esse produto, que é a maior preocupação dos motociclistas que tem moto de baixa cc. Quem tem moto de alta cc procura o seguro total sempre devido ao alto valor das motos”. Ele ressalta que é preciso melhorar a aceitação para motos de uso comercial. “Tenho vários motoboys que me procuram e quem aceita é a Allianz com preço muito caro e a saída tem sido a Suhai”, aponta. “A Suhai tem um modelo interessante de Roubo, Furto e Indenização integral por colisão com 90%”, reforça Leandro Prates.

Dentre o leque da Rede Lojacorr, atualmente há duas seguradoras principais para personalizar as coberturas, explica o corretor Diego. “Na Tokio Marine, podemos trabalhar de acordo

com o perfil do cliente e apresentar um produto que se adeque melhor às suas necessidades de cobertura, e tem a Suhai, com ampla aceitação, porém, com grande redução de coberturas, pois trabalha apenas com roubo/furto e perda total, deixando de fora a cobertura de colisão e danos a terceiros”.

“Um diferencial do seguro Tokio Marine está nas diversas opções disponíveis aos clientes, tornando o produto bastante competitivo para comercialização pelos corretores de seguros, fator bastante valorizado pelo público atendido por esse seguro”, defende Luiz Padiãl. “O corretor deve estar sempre atento às necessidades dos clientes para identificar as oportunidades mais aderentes com o que eles desejam para alavancar as vendas desses produtos”, comenta.

“Além de acompanhar o mercado e as tendências deste segmento, o corretor deve, principalmente, destacar aos seus clientes como o seguro para motos é amplo. A maioria das pessoas associa um seguro de moto apenas com o casco e com a questão de roubos e furtos, mas ele vai além disso”, aconselha David Beatham. “O seguro de moto da Allianz é abrangente e traz coberturas completas para diversos perfis de motocicletas, além de oferecer assistência para a residência do segurado, no caso de pessoa física, com serviços como chaveiro, encanador, reparos elétricos, entre outros”, diz.

Cristiano Fox lembra que o mais importante é o cliente contar com um corretor de seguros para apoiar em todos os momentos, desde a escolha das coberturas até em um eventual sinistro. “Se estiver tudo certinho e orientado por um corretor especialista, o cliente só terá alegria para pilotar sua moto”.

Diego orienta quem quer atuar no ramo: “Além de especializar-se no segmento para identificar as oportunidades, através de treinamentos e parcerias, o corretor deve aproveitar ao máximo seu networking digital e pessoal, se inserindo em grupos de motociclistas e fazendo parceria com revendas e concessionárias para agregar informação e oferecer o produto de forma assertiva a quem necessita dele”.

TRANQUILIDADE DO SEGURO RE

Estar junto de quem podemos contar para nos ajudar nas atividades diárias, tanto em casa ou na nossa empresa, é nos sentirmos protegidos, tranquilos. E por quê? Juntos, a vida é bem melhor!



A Mitsui Sumitomo Seguros tem várias opções de seguros. Confira:

MS RESIDÊNCIA

Protege o imóvel de sinistros como incêndios e desastres naturais. Também possui coberturas como danos elétricos, quebra de vidros e furtos. Além disso, oferece assistência 24 horas para reparos domésticos como chaveiro, troca de telhas, assistência pet, entre outras.

MS MÉDIO MERCADO

Específico para pequenas e médias empresas com capital segurado entre R\$20 milhões e R\$75 milhões. O produto conta com inteligência artificial que disponibiliza rapidamente as propostas. Possui coberturas para perdas e danos ao imóvel, equipamentos, mercadorias, móveis e utensílios, responsabilidade civil e indenizações por perda ou diminuição de faturamento, caso tenha que paralisar temporariamente as atividades.

MS EMPRESA

Ideal para micro e pequenas empresas. Conta com cobertura de incêndio, Responsabilidade Civil e indenizações por perda ou diminuição de faturamento, caso a empresa tenha que paralisar temporariamente suas atividades em decorrência de sinistro. São possíveis acrescentar outras coberturas como placas solares, colisão de veículos, quedas de aeronaves etc.

MS CONDOMÍNIO

Exclusivo para condomínios residenciais, comerciais, mistos, shopping centers, flats e apart-hotéis. Além das coberturas básicas, oferece coberturas que garantem indenizações de responsabilidade do condomínio ou síndico e ainda protege os colaboradores. Além da cobertura básica de incêndio, queda de raio e aeronave, explosão e implosão, possui adicionais como antenas, toldos, danos elétricos, vendaval, granizo, impacto de veículos, roubo ou furto de bens do condomínio, portões automáticos etc.

PROGRAMA DE OBJETIVOS

anuncia vencedores e novas métricas

Conheça as corretoras e unidades que mais se destacaram no ano passado

O Programa de Objetivos busca promover o desenvolvimento contínuo da Rede com alta performance baseado na estratégia e no DNA Comercial da Lojacorr. “O Programa incentiva a produção e traz as corretoras e unidades para nossas metas e objetivos definidos na estratégia da diretoria executiva”, afirma o diretor de Mercado e Distribuição, Luiz Longobardi Junior.

“Ao longo destes anos temos acompanhado a evolução do Programa e buscamos, campanha após campanha, fazer avaliações mais justas, onde todas as unidades e corretoras possam ter a mesma oportunidade de se destacar”, afirma Edna Gonçalves, responsável pelo Programa de Objetivos.

PROGRAMA DE OBJETIVOS 2022

O Programa de Objetivos 2022 já está em andamento e a todo vapor! Participam as corretoras 100% dos segmentos Bronze, Prata, Ouro. A cada ano, buscamos aprimorar o Programa de forma que ele fique melhor, mais simples de forma que gere assim um maior engajamento de todos os participantes. Entre essas podemos destacar:

- Haverá apenas um canal de acesso ao Programa (site/BI: dnadarede.com);
- Auditorias mensais;
- O Programa se comunicará constantemente com os participantes;
- Fácil validação dos dados em relatórios disponíveis no BrokerOne;
- Unidades e Corretoras possuirão os mesmos indicadores;
- Mensuração simplificada sendo analisada somente 3 P's do DNA

Comercial, sendo eles: Produção, Proteção e Performance.

“O Programa de Objetivos está sendo automatizado e simplificado para que seja cada vez mais simples o acompanhamento”, garante Edna Gonçalves, apontando os três P's do DNA Comercial que são considerados:

Produção	Proteção	Performance
Mensurado pelo índice de crescimento da produção em seguros (prêmio Líquido em Auto RE e Benefícios, comparado ao mesmo período do exercício anterior);	Mensurado pela quantidade de ramos comparado ao mesmo período do exercício anterior;	Mensurado pelo índice de crescimento na receita comparado ao mesmo período anterior.

Os vencedores ganharão uma viagem com direito a acompanhante para o Club Med em Trancoso. “Com a pandemia, os vencedores das edições dos anos anteriores tiveram a viagem suspensa, e agora em 2022 teremos um enorme grupo acumulado, participando junto deste momento de reconhecimento, relacionamento e diversão”, conta Edna Gonçalves. Para os vencedores de 2022, além da viagem foi incluído o prêmio de um notebook com mochila de transporte.

VENCEDORES PROGRAMA DE OBJETIVOS 2021

No dia 14 de abril foram apresentados os vencedores do Programa de Objetivos 2021, que são:

CORRETORAS DE SEGUROS

Ouro – 100% Lojacorr



- 1º Lugar** A3MG Corretora de Seguros
- 2º Lugar** New Top Seg Corretora de Seguro
- 3º Lugar** Gold White Corretora de Seguros

Prata – 100% Lojacorr



- 1º Lugar** Univaço Corretora de Seguros
- 2º Lugar** RE Corretora de Seguros
- 3º Lugar** Organização Seta Corretora de Seguros

Bronze – 100% Lojacorr



- 1º Lugar** Via Sul Corretora de Seguros
- 2º Lugar** Elo Seg (Shel Oliver) Corretora de Seguros
- 3º Lugar** RN Corretora de Seguros

UNIDADES

Ouro



- 1º Lugar** Unidade Maringá
- 2º Lugar** Unidade Campinas
- 3º Lugar** Unidade Campos Gerais

Prata



- 1º Lugar** Unidade Vale do Aço
- 2º Lugar** Unidade Mato Grosso
- 3º Lugar** Unidade Belo Horizonte

Bronze



- 1º Lugar** Unidade Ceará
- 2º Lugar** Unidade Rio Grande do Norte
- 3º Lugar** Unidade Alagoas

Quer mudar de vida?

Seguro é oportunidade.

Seguro é vida.

Empreenda com a **MetLife** e atue em um dos segmentos de maior potencial do país: **seguro de vida**.

Ao se tornar um parceiro comercial da MetLife, você conta com todo o suporte de uma das maiores seguradoras do mundo.

Você vai transformar a vida de milhares de pessoas, incluindo a sua.



Seja reconhecido por seu sucesso: oportunidade de alcançar rendimentos elevados, participar de campanhas e premiações pelo desempenho de seu negócio.



Facilidade para o dia a dia: temos um portal dedicado para cotação 100% online, além de um app para gestão de seus negócios.



Plataformas de apoio a venda: toda a expertise da MetLife e acesso a conteúdos e treinamentos sobre vendas, produtos e empreendedorismo.



Trabalhe com propósito: ajude seus clientes a protegerem o futuro com as soluções MetLife em seguro de vida e previdência privada.



Leia o QR Code e venha crescer com a gente.

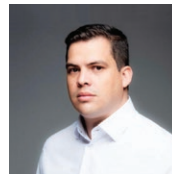
BOAS-VINDAS ÀS 78 CORRETORAS QUE INGRESSARAM NA REDE

Mês a mês, mais integrantes chegam à Rede Lojacorr. No período de janeiro, fevereiro e março de 2022 foram registradas 78 novas corretoras de seguros. Confira a lista das empresas e profissionais que passam a integrar nosso ecossistema!

JANEIRO

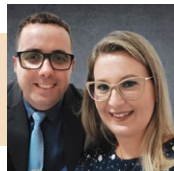


Hagios Corretora de Seguros
Unidade Belo Horizonte | 04/01/22
Corretor responsável: Lucas Bomfim Vilela



Segurarte Corretora de Seguros
Unidade Londrina | 19/01/22
Corretor responsável: Lucas Albuini Chaves Teixeira

Wagner Cunha Corretora de Seguros
Unidade Porto Alegre | 04/01/22
Corretores responsáveis: Wagner Furtado da Cunha e Luana da Silva Cunha



Fernando Antônio Correia de Oliveira
Unidade Paraíba | 19/01/22
Corretor responsável: Fernando Antônio Correia de Oliveira

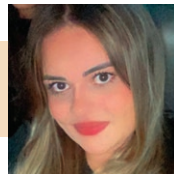


Meu Corretor de Seguros
Unidade Porto Alegre | 09/01/22
Corretor responsável: Marcos Paulo do Nascimento



Cesar da Silva Corretora de Imóveis e Seguros
Unidade Itajaí | 21/02/22
Corretor responsável: Fabio Cesar da Silva

Juliana Gomes Aragão LTDA
Unidade Brasília | 09/01/22
Corretora responsável: Juliana Gomes Aragão



Shop do Seguro Corretora de Seguros
Unidade Goiânia | 25/01/22
Corretor responsável: Alessandro Carvalho do Prado

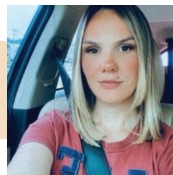


FNX Corretora de Seguros
Unidade Bauru-Marília | 10/01/22
Corretor responsável: Fabricio da Silva Ribeiro

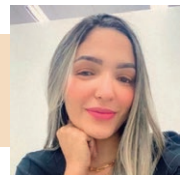


Ibex Corretora de Seguros
Unidade Piauí | 25/01/22
Corretor responsável: Luis Carlos Santos Lopes

J A D Niewinski - Didio Corretora
Unidade Curitiba Água Verde | 13/01/22
Corretora responsável: Julia Aparecida Didio Niewinski



Tap Corretora de Seguros
Unidade Pará Amapá | 25/01/22
Corretora responsável: Ligiane Oliveira



WQ Corretores
Unidade Mato Grosso | 18/01/22
Corretor responsável: Walmir de Oliveira Queros

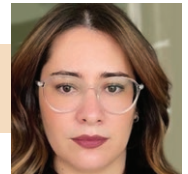


Gustavo Dada Correa Corretagem de Seguros
Unidade Maringá | 25/01/22
Corretor responsável: Gustavo Dada Correa

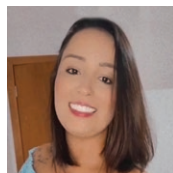
Faberseg Corretora de Seguros
Unidade Ribeirão Preto | 18/01/22
Corretor responsável: Fabiano Camargo



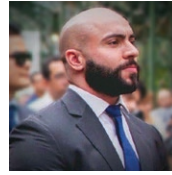
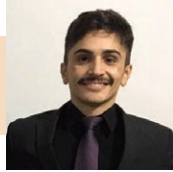
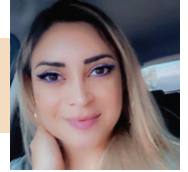
Gouvea e Piza Corretora de Seguros
Unidade Campinas | 25/01/22
Corretora responsável: Giselle Maria Piza Gouvea



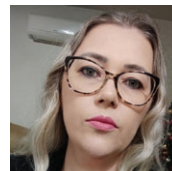
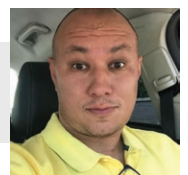
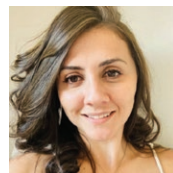
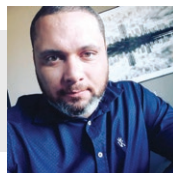
Santis Corretora de Seguros
Unidade Campos Gerais | 19/01/22
Corretor responsável: Rodrigo Walecki



Campeã Corretora de Seguros
Unidade Belo Horizonte | 26/01/22
Corretora responsável: Karen de Souza Oliveira

**Genial S Corretora de Seguros**Unidade Salvador | 26/01/22
Corretor responsável: Genivaldo Pereira de Jesus**Infini Soluções em Seguros**Unidade Centro SP | 28/01/22
Corretor responsável: Lucas Pasquarelli**Log In Corretora Seguros**Unidade Curitiba Água Verde | 27/01/22
Corretor responsável: João Pedro Ambrosi dos Santos**Makeplan Corretora de Seguros**Unidade Guarulhos | 28/01/22
Corretora responsável: Kellida Isabel da Silva Batista**Alternativa Empreendimentos**Unidade Sul de Minas | 27/01/22
Corretor responsável: Ronald Mateus Delfraro de Oliveira**Peruzzo Corretora de Seguros**Unidade Chapecó | 31/01/22
Corretor responsável: Anderson Claiton Peruzzo

FEVEREIRO

**Total Protec Corretora de Seguros**Unidade Piracicaba | 02/02/22
Corretor responsável: Diego Alessandro Pompeu**X Benefícios Corretora de Seguros**Unidade Guarulhos | 08/02/22
Corretor responsável: Sergio Soares dos Santos**Poty & Anjos Corretora de Seguros**Unidade Itajaí | 04/02/22
Corretor responsável: Marcos Antonio dos Anjos**MTR Mais Corretora de Seguros**Unidade Ceará | 09/02/22
Corretora responsável: Raquel Mayara Reges de Souza**R. Ferraz Capivari Corretora de Seguros**Unidade Piracicaba | 04/02/22
Corretor responsável: Rodrigo Bozza Ferraz**Viena Corretora de Seguros**Unidade Chapecó | 10/02/22
Corretora responsável: Silvane Teixeira da Silva**Prado Corretora de Seguros**Unidade Maringá | 04/02/22
Corretores responsáveis: Wagner Gregório do Prado e Lilian Prado**Bossa Nova Assessoria e Corretora de Seguros**Unidade Centro SP | 10/02/22
Corretor responsável: Marcio de Paula Pinto**Demasi e Amaral Corretora de Seguros**Unidade Maringá | 04/02/22
Corretor responsável: Renato Jorge Demasi**Curitibroker Corretora de Seguros**Unidade Curitiba Água Verde | 11/02/22
Corretora responsável: Priscilla Ferreira da Silva**Castilho Corretora de Seguros**Unidade Maringá | 07/02/22
Corretor responsável: Renato Gonçalves Castilho Pereira**Amanda Zanella Corretora de Seguros**Unidade Itajaí | 10/02/22
Corretora responsável: Amanda Leticia Zanella**AR Negócios Imobiliários**Unidade Pernambuco | 08/02/22
Corretor responsável: Arnaldo Rios de Oliveira**FGS Corretora de Seguros**Unidade Londrina | 11/02/22
Corretor responsável: Geraldo Archanjo da Silva



Travassos Corretora de Seguros
Unidade Belo Horizonte | 14/02/22
Corretor responsável: Bernardo Pio de Abreu Travassos



Confort Administradora de Seguros
Unidade Guarulhos | 22/02/22
Corretor responsável: Antonio Carlos de Oliveira

Oliarte Corretora de Seguros
Unidade Centro Oeste MG | 15/02/22
Corretor responsável: Rogério Duarte de Oliveira



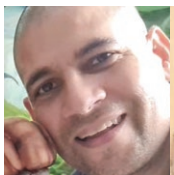
F R M Moreira Corretora de Seguros
Unidade Piauí | 22/02/22
Corretores responsáveis: Darielly Moreira e Marcelo Sampaio



BRSEG Corretora de Seguros
Unidade Triângulo Mineiro | 15/02/22
Corretor responsável: Amilton Leandro Moura Junior



Qualizen Corretora de Seguros
Unidade Leste SP | 22/02/22
Corretoras responsáveis: Marcia Saletti de Araújo Marques e Rubia Mara Fernandes Antunes

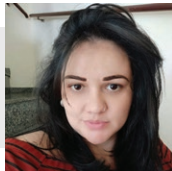


Farol Corretora de Seguros
Unidade Rio de Janeiro | 17/02/22
Corretores responsáveis: João Gabriel de Carvalho Marques e Daniel Carlos de Souza

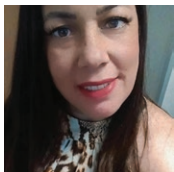


Dacar BH Corretagem de Seguros
Unidade Belo Horizonte | 23/03/22
Corretor responsável: Damásio Rodrigues Neto

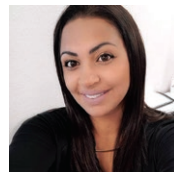
A R Oliveira Corretora de Seguros
Unidade Bauru-Marília | 18/02/22
Corretora responsável: Aline Rosolen Oliveira



Bem Segurado Corretora de Seguros
Unidade Piauí | 23/02/22
Corretor responsável: José Rodrigues Bem

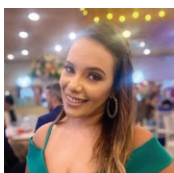


Startt Corretora de Seguros
Unidade Salvador | 21/02/22
Corretora responsável: Vanda Silva Guimaraes



Neres e Nascimento Corretora de Seguros
Unidade Curitiba Água Verde | 24/02/22
Corretora responsável: Mariene Teixeira do Nascimento Neres

MARÇO

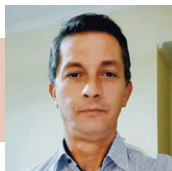


LDZ Plena Corretora de Seguros
Unidade Curitiba Água Verde | 04/03/22
Corretora responsável: Kessy Kleinschmidt da Silva



Andrade Corretora de Seguros
Unidade Belo Horizonte | 09/03/22
Corretor responsável: Rafael Xavier Andrade

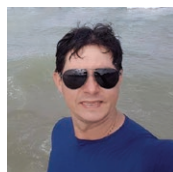
Euro Forte Corretora de Seguros
Unidade Campinas | 09/03/22
Corretor responsável: Sergio Aparecido Barbiero



Anastácia Corretora de Seguros
Unidade Centro SP | 10/03/22
Corretora responsável: Elaine Cristina dos Santos



Pro Nobis Corretora de Seguros
Unidade Campinas | 09/03/22
Corretora responsável: Priscila Aparecida dos Santos Figueiredo



Costa Rica Corretora de Seguros
Unidade Campo Grande | 10/03/22
Corretor responsável: Paulo Ermandes Maurício

Santa Rita Administradora e Corretora de Seguros
Unidade Campos Gerais | 10/03/22
Corretora responsável: Maria Helena Ferreira Garabeli



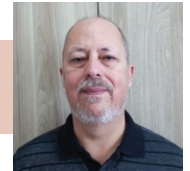
Alouan & Almeida Corretora de Seguros
Unidade Campinas | 20/03/22
Corretores responsáveis:
Ewerton Barbosa Gonçalves de Almeida
e Ygor Saulo Fenandes Alouan



Aton Consultoria e Gestão Empresarial
Unidade Brasília | 10/03/22
Corretor responsável: Paulo Henrique da Fonseca Figueiredo



SSG Corretora de Seguros
Unidade Amazonas | 20/03/22
Corretora responsável: Maria do Socorro de Souza Gato



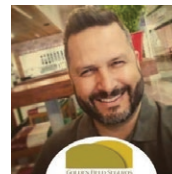
Willane & Ulisses Corretora de Seguros
Unidade Zona da Mata | 10/03/22
Corretor responsável: Roque Willane De Oliveira



Zaiba Corretora de Seguros
Unidade Curitiba Água Verde | 20/03/22
Corretor responsável: Carlos Eduardo Zaina Filho



JR Corretora de Seguros
Unidade Ceará | 10/03/22
Corretor responsável: Tarcísio Isidoro Pessoa Júnior



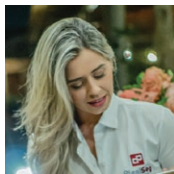
Golden Field Corretora de Seguros
Unidade Curitiba | 21/03/22
Corretor responsável: Mark Wiecheteck



Viseg Corretora de Seguros
Unidade Goiânia | 10/03/22
Corretor responsável: Marcelo Amaral de Melo



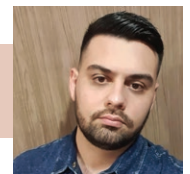
Seguramos Corretora de Seguros
Unidade Pará | 21/03/22
Corretor responsável: Lyender Klaus



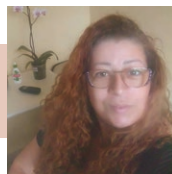
Pleniseg Corretora de Seguros
Unidade Zona da Mata | 10/03/22
Corretora responsável: Kênia Bicalho de Moraes Oliveira



Master Broker Corretagem de Seguros
Unidade Centro SP | 21/03/22
Corretor responsável: Edvando Alexandre da Silva



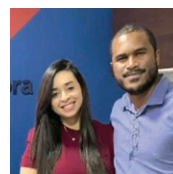
Mello Corretagem de Seguros
Unidade Centro SP | 11/03/22
Corretora responsável: Valéria Ribeiro Costa de Mello



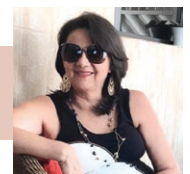
GM Corretora de Seguros
Unidade Criciúma | 22/03/22
Corretor responsável: Gabriel Martins



Ortiz Corretora de Seguros
Unidade Rio de Janeiro | 15/03/22
Corretor responsável: Luis Ortiz Camargo Junior



L P Administradora e Corretora de Seguros
Unidade Maranhão | 25/03/22
Corretores responsáveis: Lays Regina Serra
e Paulo Ricardo Serra



Tera Business
Unidade Belo Horizonte | 15/03/22
Corretor responsável: Pedro Henrique Soares Costa



Masterseg Corretora de Seguros
Unidade Pernambuco | 28/03/22
Corretora responsável: Fatima Santos

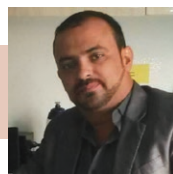


Apto Imóveis e Seguros
Unidade Bauru-Marília | 16/03/22
Corretor responsável: Rodnei Grandi

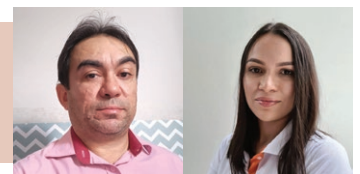


FIDEM Corretora de Seguros
Unidade Blumenau | 22/03/22
Corretor responsável: Thiago Henrique Kuhn

Goudard Corretora de Seguros
Unidade Maranhão | 16/03/22
Corretor responsável: Fábio Goudard



Alto Oeste Corretora de Seguros
Unidade Rio Grande do Norte | 25/03/22
Corretores responsáveis: Joaquim Gregório de Azevedo Neto e Stefhany Beatriz Bezerra de Azevedo



MAIS NEGÓCIOS E QUALIDADE DE VIDA

Dino deixou a venda de automóveis e migrou para os seguros, com apoio da rede e de seu companheiro, buscando uma situação mais confortável

Conhecido por todos como Dino, Ednelson Corrêa da Silva é o responsável pela Corrêa e Cubas Corretora de Seguros, em São José dos Pinhais. Em meados de 2005, ele já trabalhava há 10 anos como vendedor em concessionárias de automóveis, quando decidiu mudar de profissão.

“O trabalho era intenso, tinha muita demanda de clientes e de feiras de automóveis todos os sábados e domingos”, conta. Foi quando seu pai, que morava em Rolândia, no Norte do Paraná, a 400 km de São José dos Pinhais, ligou dizendo que estava muito mal e gostaria de se despedir. “Fui até meu pai, fiquei com ele uma semana, até que faleceu. Percebi que não era esta vida que eu queria”. Dino resolveu dar apoio à mãe e voltou para casa três meses depois. Para fugir dos plantões de fim de semana das grandes concessionárias, buscou emprego em uma pequena revenda de automóveis. “Nas concessionárias havia corretora de seguros interna, e eu acabava agilizando esse serviço, por isso acabei aprendendo um pouco sobre o ramo. Já na loja havia parceria com uma corretora de seguros integrante da Rede Lojacorr, a Sonia Maria da Cunha, a ‘Mobem’, da Konrad Seguros”.

“Um dia conversei com ela, disse que gostaria de mudar de ramo e me tornar corretor de seguros, pedi para fazer estágio. Eu tinha uma reserva financeira para um ano, para poder mudar de profissão. Ela explicou que demorava para fazer uma carteira, mas eu insisti que queria uma oportunidade. Conversei com meu companheiro, João Mário Cubas, que era gerente em uma empresa da família, e pedi que ajudasse por um tempo. Trocamos de carro por um mais simples, com parcela menor, troquei moto por uma mais



É LINDA ESTA
PROFISSÃO!
DESEJEI BATER NO
PEITO E SER UM
PROFISSIONAL
CORRETOR
DE SEGUROS
HABILITADO PELA
SUSEP E MEMBRO DA
REDE LOJACORR

DINO

simples só para fazer o trajeto do trabalho”, lembra. “Toda quinta-feira de manhã, infalivelmente, eu viajava 13 km até a sede da Lojacorr em Curitiba para participar dos Treinacorr. A Lojacorr sempre oferecendo apoio, peguei uma boa base. Quando comecei meu foco era seguro de auto, um produto mais próximo do meu conhecimento e que fazia um pagamento mais rápido, mas fui aprendendo sobre outros ramos. Comecei em setembro de 2008, em julho

de 2009 eu já ganhava o equivalente ao meu salário na loja”.

No dia 29 de dezembro de 2009, recorda, ele foi à Lojacorr pegar um documento, encontrou o presidente Diogo, e perguntou quando teria oportunidade de ser corretor da rede. “Diogo disse que tinha me observado, que eu estava indo bem com a Sonia e me tornaria membro já – naquela época a Lojacorr agregava também corretores pessoas físicas, mesmo sem ter ainda a habilitação da Susep, apenas um cadastro como produtor na corretora da Rede. Fui fazendo minha produção durante 2010 e 2011, quando teve início um movimento no mercado para os corretores pessoas físicas abrirem empresa, por incentivo fiscal. A Lojacorr também incentivou a tirar a Susep. Resolvi fazer completo”, recorda, dizendo que se habilitou corretor de seguros em 2014. “É linda essa profissão, eu desejei bater no peito e ser um profissional corretor de seguros habilitado pela Susep e membro da Rede Lojacorr”.

Dino conta que o seguro trouxe uma vida confortável. “Fui fazendo meu pé de meia, tinha a parte do meu companheiro, mas muito graças ao seguro, alugamos uma casa, depois compramos um apartamento”.

Foi então que conheceu em seu prédio o administrador, que perguntou se ele fazia seguro de condomínio. “Era um produto que eu ainda não tinha contato, mas falei que dominava. Liguei para a Sonia, ela me indicou especialistas de companhias, uma delas me deu uma aula. O administrador mandou em uma semana três condomínios para cotar, fechei os três e hoje tenho mais de 400 na carteira. Agora minha especialidade é condomínio, além do automóvel, e também atuo com outros ramos que aparecem”.

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.

Corradini Corretora de Seguros: NOVA SEDE E CRESCIMENTO

Integrante da Unidade Campinas-Jundiaí, empresa segue se desenvolvendo com a Rede Lojacorr

“Tudo isso é culpa sua, meu caro. Com você estou crescendo!” Essa afirmação faz parte de uma conversa via aplicativo de mensagens enviada recentemente por Marcelo Agostinho Corradini, sócio proprietário da Corradini Corretora de Seguros, localizada em Atibaia-SP, para o gestor da Unidade Campinas-Jundiaí, Rafael Brentegani. A conversa naquele momento era sobre o crescimento de mais de 90% da corretora de seguros no primeiro trimestre de 2022.

Na realidade, tudo começou no Conec de 2018 (Congresso dos Corretores de Seguros, realizado pelo Sincor-SP), onde o corretor Alexandre Afonso Monteiro, da Vital Business Corretora de Seguros (membro da Rede Lojacorr), apresentou o colega Marcelo Corradini para o gestor Rafael Brentegani. “Tivemos uma conexão praticamente instantânea”, diz Brentegani. “Naquele momento vi ali não apenas um corretor de seguros procurando alternativas de crescimento para o seu negócio, mas também um ser humano precisando de apoio para um propósito de vida. Foi uma ocasião muito especial”, conta.

Marcelo Agostinho Corradini iniciou sua carreira em seguros em 1996, quando trabalhou na corretora do ex-sogro. Em 2003, já com grande experiência e muito certo da jornada que escolheu para sua vida profissional, abriu a própria empresa, a Corradini Corretora de Seguros, na cidade de Atibaia. De lá para cá Marcelo tem atendido seus segurados com o apoio de sua irmã, Maria Amélia Corradini, ou apenas Mel, como gosta de ser chamada. “Essa bela característica familiar de ascendência italiana, aliada a um ambiente muito acolhedor, já era



O CORRETOR DE SEGUROS MARCELO CORRADINI



RAFAEL BRETEGANI COM OS IRMÃOS MARCELO E MEL



PARA MIM NÃO TEM PRAZER MAIOR DO QUE ENTRAR NO BROKER ONE E CADASTRAR UMA NOVA PROPOSTA. É SEMPRE UMA VITÓRIA, POIS ENTRE MILHARES DE CORRETORAS, BANCOS E OUTROS MEIOS DE OFERTA DE SEGUROS, O CLIENTE ESCOLHEU A MINHA CORRETORA E SOU GRATO POR PROTEGER O BEM DE TODOS COM O MAIOR ZELO E RESPONSABILIDADE POSSÍVEL

MARCELO CORRADINI
CORRADINI CORRETORA DE SEGUROS

uma marca da corretora antes da sua mudança para a nova sede. Quando visitei o novo espaço da corretora a convite do Marcelo, notei que algo tinha ficado ainda mais especial: agora a corretora, de forma totalmente espontânea, investiu um ambiente com o reforço da marca da Rede Lojacorr em diversos ambientes. Senti aquela palpitação gostosa no coração quando vi logo a primeira placa na entrada da corretora”, revela Rafael Brentegani.

Desde seu embarque na Rede Lojacorr em 2018, Marcelo e sua irmã Mel têm participado dos treinamentos oferecidos pelo time da Unidade, e buscado constantemente a troca de experiências com outras corretoras da rede para fomentar novos negócios e, assim, se atentar a novas oportunidades. “É muito gratificante atender a profissionais como o Marcelo e sua irmã Mel, pois eles sempre estão abertos ao diálogo, tanto para nos abastecer com feedbacks apreciativos quanto de melhoria”, acrescenta o gestor.

Recentemente, Marcelo escreveu para Rafael, vibrando mais uma vez por um importante fechamento: “Como sempre te falo, para mim não tem prazer maior do que entrar no Broker One e cadastrar uma nova proposta. Parece que comecei a trabalhar por esses dias! É sempre uma vitória, pois entre milhares de corretoras, bancos e outros meios de oferta de seguros, o cliente escolheu a minha corretora e sou grato por proteger o bem de todos com o maior zelo e responsabilidade possível. Nesta era de modernidade virtual sempre estamos vendendo por meio de um documento digital ou papel para nossos segurados, e tudo isso é culpa sua, meu caro, pois com você estou crescendo”, comemora Marcelo Corradini.

Corretora celebra 10 ANOS DE ATIVIDADES

Nove anos é como parceira da Rede Lojacorr

Fundada em 14 de fevereiro de 2012, a ViaCerta Corretora de Seguros completou 10 anos. Integrando a Rede desde 2013 pela Unidade de Chapecó, possui escritório nas cidades de Cunha Porã e Caibi, no extremo oeste catarinense, e hoje a produção da empresa é 100% Lojacorr.

Desde que a corretora iniciou suas atividades, fechou todos os anos com crescimento. No mesmo mês em que completou 10 anos, conquistou a categoria Ouro na Rede Lojacorr. “A Viacerta Corretora de Seguros vem apresentado um excelente crescimento e em 2021 conquistou o direito de ressegmentação para categoria Ouro”, reafirma Jair Dalpizzol, gerente da Unidade Chapecó

A Viacerta é formada por três sócios, além um colaborador. O sócio fundador Anderson Andre Hunof é corretor de seguros com 15 anos no mercado; Marlei Reinheimer Calliari é contadora, com seis anos de seguros, e Guilherme Barp é corretor de seguros há 10 anos. A corretora atua em todos os ramos de seguros, com foco em automóvel, RE e vida, e possui parcerias com especialistas para atuação em consórcios, transportes e agrícola. Com auxílio do Broker One, desde 2015 utiliza apenas arquivo digital, favorecendo o meio ambiente e facilitando os processos da corretora.

“Acreditamos que o modelo Lojacorr contribuiu muito para nosso crescimento e a história da corretora – de 10 anos de mercado, nove somos parceiros. No início fomos até o Paraná buscar a parceria em uma Unidade mais próxima na cidade de Pato Branco, depois migramos para Chapecó, pois facilitava a parceria, devido à logística”, conta Anderson. “Acreditamos no trabalho em equipe e associativismo, e isso encontramos na Rede Lojacorr”, ressalta.

Para ele o segredo do sucesso é manter um ótimo atendimento ao segurado. “No mercado competitivo e concorrido que nos encontramos, buscamos sempre vender proteção e atendimento personalizado: nós cui-



OS SÓCIOS ANDERSON, MARLEI E GUILHERME

damos das apólices dos clientes 24 horas por dia e 365 dias por ano. Revisamos pessoalmente cada renovação para apresentar uma melhor solução ao nosso segurado, acreditamos que o corretor de seguros é uma das principais ferramentas do mercado de seguros, sendo o ‘para-choque’ de todo o processo. Estamos vivendo um momento delicado no mercado, problemas com atendimento 24 horas, custos altos de reposição de peças, custos altos de apólices, mas quem tem uma carteira fidelizada e diversificada certamente sairá por cima”.

“Somos gratos a todos os ex-colaboradores, ex-sócios, que certamente contribuíram muito. Agradecemos também a todo o time da Rede Lojacorr que nos acolheu de braços abertos. E, principalmente, os nossos segurados, que sempre acreditaram e acreditam no nosso trabalho! Certamente todos fazem parte dessa linda história! Nós respiramos e acreditamos no seguro!”



BUSCAMOS SEMPRE VENDER PROTEÇÃO E ATENDIMENTO PERSONALIZADO: NÓS CUIDAMOS DAS APÓLICES DOS CLIENTES 24 HORAS POR DIA E 365 DIAS POR ANO. REVISAMOS PESSOALMENTE CADA RENOVAÇÃO PARA APRESENTAR UMA MELHOR SOLUÇÃO AO NOSSO SEGURADO, ACREDITAMOS QUE O CORRETOR DE SEGUROS É UMA DAS PRINCIPAIS FERRAMENTAS DO MERCADO DE SEGUROS, SENDO O ‘PARA-CHOQUE’ DE TODO O PROCESSO

ANDERSON ANDRE HUNOF, SÓCIO FUNDADOR

LOJACORR CHAPECÓ ULTRAPASSA R\$ 3 MILHÕES DE PRODUÇÃO

Pela primeira vez, no mês de março a equipe ultrapassou esta marca

No mês de março a Unidade de Chapecó teve a maior produção desde a sua fundação – foram mais de R\$ 3 milhões em seguros realizados pelos corretores atendidos.

“Apesar desses dois anos de pandemia, a unidade de Chapecó sempre buscou a superação, procuramos manter os corretores motivados, mostrando a eles que é nos momentos de dificuldades que podemos encontrar alguma oportunidade para fazer diferente”, afirma Jair Dalpizzol, gerente da Unidade. “Isso é reflexo do trabalho em equipe, da seriedade e comprometimento com que desenvolvemos nos

as atividades no dia a dia, colocando sempre em primeiro lugar o atendimento dos nossos corretores, para que juntos possamos vender cada vez mais, disponibilizar aos clientes maior proteção, dar um atendimento de excelência, buscando a satisfação de todos”, completa.

Katia Mior, responsável pela Unidade, juntamente com Roberto Sebastião Stechinski, afirma que é uma imensa alegria ver o resultado sendo alcançado, fruto de um trabalho diário. “Toda essa performance só é possível quando temos ferramentas e pessoas com o mesmo objetivo. Juntos trabalhamos verdadeiramente para



ROBERTO, JAIR E KÁTIA:
EQUIPE UNIDADE CHAPECÓ

ajudar o corretor na colocação das suas demandas, afinal ‘nossa missão é proteger’”, diz a gestora.

PRODUÇÃO

PREPOSTO DE CORRETORA SE DESTACA NA VENDA DE CONSÓRCIOS



Leonel Eduardo Schroeder (foto) é preposto da ACS Corretora de Seguros, da cidade de Caçador-SC (Unidade Lojacorr Chapecó), e tem se destacado muito na venda de consórcios. Ele iniciou um trabalho de desenvolvimento do ramo em 2021, participando de treinamentos da Rede Lojacorr sobre o tema, agregando técnicas do negócio, e no primeiro ano já realizou vendas de cotas de R\$ 200 mil em

média por mês. No início de 2022, as vendas de cotas de consórcio já alcançaram R\$ 300 mil, e ele tem como meta bater os R\$ 500 mil por mês.

“Pensei que este era um ramo interessante para conseguir clientes, e comecei assistir a palestras sobre o assunto para pegar técnica. Aí passei a informar em minhas redes sociais sobre os benefícios do consórcio, enviava email marketing e publicava a arte nos stories do Instagram e para lista de transmissão no Whatsapp. Começou a gerar visualizações, curtidas, peguei negócios pequenos e depois maiores”, conta Leonel. “Recebi muito apoio da Rede Lojacorr, em especial o Jair Dalpizzol, gerente da Unidade, e o Geovane Barbosa, comercial da BR Consórcio para região oeste de Santa Catarina. O grande benefício que tenho com a Lojacorr é esse apoio na hora da negociação, se preciso ligo para os parceiros e eles tiram dúvidas”, reconhece.

“Procurei pegar grupos de consórcio em andamento para ser mais fácil contemplar meus clientes, e eles se empolgarem. Vendi uma cota de automóvel na segunda-feira e

na quarta o cliente foi contemplado, então ele começou a fazer maior propaganda para os amigos sobre consórcio”, relata.

O corretor de seguros responsável pela ACS Corretora, Altamir Antunes, enaltece o trabalho de Leonel. “Apesar de limitação física no membro inferior, com sequelas por paralisia, Leonel tem se destacado muito na venda de consórcio. Ele fechou 2021 com excelente volume de vendas e em janeiro já iniciou o ano com venda superior a R\$ 300 mil. Espero que a história dele sirva de exemplo para outros corretores da Rede”, diz.

“Deu certo minha aposta no consórcio, vou focar neste segmento. Meu objetivo é vender R\$ 500 mil por mês, mas tendo pelo menos R\$ 200 mil está bom. Não tenho preguiça, às 6h da manhã já estou mandando Whatsapp falando de consórcios. Iniciei com as cotas de automóveis, agora estou vendendo outras maiores para empresários. Caçador é uma cidade de 80 mil habitantes, possui bastante indústria. A cidade tem uma interessante área de aviação, possui seis jatos e 17 aviões, estou buscando contato com essas empresas para realizar negócios”, revela.

Regional Centro Sudeste promove integração com a **SANCOR SEGUROS**

Ação visa impulso aos negócios em parceria com a companhia

Uma importante reunião de alinhamento de negócios da Sancor Seguros na cidade de Uberlândia-MG, no dia 08 de março, contou com a participação da Lojacorr. A Rede esteve representada pelo diretor Regional Centro Sudeste, Antonio Carlos Fois, pelo concessionário responsável pela Unidade do Triângulo Mineiro, Demetrius Ramos, e ainda pelas corretoras Gláucia Silva, da Viacorr Corr Seguros, e Regina Coutinho, da RC Corr Seguros. Na oportunidade, o superintendente Comercial da companhia, Rosimário Pacheco, apresentou os indicadores 2021 e a estratégia da seguradora para 2022.

Além do executivo, estavam presentes a equipe da regional da Regional Sudeste Centro Oeste da Sancor: Cristiane Ohhira, nova executiva de contas, Lucimeire Marques, assistente comercial, e Rosângela Oliveira, gerente. Houve também a apresentação do agrônomo e novo executivo dos seguros de agro de MG, SP, GO e MT da Sancor, Matheus Diniz, e da especialista de Seguro de Pessoas dos corretores segmentados nacional, Vivian Carvalho.

Para Fois, o momento intensificou a integração entre os profissionais da Rede Lojacorr e da Sancor, o que deve refletir em impulso aos negócios em parceria com a compa-

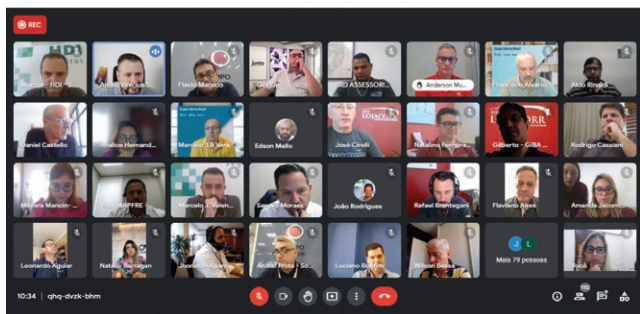


REUNIÃO PRESENCIAL COM A SANCOR

nhia. “A Sancor é uma empresa que está crescendo em nossa região, e vamos nos desenvolver em parceria”.

DIRETORIA REGIONAL SP CENTRO NORTE REALIZA APRESENTAÇÃO SOBRE TRANSFORMAÇÃO DIGITAL

Foram apresentadas as estratégias da Rede para atender as demandas de produtos de seguros comercializados de maneira digital



EVENTO ONLINE SOBRE TRANSFORMAÇÃO DIGITAL

A Diretoria Regional SP Centro Norte reuniu no dia 17 de fevereiro representantes das diversas seguradoras que atendem as 16 Unidades dos estados de SP-MS-MT-RO-AC para uma apresentação realizada pelo diretor Regional, André Moreno, com apoio do diretor de Transformação Digital, Daniel Castello.

Mais de 150 participantes foram atualizados sobre todas as ações promovidas pela Rede, principalmente nos últimos dois anos de pandemia, bem como quais os planos da Lojacorr para os próximos cinco anos. Em especial, foram apresentadas as estratégias da Rede como importante player do mercado segurador para ter corretores cada vez mais preparados e adaptados para alcançar cada vez mais consumidores, atendendo as demandas de produtos de seguros comercializados de maneira digital, com custos de transação viáveis e democratizados, para proteger cada vez mais e melhor os brasileiros.

“A repercussão foi ótima! Percebemos que nossos parceiros seguradores ficaram muito animados com a construção de uma Lojacorr cada vez mais digital, e como isso impactará nossas operações, possibilitando um crescimento ainda maior da rede, principalmente de clientes que até então não puderam ter acesso ao mercado de seguros pela complexidade das operações atuais”, relata André Moreno, diretor Regional.

Segundo Marcelo Valencio de Pombal, gerente da HDI em São Paulo, foi um excelente encontro. “É bom saber que a Lojacorr, um parceiro desse porte, tem acompanhado as tendências do nosso mercado! #vamojunto”.

Regional Norte e Nordeste apresenta **CRESCIMENTO ACIMA DE 70%**

Tendência é de um primeiro semestre de grandes resultados

A Regional Norte e Nordeste da Rede Lojacorr está tendo um início de ano bastante interessante. Somados os meses de janeiro e fevereiro, a evolução na produção foi acima de 70% se comparada com o mesmo período em 2021. “Registramos não apenas crescimento da Regional, mas de todas as 15 Unidades dentro da Regional. 70% é um número expressivo, mostra que estamos consolidados e fortalecendo cada vez mais o nome Lojacorr na região Norte e Nordeste”, declara Eucrésio Neto, diretor Regional Norte e Nordeste da Rede Lojacorr.

“Além do crescimento orgânico com aqueles que já são nossos correto-

res, estamos tendo também resultado muito considerável de novas corretoras entrando na rede, o que acontece muito pelo ‘boca a boca’, pela indicação dos bons resultados”, afirma.

Segundo Neto, nesses dois primeiros meses os corretores da Regional emitiram seguros de um portfólio variado: 32 ramos, em 38 companhias dentre as 44 disponibilizadas pela Lojacorr. “Essa produção mostra a força e pujança da Rede Lojacorr e, principalmente, o acesso que esses corretores têm a novos produtos, novas seguradoras, onde podem consolidar o nosso mantra que é ‘Proteger o brasileiro cada vez mais e melhor’”.

O diretor avalia que o mês de março deve manter a produção em alta,

fechando o primeiro trimestre com crescimento acima de 70%. “É muito representativo, especialmente para os três primeiros meses do ano, que geralmente são mais ‘sofridos’ – há o ditado popular que o ano só começa depois do Carnaval. Sabemos que estamos com uma economia bastante sofrida por conta da pandemia, e agora com essa guerra da Ucrânia, aumento de combustíveis, mesmo assim seguimos com uma pegada forte e demonstramos que o corretor que está na rede, com o apoio de nosso ecossistema, está muito mais protegido, ativo e atuante”, defende. “Se começamos o ano tão bem, tenho certeza que teremos um primeiro semestre extraordinário”, conclui.

REGIONAL SUL EVOLUI PRODUÇÃO EM TODOS OS SEGMENTOS NO PRIMEIRO TRIMESTRE

Atuação mostra a força da Lojacorr na região

Os primeiros meses do ano de 2022 estão sendo de muitas conquistas em todas as 16 Unidades que fazem parte da Diretoria Regional Sul. Segundo o diretor Regional Luiz Ermani Lepchak, até o dia 14 de março foram emitidos R\$ 93 milhões em seguros – “ainda tendo muitos negócios para emitir até o final de mês”. “Houve evolução de produção em todos os segmentos de seguros, mostrando assim a força da Lojacorr aqui no Sul”, destaca o diretor.

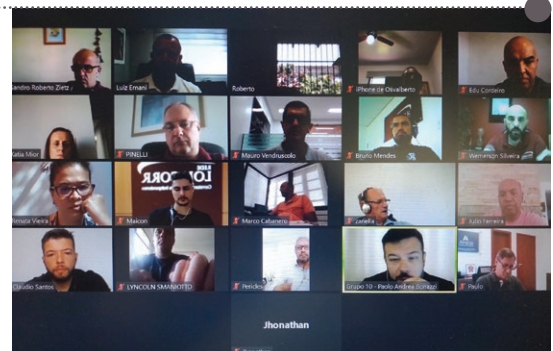
Outro ponto forte é que as prospecções

para a entrada de novos corretores continuam a todo vapor nas Unidades da Regional. “Inclusive, no dia 10 de março, participei de uma apresentação para oito prospects da região Joinville e Chapecó, momento mágico em que temos a oportunidade de falamos sobre a Rede com futuros parceiros”, relata.

No planejamento estratégico da regional as reuniões com as Unidades da Regional Sul, corretores e seguradoras continuam fazendo parte da rotina e atuando em parceria, buscando assim alcançar juntos as entregas para o ano.

“Mais do que nunca nossas unidades têm um papel muito importante, sendo verdadeiros mentores junto aos nossos corretores, deixando estes cada vez mais preparados para levarem os melhores produtos e serviços ao consumidor final”, declara Ermani.

“Enfim, este primeiro trimestre está sendo sensacional para toda nossa região, em função dos números alcançados, e isso cada vez mais nos enche de orgulho e, principalmente, de responsabilidade em função da importância da Regional Sul para toda a Rede”, finaliza.



REUNIÃO DE TODAS AS UNIDADES DA REGIONAL SUL

ANTES DE PINTAR UM IMPREVISTO

Ofereça a Cobertura de Lataria e Pintura!

A **Maxpar | Autoglass**, em parceria com as principais seguradoras do Brasil, garante soluções para danos na lataria do veículo com técnicas inovadoras de reparação.

Principais benefícios

- ✓ Não afeta a classe de bônus do segurado;
- ✓ A franquia é única, não importa a severidade do dano;
- ✓ Economia de até 80% em relação ao reparo particular;
- ✓ Aumenta a percepção de valor do seguro.

**Se custa menos para o segurado,
vale mais para você!**



Entre em contato agora mesmo
via WhatsApp pelo QR code.





Carolina Quintino
(CRP 08/13621)

} Psicóloga Clínica na Rede Lojacorr

} Formada em Psicologia em Análise do comportamento

} Pós-graduada em Gestão de Pessoas e Liderança

} Psicoterapeuta (consultório e empresa)

} Avaliação psicológica e em recursos humanos (gestão de pessoas, recrutamento, seleção e treinamento)

www.linkedin.com/in/carolina-quintino



SENTIDO DA VIDA

“Se você não sabe qual é sua missão na vida, já tem uma: encontrá-la”

Viktor Frankl

O autor dessa frase é um neuropsiquiatra austríaco **sobrevivente** de um período de três anos em **campos de concentração**, um deles Auschwitz. Ele publicou o livro *Em Busca de Sentido*, em que narra sua experiência nesse confinamento e a construção da Logoterapia (terapia do sentido).

Segundo ele, “nada proporciona melhor capacidade de superação e resistência aos problemas e dificuldades em geral do que a **consciência** de ter uma **missão a cumprir na vida**.”

Para Viktor, as dificuldades do dia-a-dia, o **vazio existencial**, ou até mesmo as mais intensas como a de um campo de concentração, podem ser **superadas** com uma **postura** diante delas.

Ficam alguns questionamentos. Como você reage quando:

- um negócio não deu certo;
- recebe o diagnóstico de uma doença;
- recebe a notícia de uma perda;
- é frustrado;
- até mesmo ao receber uma notícia agradável.

O psiquiatra afirma que “se não está em suas mãos mudar uma situação que te causa dor, sempre poderá escolher a atitude com que encara esse sofrimento”

E forneceu algumas orientações para isso:

- 1) no desespero pergunte **“o que a vida espera de mim?”**;
- 2) “vontade de humor - tentativa de enxergar as coisas numa **perspectiva engraçada** - constitui um truque útil para arte de viver”;
- 3) transformar o negativo em **construtivo**;
- 4) “viva como se você estivesse vivendo a vida uma segunda vez, e que na primeira vez agiu

errado”. **Aproveite sua segunda chance**; 5) percebermos que podemos **ser úteis** uns aos outros;

6) perguntar que **postura** terá diante do sofrimento;

7) “Não há dúvida de que o **amor-próprio** quando ancorado em áreas mais profundas, não pode ser abalado por uma situação de tremendo sofrimento”

8) **experimentar a vida**, interagindo com ela.

Outra linha da psicologia que se aproxima dessa visão de vida é Terapia de Aceitação e Compromisso (ACT), que é composta por: **aceitação** da realidade, das reações emocionais e respostas comportamentais, o **compromisso** com a **escolha** de uma direção, seguindo os valores do indivíduo e **comprometimento** com a mudança desejada.

Nessa abordagem, são utilizadas metáforas para auxiliar no processo.

Filmes também são fontes que auxiliam na reflexão do sentido da vida. Segue lista de alguns e, em pesquisa na internet, encontrará muitos outros:

- ✓ O Sentido da Vida
- ✓ Uma lição de Vida
- ✓ Kiss and Cry
- ✓ O Sentido da Vida - Documentário
- ✓ Na Natureza Selvagem
- ✓ Soul
- ✓ A Vida é Bela
- ✓ O Vendedor de Sonhos

Espero que essas reflexões possam auxiliar na construção e direção de seu propósito e que a cada dia vivido possa sentir a conexão com ele.

INOVAÇÃO E PARCERIA COM FOCO NA GERAÇÃO DE NEGÓCIOS

Parceria da MAG Seguros e Lojacorr potencializa a proteção por meio do seguro de vida



CAROLINA VIEIRA, DIRETORA EXECUTIVA CORPORATE DA MAG SEGUROS



NUNO DAVID, DIRETOR COMERCIAL E DE MARKETING DA MAG SEGUROS

Com mais de 185 anos de experiência em seguro de vida e previdência no país, a MAG Seguros celebra parceria com a Rede Lojacorr para potencializar a distribuição de seguro de vida e ampliar a proteção financeira da sociedade. A seguradora orgulha-se de ser a mais longeva e uma das empresas mais inovadoras do Brasil, aspecto marcante de seu histórico que disponibiliza para esta importante parceria.

"Estamos continuamente acompanhando o contexto socioeconômico, as necessidades da sociedade e demanda de nossos distribuidores e parceiros. Também temos buscado implementar e desenvolver iniciativas que facilitem o dia a dia dos nossos distribuidores e parceiros por meio de soluções inovadoras", explica Carolina Vieira, diretora executiva Corporate da MAG Seguros.

Um exemplo disso foi o pilar de seguro de vida, pensado especificamente para o impacto financeiro em decorrência de problemas com a saúde, além das diversas e modernas opções para os riscos de morte, invalidez e sobrevivência, aos quais todos estão expostos.

A MAG Seguros atende as demandas por seguros coletivos, empresariais e individuais. Também merece destaque a oferta para diferentes idades, profissões e condições de saúde, o que oferece aos corretores da Rede Lojacorr a oportunidade de gerar ainda mais negócios.

TECNOLOGIA A FAVOR DAS VENDAS

Pioneira do desenvolvimento do primeiro e-commerce do mercado de seguro de vida no país em 2014, a MAG Seguros investe fortemente em tecnologia. A ferramenta venda digital permite desde 2017 a comercialização de todo o portfólio de forma totalmente digital, remota e com a máxima segurança.

A plataforma foi fundamental para a continuidade de negócios durante a pandemia por permitir a venda à distância. A seguradora também dispõe de plataforma exclusiva voltada para a cotação e gestão de contratos de seguros coletivos.

"Para nós, é uma grande satisfação estar ao lado da Rede Lojacorr. Para celebrar esta importante parceria, já esta-

mos desenvolvendo uma grande novidade. Disponibilizaremos uma aplicação digital direcionada à recomendação automática de soluções mais assertivas a partir da análise do perfil do cliente, o que certamente vai facilitar o dia a dia e proporcionar o impulsionamento de novos negócios e ganhos ao corretor", finaliza Nuno David, diretor Comercial e de Marketing da MAG Seguros.

**DISPONIBILIZAREMOS
UMA APLICAÇÃO
DIGITAL DIRECIONADA
À RECOMENDAÇÃO
AUTOMÁTICA DE
SOLUÇÕES MAIS
ASSERTIVAS A PARTIR
DA ANÁLISE DO PERFIL
DO CLIENTE, O QUE
CERTAMENTE VAI
FACILITAR O DIA A DIA
E PROPORCIONAR O
IMPULSIONAMENTO DE
NOVOS NEGÓCIOS E
GANHOS AO CORRETOR**

1º trimestre fecha com **244 INSERÇÕES** **NA MÍDIA ESPONTÂNEA**

Alcance chegou a quase 1,2 milhões de pessoas



O desafio de 2022 da Rede Lojacorr é unir a transformação digital, aliada a ferramentas, tecnologias e soluções capazes de facilitar ainda mais a rotina das corretoras parceiras, democratizando o acesso destas soluções junto ao mercado, além de proteger cada vez mais brasileiros com a parceria disponibilizada a mais profissionais de seguros do país. Tudo isso, mantendo a qualidade dos atendimentos, a cultura de valorização das pessoas, o orgulho da história de 25 anos, e a curadoria da Rede em relação aos serviços e produtos no território nacional.

Sob todos esses processos está a marca Rede Lojacorr, que abraça, acolhe, protege, cuida, expande, dissemina e espalha a aspiração de um mundo mais perene e seguro. O time de Branding, responsável pela Assessoria de

Imprensa, tem o desafio de ser o guardião da marca dentro e fora da Rede, zelando pelo posicionamento, perenidade e disseminação da marca.

Por isso que o papel da Assessoria de Imprensa é de tamanha importância, já que além de gerar informação, procura fazer esse olhar chegar no coração e nas vidas das pessoas, por meio da notícia, além de auxiliar no processo de relevância e alcance da comunicação. No primeiro trimestre de 2022, foram 244 inserções na mídia espontânea, de forma orgânica, que chegaram a mais de 1.166 milhões de pessoas.

De acordo com a coordenadora de Branding, Ana Clara Baptistella Murat, o objetivo é fortalecer a presença da marca junto à imprensa e, com isso, atingir cada vez mais a opinião pública e a sociedade. "Por meio de inserções no mercado segurador estamos

presentes na vida do corretor de seguros e das seguradoras. Já quando ampliamos nossa marca junto à imprensa nacional, chegamos a segurados e comunidade. Sendo assim, nosso objetivo é estar cada vez mais presente nas diversas mídias, de forma qualitativa e quantitativa", reforça Ana Clara.

Ela explica ainda que as OKR's (Objectives and Key Results – ou Objetivos e Resultados-Chave, em português) da área de Branding contemplam o fortalecimento da relação com o mercado segurador, mas também com canais de comunicação de fora do mercado. "Sabemos que o trabalho orgânico é uma caminhada de formiguinha, mas temos visto grandes conquistas da Lojacorr nos últimos anos. Por isso, percebemos que estamos no caminho certo, buscando sempre a melhoria contínua", acrescenta a coordenadora.

O Cliente precisa de uma consulta médica de madrugada?



SEGURO TOKIO MARINE VIDA COM TELEMEDICINA



Cobertura para doenças graves, incluindo diagnóstico de câncer



Aplicativo Vida Saudável: videoconsulta com nutricionistas e personal trainer



Novas coberturas para diárias por incapacidade temporária para acidente ou doenças ocupacionais.



Descontos em medicamentos, lojas online e serviços de delivery

RESOLVE

Só o **Seguro Tokio Marine Vida** vem com a **Cobertura Resolvedora**. Isso significa que, da orientação médica online para o Cliente e mais duas pessoas, sem custos extras, à Assistência Funeral, ele Resolve.

**Quer saber mais?
Fale com o seu
Gerente Comercial.**

Uma Seguradora
completa pra você
ir mais longe.



**TOKIO MARINE
SEGURADORA**

NOSSA TRANSPARÊNCIA, SUA CONFIANÇA

#vamojunto

PATRIA

HDI e você, corretor: protegendo a mobilidade de nossos clientes.

HDI
SEGUROS

Humana.
Digital.
Inovadora.

hdi.com.br