

# revista CORRETORA <sup>de</sup> FUTURO



AMBIENTE DE CONFIANÇA E COLABORAÇÃO É UM GRANDE ATIVO DENTRO DA LOJACORR QUE FAVORECE O DESENVOLVIMENTO MÚTUO DOS SEUS INTEGRANTES

# #vamojunto

PATRIA

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

**HDI**  
SEGUROS

Humana.  
Digital.  
Inovadora.

[hdi.com.br](http://hdi.com.br)

- EDITORIAL & EXPEDIENTE ..... 4
  
- ARTIGOS
  - Tecnologia ..... 6
  - Mercado ..... 7
  - Empreendedorismo ..... 37
  - Comportamento ..... 44
  - Jurídico ..... 50
  - Direito Securitário ..... 62
  - Inspiração ..... 74
  
- REDE
  - Capa ..... 12
  - Legado ..... 22
  - Líderes ..... 23
  - Interação ..... 24
  - Inclusão ..... 25
  - Sucesso do Cliente ..... 26
  - Aquisição ..... 28
  - Ecosistema ..... 30
  - Dados ..... 34
  - Gente e Gestão ..... 36
  - Comportamento ..... 38
  - Especialistas ..... 46
  - Ideias que inspiram ..... 52
  - Campanhas ..... 54
  - Informe Publicitário ..... 55
  - Incentivo ao Esporte ..... 56
  - Compliance ..... 70
  - Na mídia ..... 72



# 8

## PING-PONG

Entrevista exclusiva  
com Patricia Chacon,  
CEO da Liberty  
Seguros

- PRODUTO
  - Responsabilidade Civil ..... 32
  - Saúde Empresarial ..... 42
  
- UNIDADES
  - Aniversário ..... 64
  - Reuniões ..... 65
  - Presença digital ..... 66
  - Visitas ..... 66
  - Seguro condomínio ..... 67
  - Expansão ..... 67
  
- REGIONAIS
  - Centro Sudeste..... 68
  - SP Centro Norte ..... 68
  - Norte e Nordeste..... 69
  - Sul ..... 69



# 40

## COMERCIAL

PROGRAMA DE OBJETIVOS  
AGORA CONTA COM O  
SUPORTE DA AUDITORIA  
INTERNA E DA NOVA ÁREA DE  
PERFORMANCE COMERCIAL,  
QUE AUXILIA COM DADOS

# “NA LOJACORR, O CORRETOR PEQUENO SE TORNA GRANDE, E O GRANDE, MAIOR AINDA”

**A**o longo de mais de 25 anos, a Lojacorr se tornou uma rede bastante diversa. Atualmente temos expertise dentro da Rede para atender as mais variadas necessidades de clientes e corretoras, desde apólices individuais mais simplificadas até negócios corporativos de maior complexidade em praticamente todos os ramos de seguros operados no mercado. A capilaridade nacional da Lojacorr nos permite entender a fundo e atender as necessidades e os riscos específicos de cada região, desde as coberturas para os recorrentes eventos de vendaval no Sudoeste do Paraná às necessidades do agronegócio no Centro Oeste do país.

As corretoras de seguros têm necessidades diferentes ao longo do tempo à medida que crescem e se desenvolvem. As que estão iniciando precisam muito de acesso às seguradoras, capacitação profissional e apoio para atrair e atender clientes; já as mais maduras precisam de tecnologia e dados para otimizar suas operações e conseguir crescer de maneira mais eficiente. As especialistas em seguros mais complexos percebem a oportunidade de ganhar capilaridade compartilhando expertise e negócios com as demais corretoras da Rede. Esse ambiente de confiança e colaboração é um grande ativo dentro da Lojacorr que favorece o desenvolvimento mútuo dos seus integrantes. É por isso que se popularizou na rede uma frase, dita inicialmente por um corretor parceiro: “Na Lojacorr, o corretor pequeno se torna grande; e o grande, maior ainda”.

Agora estamos com um novo mote: “Seguro é estar com a gente”. Porque, diariamente, aqui dentro, pensamos em desenvolver e compartilhar novas soluções que acabam gerando novos negócios aos nossos corretores, e manutenção dos seguros já existentes. Damos todo o suporte e acesso às melhores seguradoras e produtos, para que nossos parceiros possam atuar em um ambiente propício ao desenvolvimento. Com essas soluções visamos também resultados positivos às seguradoras com quem operamos, assim como as outras empresas que fazem parte do nosso ecossistema. Nosso orgulho é apresentarmos um grande exemplo de operação ganha-ganha.

Em mais esta edição da Revista Corretora do Futuro, trazemos diversas ações que estão sendo realizadas para o desenvolvimento dos profissionais que atuam em nosso ecossistema. O mercado de seguros é pujante e promissor, reservando oportunidades incríveis àqueles que estiverem preparados. Por isso, nossa constante inquietação em inovar, qualificar, estabelecer pontes.

Aqui o corretor de seguros pode se dedicar ao que sabe fazer de melhor, que é vender. A retaguarda é conosco, por isso, esse ambiente é seguro para o desenvolvimento de profissionais de quaisquer perfis. Seguro é estar com a gente!

**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 (CTO & COO): Sandro Ribeiro  
Diretor de Mercado e Distribuição (CCO): 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

Ruco Comunicação  
Suzane Marie Gantzel (DRT-PR 6097)

### REVISÃO

Ana Clara Baptistella  
Suzane Marie Gantzel  
Ruco Comunicação

### 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 Workspace  
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](http://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](http://redelojacorr.com.br)





### Sandro Ribeiro dos Santos

} Diretor de Tecnologia e Operações (CTO & COO) e sócio-diretor da Rede Lojacorr

} Possui mais de 20 anos de experiência em tecnologia e inovação, desde 2004 colaborou no desenvolvimento e implementação de importantes projetos tecnológicos para a Rede Lojacorr.



EM TEMPOS DE TRABALHO ANYWHERE E COM UMA DINÂMICA MAIS ACELERADA, ESSAS FERRAMENTAS SÃO UMA BAITA MÃO NA RODA PARA NOS AJUDAR NA ORGANIZAÇÃO DAS ATIVIDADES

# TECNOLOGIA E PRODUTIVIDADE

Seja para seu time na empresa ou para você mesmo na sua organização pessoal, vale a pena dar uma explorada nesses recursos

**E**m tempos acelerados e com o trabalho remoto, o que era um cafezinho ou conversa de corredor se torna hoje uma reunião on-line ou uma mensagem de WhatsApp, vibrando no seu celular. Fica difícil manter a concentração, foco e energia em meio a tanta informação, além de segurar a ansiedade em responder e ter respostas ao mesmo tempo. Temos que nos adaptar a uma comunicação mais assíncrona, com respostas nem sempre na velocidade que imaginamos, já que do outro lado também estão em outras atividades nem sempre síncronas conosco.

Além da comunicação, a conexão com o trabalho ganha outra dinâmica e, para ter uma produtividade sadia, a tecnologia tem um papel importante através de algumas ferramentas digitais que facilitam a nossa forma de trabalho.

Acredito que, a essa altura do campeonato, Google Meeting, Zoom, Teams da Microsoft já são figurinhas carimbadas por aí, mas tem uma super bacana que é o Gather ([www.gather.town](http://www.gather.town)), onde, através de avatares e ambientes, você pode se mover e interagir com as pessoas. Lembra do início do texto, sobre o que era o cafezinho agora é uma reunião? Então, o Gather tem uma proposta diferente para isso e aqui, nosso time de tecnologia, vem tendo uma experiência boa.

Ainda sobre comunicação, ferramentas como Slack, Discord, Google Chat promovem uma boa dinâmica entre times, com troca de arquivos e histórico das mensagens, o que ajuda bastante. Aqui, usamos o Google Chat para a nossa comunicação interna, com grupos dos times da empresa e a comunicação geral, além de embarcarmos também fornecedores que colaboram em grupos de trabalho específicos.

Além do Google Chat, realizamos na empresa a migração do antigo Pacote Office para o Google Workspace, o que nos proporcionou diversas ferramentas de produtividade, mais digitais e colaborativas. Sabe aquele negócio de fazer o texto no Word e depois mandar por email? Se você ainda faz isso dentro do seu time ou empresa saiba que tem um mundo mais bonito logo ali. Brincadeiras à parte, hoje com as ferramentas

do Google podemos editar documentos de forma colaborativa, e com isso trabalhar ao mesmo tempo, adicionando comentários e revisando-os, aumentando assim a nossa produtividade, além da segurança da informação, já que em tempos de crimes cibernéticos e proteção de dados isso é um tema importante também.

Outra coisa bacana é a utilização do Gmail como ferramenta de email, o que vem nos proporcionando uma maior flexibilidade e gestão, além da segurança. Recentemente, em nossos testes de Phishing, o Gmail se mostrou muito eficiente através da IA Google. Logo de mão dada com o e-mail podemos falar também sobre Agenda, o que é uma mão na roda na hora de se organizar e principalmente marcar reuniões, achar horário para todos do time. Com agenda compartilhada facilita muito a busca por um espacinho que fique bom para todos.

Ainda dentro do Google e se o viés for explorar dados e montar dashboards, uma ferramenta bacana para utilizar é o Google Data Studio, que pode ser uma alternativa aos famosos PowerBI – claro, dependendo da sua necessidade, vale aprofundar todos os recursos. Aqui, por exemplo, usamos no dia a dia o PowerBI, além do Metabase.

Olhando pelo lado da organização, existem alternativas bacanas que auxiliam nas tarefas do dia a dia e trabalho em time. Aqui na Lojacorr usamos o Jira como ferramenta de desenvolvimento, porém o Trello também é uma super opção, assim como o Notion ou o ClickUp. Com o Trello, por exemplo, usando o formato Kanban você pode adicionar atividades que está fazendo e organizá-las de uma forma visual para mantê-las no radar, substituindo o antigo quadro presencial ou a agenda de anotações, que se torna algo mais pessoal.

Enfim, em tempos de trabalho anywhere e com uma dinâmica mais acelerada, essas ferramentas são uma baita mão na roda para nos ajudar na organização das atividades. Seja para seu time na empresa ou para você mesmo na sua organização pessoal. Vale a pena dar uma explorada nelas!

Espero ter colaborado, abraços e até uma próxima.



**Luiz Longobardi Junior**  
 } Diretor de Mercado & Operações (CCO) da Rede Lojacorr

} Possui mais de 35 anos de experiência em área comercial, varejo, corporate, bancassurance e canais de distribuição de seguros, com passagens em importantes empresas nacionais e multinacionais.



A IDEIA NÃO É ACHAR QUE SEGURO DEIXOU DE SER PROMISSOR, MAS CONSCIENTIZAR OS CORRETORES – E ESTES EXPLICAREM A SEUS CLIENTES – QUE O MERCADO ESTÁ PASSANDO POR UM MOMENTO TRANSIÇÃO E PRECISAMOS NOS UNIR

# SETOR DE SEGUROS SENTE AGORA OS EFEITOS DA PANDEMIA

União para identificação de soluções é ponto positivo, e corretor da Lojacorr sai na frente com as ofertas de companhias e produtos

**S**abemos que o mercado de seguros é promissor e, diferente de outros setores, cresce mesmo nas crises. Mas a pandemia da Covid-19 trouxe transformações imprevisíveis, cujos efeitos começam agora que (se podemos dizer) chegamos ao fim do período a afetar mais o nosso setor.

Quando começou a pandemia, nosso mercado segurou reajustes, para evitar a evasão dos clientes do sistema de seguros, seja por desemprego, fechamento de empresas ou outras consequências da crise. A ação para reter carteira foi não aumentar prêmios, proteger renovação, flexibilizar preço, proporcionar parcelamentos. Para equilíbrio do mercado, já era normal ano a ano haver os reajustes, acompanhando a inflação, mas na pandemia todos paralisaram os preços e umas companhias até mesmo baixaram, mantendo durante todo o período. Quase no fim da pandemia teve a crise econômica, aumento da tabela Fipe, falta de peças, e teve o retorno da população à utilização normal dos veículos. Aí, não tendo peças, começa-se a alimentar o mercado marginal de roubo de carro para desmonte de peças. É um círculo vicioso.

Depois de mais de um ano de produção limitada por falta de peças, período no qual as montadoras direcionaram os componentes disponíveis à fabricação de carros mais caros, alguns modelos, especialmente nos segmentos de entrada, tornaram-se raridade. Como os preços dos carros novos, referência do mercado, também não pararam de subir em meio ao contexto de oferta restrita, donos de automóveis usados perceberam uma valorização incomum de seus veículos. Segundo levantamento feito com base nos anúncios publicados por revendas e donos de carros usados no site da Mobiauto, o preço dos 40 automóveis de passeio e comerciais leves mais vendidos no Brasil subiu, na média, 7,1% depois de um ano de uso.

O preço que se cobrava há um ano, que estava represado, não contemplava uma dis-

parada de Fipe na perda total. As companhias calculavam o preço do seguro esperando uma redução da Fipe ao longo do ano, mas ela disparou, e então desequilibrou tudo. Não tem peça, tem falta de mão de obra. É a tempestade perfeita.

Outros ramos também foram afetados de maneira similar. A falta de peças e mão de obra impactaram também o seguro residencial e suas assistências, e justamente no momento em que as pessoas passaram a utilizar mais o produto, com o advento do home office. O agronegócio, além da represada de preços, teve desequilíbrios climáticos no Sul e muita seca no Centro Oeste, e as companhias tiveram significativas perdas e enfrentaram dificuldades para conseguir resseguro. O seguro de vida cresceu e foi valorizado durante a pandemia, mas também teve maior sinistralidade, inclusive as companhias se solidarizaram com a população e entregaram cobertura mesmo sendo pandemia um risco excluído.

A ideia não é apavorar, nem achar que o mercado de seguros deixou de ser promissor, mas conscientizar os corretores – e estes explicarem a seus clientes – que o mercado está passando por um momento de transição por conta desses pontos, e precisamos nos unir. Aliás essa união é que temos de mais positivo: como a “dor” das seguradoras é geral, elas estão se unindo para buscar soluções para equilibrar a carteira, adequar produtos para equilibrar resultados e competitividade. Logo o mercado estará ajustado e seguindo seu crescimento.

É uma grande demonstração de que a união faz a força e juntos encontramos soluções para os desafios. É exatamente por isso que o corretor de seguros que atua no modelo colaborativo da Lojacorr consegue se sair melhor. É tamanha a oferta de companhias parceiras e seus produtos, que o profissional tem flexibilidade para ultrapassar este momento, e encontrar formas de atender seu segurado. Estamos aqui a postos para nos ajudar a vencer mais este período.



# Jovem e mulher à frente de uma grande seguradora

Mostrando a capacidade de atuação da mulher, com um robusto currículo, Patricia Chacon é CEO da Liberty Seguros desde abril de 2021. Em conversa exclusiva com a **Revista Corretora do Futuro**, ela fala sobre sua trajetória, apontando as oportunidades que encontrou e o que o setor de seguros reserva para quem também se dedica, independentemente do gênero.

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

**Patricia Chacon:** Sou graduada em Economia pela Vassar College e tenho mestrado em Administração de Empresas pela Harvard Business School. Na Liberty, minha trajetória se iniciou em 2012, na unidade da empresa em Boston, nos Estados Unidos. Acabei fazendo a transição para o Brasil em 2013, onde passei a trabalhar em iniciativas estratégicas da companhia nas áreas de estratégia, sinistros e analytics. Em agosto de 2014, comecei a liderar a diretoria de Marketing e Estratégia da seguradora e, posteriormente, assumi o posto de diretora de Transformação.

Até assumir o cargo de CEO da Liberty Seguros no Brasil, em 2021, tive a oportunidade de estar à frente de diversos projetos importantes de transformação que contribuíram com o desempenho financeiro da seguradora e com a melhoria da experiência dos nossos clientes, parceiros e funcionários. Alguns exemplos são o planejamento estratégico da empresa, o lançamento da marca Aliro, a gestão do Cresça com a Liberty, programa de relacionamento e desenvolvimento dos corretores; além do desenho e implementação da transformação digital na seguradora e a evolução das práticas internas de inovação.

Também contribuí no lançamento e divulgação do Mulheres Seguras, programa da Liberty que tem o objetivo de apoiar mulheres empreendedoras – incluindo corretoras de todo o país – a alcançar o sucesso. Desde o lançamento, em 2015, o programa já impactou mais de 4 milhões de mulheres em todo o Brasil por meio de eventos, cursos e palestras. Mais recentemente, antes de me tornar CEO em 2021, fui head de Digital e Customer Experience para a América Latina e Europa.

Todas essas experiências foram muito positivas, pois ao mesmo tempo que tive desafios, houve uma grande oportunidade de aprender muito, ampliar minha obsessão com as tendências e estar de olhos abertos o tempo todo.

**Revista Corretora do Futuro: Como é ser uma mulher e jovem à frente de uma companhia de seguros? Como você vê a questão da equidade de gênero e diversidade nas empresas, e o quanto o mercado já avançou neste sentido?**

**Patricia Chacon:** Ao avaliar o mercado de forma geral, temos observado um aumento significativo no número de mulheres que trabalham em seguradoras, que hoje representam mais da metade (54,8%) do quadro total de funcionários das maiores empresas do segmento. Além disso, de

acordo com o estudo Mulheres no Mercado de Seguros, da Escola de Negócios e Seguros (ENS), 46% dos cargos de liderança nas empresas de seguros são ocupados por mulheres. É um cenário bastante positivo, entretanto, acredito que podemos melhorar ainda mais e avançar na questão da equidade de gênero.

Na Liberty, a pauta da equidade de gênero sempre fez parte do nosso dia a dia, por isso, investimos muito para que as oportunidades sejam iguais para as mulheres da companhia. E isso se reflete no nosso quadro de colaboradores, no qual temos 59% formado por mulheres, e no nosso staff executivo, com 50% das posições da mais alta liderança da companhia ocupadas por mulheres. Nossa meta é seguir trabalhando para ter uma empresa diversa e inclusiva, dando oportunidades para as pessoas desenvolverem sua carreira na Liberty e no setor como um todo.

**Revista Corretora do Futuro: Você chegou a planejar a sua vida pessoal e profissional, conciliando as atividades para alcançar o sucesso como o deste momento ou abraçou as oportunidades que foram se abrindo em sua vida? Como foi esta construção?**

**Patricia Chacon:** Sempre fui uma pessoa bastante dedicada nas atividades às quais me propunha. Em Harvard, por exemplo,



## PERFIL

Patricia Chacon atua na Liberty Seguros do Brasil desde 2013, tendo assumido o posto de CEO da companhia em abril de 2021. Formada em Economia pela Vassar College e com MBA da Harvard Business School, a executiva equatoriana passou a liderar a diretoria de Marketing e Estratégia da seguradora em agosto de 2014.

Posteriormente, como diretora de Transformação, Patricia esteve à frente de projetos importantes como o planejamento estratégico da Liberty, o lançamento da marca Aliro, a gestão do programa Cresça com a Liberty, o desenho e implantação de jornadas digitais no mercado e a evolução das práticas de inovação da empresa. A executiva também encabeçou o Mulheres Seguras, iniciativa que incentiva o empreendedorismo feminino e já impactou milhares de mulheres no Brasil com eventos, cursos e palestras.

Como CEO, o principal objetivo da executiva tem sido dar continuidade ao crescimento rentável da Liberty por meio dos produtos-chave da empresa, entregando ofertas que atendam às necessidades em evolução de seus clientes, parceiros de vendas e colaboradores.

optei por fazer o curso de Economia, mas sempre achei importante não me limitar a ter experiências profissionais apenas nesta área.

E pude colocar isso em prática quando ingressei na Liberty Seguros, tendo desde o início contato com diversas áreas, como a consultoria de negócios e a parte de marketing e estratégia. Entretanto, a que mais me chamou a atenção foi a parte de transformação, que lidera uma série de iniciativas que impactam diretamente a cultura da companhia.

Pensando nisso, acho que todos devem ter acesso a um leque amplo de oportunidades, para que tenham a liberdade e opção de escolher o que faz mais sentido para cada um. Dessa forma, as pessoas têm experiências diferentes e podem optar pela carreira ideal.

Muitas vezes as oportunidades no mercado não são nem compartilhadas, por receio das candidatas não aceitarem por terem filhos pequenos, por exemplo. É possível prever as respostas para alguns casos, porém acredito que a possibilidade de escolha deve ser dada para todos.

**Revista Corretora do Futuro: O cenário híbrido favorece a atuação da mulher no mercado de trabalho? Como você equilibra a vida profissional e pessoal? E como deve ficar o trabalho na Liberty no pós-pandemia?**

**Patricia Chacon:** Ao mesmo tempo que o trabalho híbrido pode ser mais favorável e conveniente para algumas mulheres, ele pode ser igualmente desafiador, já que isso pode vir acompanhado de uma série de fatores, como toda uma família ocupando um mesmo espaço, por exemplo.

E isso se reflete na própria Liberty. Durante a pandemia, percebemos uma grande diversidade de perfis profissionais, com necessidades e dinâmicas de vida completamente diferentes. Por isso, não acreditamos em um só modelo que seja o melhor para todas e

preferimos seguir uma linha mais empática, entendendo um pouco mais sobre o que é melhor para cada profissional.

Justamente por isso, desenhamos e lançamos os Hubs digitais e físicos da Liberty. Neste novo formato, podemos oferecer um modelo mais flexível e democrático de trabalho para todos os nossos colaboradores, avaliando a necessidade de cada um e o que faz sentido para as equipes da companhia. Dessa forma chegamos mais perto de proporcionar a melhor experiência de trabalho possível para todos.

Vale pontuar que, antes mesmo da pandemia, a Liberty já se preocupava em oferecer essa flexibilidade aos funcionários e, hoje, isso é mais importante do que nunca, visto que novas possibilidades e perspectivas vêm se abrindo por conta do isolamento.

**Revista Corretora do Futuro: Você acredita que o trabalho remoto contribuiu para um equilíbrio entre as tarefas da mulher e do homem, quando conceituamos que a mulher passou a ter mais flexibilidade de tempo para organizar as tarefas profissionais e pessoais, e os homens passaram a contribuir mais com as tarefas de casa? Com essa sua importante conquista profissional, como você se sente como mulher e pessoa? Você percebe que pode fazer parte da história de milhares de vidas e famílias diretamente ligadas à sua atuação?**

**Patricia Chacon:** Eu adoraria dizer que sim, que o trabalho remoto contribuiu para esse equilíbrio. Porém, conforme comentei anteriormente, existem diferentes dinâmicas familiares e cada caso é um caso. Acredito que em algumas situações, sim, esse modelo trouxe uma maior flexibilidade e um equilíbrio mais justo entre as tarefas pessoais e profissionais, mas não acho que isso seja possível para todas as famílias.

## SOBRE A LIBERTY SEGUROS

A Liberty Seguros atua no mercado brasileiro desde 1996 e está entre os maiores grupos seguradores do país. Com prêmios de R\$ 4,5 bilhões em 2021 e uma carteira com mais de 3 milhões de clientes, tem cerca de 1,8 mil funcionários e possui filiais em todo Brasil. Com mais de 20 mil corretores em todo o território nacional, a Liberty Seguros possui um portfólio com soluções de seguros para pessoas físicas, empresas e grandes riscos e está presente em diversos canais de venda. É pioneira em seguros personalizados para funcionários de empresas, o seguro de afinidade (Affinity) e é especialista na venda no canal Concessionária, por meio da marca Indiana Seguros.



NOSSO OBJETIVO COMO SEGURADORA É AJUDAR AS PESSOAS A, CADA VEZ MAIS, ENTENDEREM A IMPORTÂNCIA DO MERCADO DE SEGUROS E TEREM ACESSO A PRODUTOS E SERVIÇOS ALINHADOS ÀS NECESSIDADES DE CADA UM, DE FORMA PERSONALIZADA E COM INTERAÇÕES CADA VEZ MELHORES COM OS CORRETORES PARCEIROS E AS COMPANHIAS

Em relação à minha trajetória profissional, eu sempre fui muito focada nos meus objetivos e aberta às oportunidades que me foram oferecidas, tanto para assumir a área global de uma grande empresa, quanto nos aprendizados diários que tenho com as pessoas. Me considero uma profissional muito curiosa e sempre tenho muita vontade de aprender coisas novas para inovar constantemente.

Como mulher, foi muito importante e significativo assumir o cargo de CEO de uma grande empresa como a Liberty e, por isso, tenho muito orgulho de ser uma das primeiras mulheres em uma posição de liderança. Espero ser uma inspiração e conseguir contribuir para que muitas outras mulheres alcancem posições relevantes no mercado.

**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?**

**Patricia Chacon:** Eu acredito muito que a flexibilidade e a abertura às mudanças e novas experiências são habilidades fundamentais para obter o sucesso em qualquer situação profissional. Especialmente nesses últimos anos, durante os quais o mundo mudou tanto por conta da pandemia. Ficou claro que é

indispensável sermos flexíveis e ágeis para, em caso de erros, termos tempo para repensar nossas decisões e redefinir o que for necessário.

Além disso, ao meu ver, algo que ajuda muito no crescimento profissional é que as pessoas estudem constantemente o mercado e procurem saber do que está acontecendo em outras indústrias, assim, conseguem aplicar insights diferentes que possam trazer resultados além do esperado.

Para o mercado de seguros especificamente, é primordial estarmos próximos do público final, por isso, na Liberty nós valorizamos muito a co-criação de projetos com os corretores, que são nossos principais parceiros de negócios. Assim, sempre que temos algum lançamento, levamos para os corretores testarem e experimentarem. Por meio dessa proximidade, conseguimos garantir que estamos oferecendo algo que os clientes realmente precisam.

**Revista Corretora do Futuro: Com sua expertise no sucesso do cliente e em inovação, como você acredita que amplia a visão da companhia em relação às suas estratégias e gestão?**

**Patricia Chacon:** Desde o início da minha jornada na Liberty Seguros, meu principal foco tem sido no cliente e corretor. Por isso, na área de transformação, fui líder de diversos projetos importantes pensando no usuário, que sempre visam oferecer as melhores experiências possíveis aos nossos colaboradores, segurados e corretores parceiros.

Um bom exemplo desse trabalho é a transformação digital, que vem sendo implementada em várias camadas da nossa operação há muitos anos. E até hoje seguimos concentrando nossos esforços para fornecer as melhores soluções para nossos clientes terem jornadas cada vez mais fluidas e personalizadas, além de alavancar o poder do digital.

**Revista Corretora do Futuro: Como você vê o futuro do mercado?**

**Patricia Chacon:** Pensando nas tendências atuais e o que pudemos observar sobre o comportamento dos consumidores nos últimos anos, acredito que o futuro do

mercado de seguros será pautado por três pontos fundamentais:

» **Personalização dos produtos** - quando entendemos as diferentes necessidades dos consumidores, conseguimos ser mais assertivos na oferta de produtos e serviços. Para isso, a personalização pode ser um fator importante para um crescimento nas vendas;

» **Digital** - por meio do universo digital, que abre uma série de possibilidades para as empresas oferecerem boas experiências a seus clientes, as companhias são capazes de potencializar e aprimorar a eficiência nas jornadas de seguros;

» **Conexão e parceria** - é claro que o digital é fundamental, porém, entendemos que igualmente necessárias são as conexões e parcerias que construímos com nossos públicos, especialmente considerando o contexto atual em que vivemos. Os clientes precisam saber que podem contar com as empresas em qualquer situação.

**Revista Corretora do Futuro: O propósito da Rede Lojacorr é proteger os brasileiros mais e melhor, como a Liberty pode apoiar o ecossistema nessa busca?**

**Patricia Chacon:** Nosso objetivo como seguradora é ajudar as pessoas a, cada vez mais, entenderem a importância do mercado de seguros e terem acesso a produtos e serviços alinhados às necessidades de cada um, de forma personalizada e com interações cada vez melhores com os corretores parceiros e as companhias.

Além disso, queremos que esses seguros atendam às expectativas dos consumidores em todas as etapas da jornada, desde o momento da aquisição até quando eles realmente precisarem dos serviços.

**Revista Corretora do Futuro: Mais alguma informação ou mensagem para nossos leitores?**

**Patricia Chacon:** A Liberty Seguros está empenhada em sempre colocar o cliente em primeiro lugar e buscamos evolução em tudo o que fazemos e oferecemos aos nossos públicos. Por isso, temos um forte compromisso e parceria com os corretores da Rede Lojacorr para continuarmos crescendo juntos. Contem com a Liberty para tudo o que precisarem!

# SEGURO É ESTAR COM A GENTE

REDE LOJACORR ATUA NO DESENVOLVIMENTO  
DE CORRETORES DE SEGUROS DE DIVERSOS PERFIS

**C**omo costuma-se dizer entre os profissionais da rede, com a Lojacorr o corretor pequeno fica grande; e o grande, maior ainda. Os diferentes portes dos profissionais apoiados são apenas uma das características nesta diversidade.

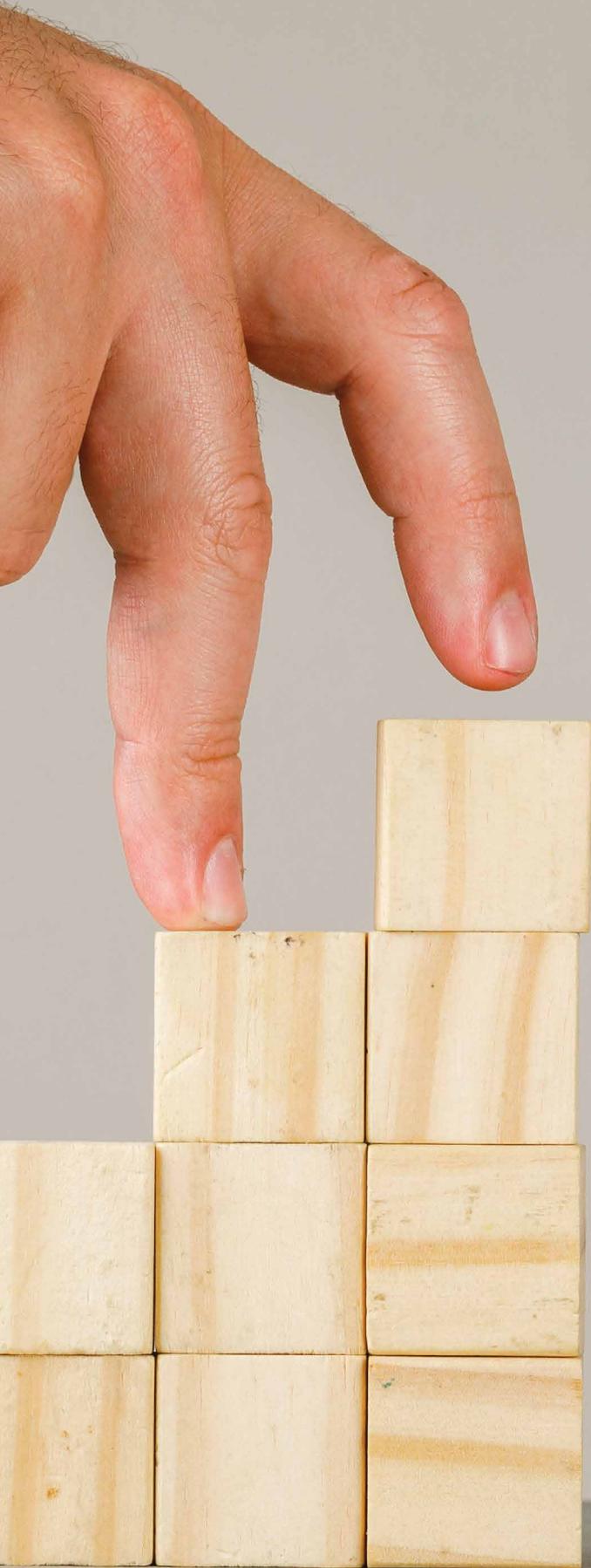
“A Lojacorr, ao longo dos anos, se tornou uma rede bastante diversa. Atualmente temos expertise dentro da Rede para atender as mais variadas necessidades de clientes e corretoras. Desde apólices individuais mais simplificadas até negócios corporativos de maior complexidade em praticamente todos os ramos de seguros operados no mercado”, garante o presidente (CEO) da Rede Lojacorr, Diogo Arndt Silva. Ele aponta que a capilaridade nacional da Lojacorr permite entender a fundo e atender as necessidades e os riscos específicos de cada região. “Desde as coberturas para os recorrentes eventos de vendaval no sudoeste do Paraná às necessidades do agronegócio no centro oeste do país”, comenta.

A essência da colaboração ajuda os corretores a se desenvolverem em inúmeros pontos. “O primeiro ganho é o tempo livre que proporciona às corretoras. Porque quando a corretora se vincula à Lojacorr, de cara ganha acesso ao mercado, ou seja, não precisa mais ficar se desgastando e despendendo seu tempo negociando com as seguradoras. Através da Lojacorr já acessa os melhores produtos, as diversas seguradoras, para oferecer o que há de melhor para

os seus clientes segurados”, afirma André Duarte, diretor Financeiro (CFO) da Rede Lojacorr. As empresas também ganham tempo devido ao backoffice operacional. “Temos um sistema compartilhado em que assumimos boa parte da rotina operacional e então a corretora ganha tempo para desenvolver a sua característica de vendas”, completa.

Com o tempo livre, a corretora consegue participar de mais treinamentos, reuniões e se alimentar da colaboração da rede – a estrutura de pessoas, como o concessionário da Unidade, o diretor regional, a diretoria, e os seus colegas corretores. “A corretora pode estabelecer parcerias com colegas especialistas em determinados ramos para atender o segurado. Esse é um exemplo de que a colaboração permite que tenhamos diversos perfis de profissionais, que além de se desenvolverem podem colaborar entre si em crescimento mútuo”, enfatiza André Duarte.

A visão é compartilhada pelo diretor de Tecnologia e Operações (CTO & COO), Sandro Ribeiro dos Santos. “O modelo da Rede apoia o desenvolvimento dos corretores em diferentes momentos da sua jornada de crescimento, desde dos mais antigos, já com bom tempo de mercado ou consolidados, até os mais jovens também que estão iniciando sua carreira ou em transição assumindo a corretora da família”, aponta.



Existem no mercado diversos perfis, ou diversos momentos, das empresas corretoras de seguros. “Em termos de maturidade, podemos dizer que temos corretores iniciantes, em início de carreira e de formação de carteira; corretores em consolidação, que são aqueles que já possuem uma carteira de clientes e para poder evoluir estão na fase de investimento em processos e estrutura para tal; e os consolidados, que são corretoras que já possuem uma carteira formada de clientes e têm a estrutura necessária para atendimento às necessidades dos seus segurados”, detalha o diretor Regional SP Centro Norte, André Moreno. “Já em relação a atuação, temos corretores especialistas, que operam de maneira diferenciada em algum ramo de seguro, e os generalistas, que basicamente atuam mais em produtos massificados, com perfil de varejo”, completa.

Para qualquer perfil, o corretor percebe que a Rede Lojacorr pode apoiar ampliando o acesso ao mercado, com todas as seguradoras parceiras do portfólio, e com capacitação junto a elas. “De nada adianta um leque maior de companhias se o corretor não souber operar, com as tecnologias de cada empresa. Compartilhamos com o corretor diversas ferramentas que desenvolvemos em nosso sistema, que é pensado única e exclusivamente a ele, e com a esteira de backoffice, possibilitando à corretora um crescimento que não vem acompanhado da necessidade de investimentos na mesma proporção. Assim, independentemente do momento de vida desta corretora e do local em que ela esteja instalada, conseguimos encantar e entregar valor, tanto que possuímos na Rede corretores dos mais diversos perfis, e já estamos há três anos em nível de excelência no nosso NPS”, defende André Moreno.

Antonio Carlos Fois, diretor Regional Centro Sudeste, corrobora que a Rede Lojacorr contribui ativamente para o desenvolvimento dos corretores de seguros de todos os perfis. “Entregamos soluções inteligentes para otimizar os resultados dos corretores, além de proporcionar uma capacitação contínua para esses profissionais, a fim de que todos possam se especializar e se manter atualizados sobre o mercado, com o objetivo de oferecer sempre mais e melhores proteções para os seus segurados”.

Para Eucrésio Neto, diretor Norte e Nordeste, a Lojacorr tem em sua rede corretores de perfis e de produções diferenciados. “Temos o pequeno, o médio e grande corretor, desde profissionais que entram na rede com produção de R\$ 1 mil como de R\$ 1 milhão”. Segundo ele, a Rede Lojacorr oferece todo o suporte para que o profissional consiga galgar cada vez mais produção e aí mudar de patamar. “Isso é favorecido pelo aumento de portfólio de produtos. A maioria dos corretores entram na rede com perfil de monoproduto e aqui abrem um leque enorme para produzir diversos outros ramos. Como temos dentro da rede 44 seguradoras parceiras, podemos linkar esse corretor a essas empresas para que ele possa vender seus seguros, muitas vezes um seguro desenhado especialmente para a rede e para esse corretor especialista”. Outro ponto lembrado por Neto é que existem especialistas diversos. “Contamos com corretores especialistas em saúde, em riscos de petróleo, em transportes, em responsabilidade civil, em cyber, por exemplo”.

A Lojacorr desenvolveu sistemas inteligentes, os quais acabam auxiliando o desenvolvimento de todos os corretores que fazem parte da rede. “Diariamente, pensamos em criar e com-

partilhar novas soluções que acabem gerando novos negócios aos nossos corretores, e manutenção dos seguros já existentes, visando também resultados positivos as seguradoras com quem operamos, assim como as outras empresas que fazem parte do nosso ecossistema”, diz o diretor Regional Sul, Luiz Ernani Lepchak.

Não podemos falar em desenvolvimento sem falarmos deste importante pilar que temos dentro da Lojacorr que é o Treinacorr. “Para desenvolver-se, a atualização e conhecimento são fundamentais no ramo de seguros, desta maneira promovemos em todas as nossas 59 unidades espalhadas pelo Brasil treinamentos presenciais e online em que acabamos compartilhando conhecimento com nossos corretores, ajudando-os de forma substancial no seu desenvolvimento e educação para o ramo de seguros”, frisa Ernani.

“Estou há oito anos dentro da Rede Lojacorr, e parece que vivi aqui toda a minha trajetória profissional, em função da identificação que tive no momento que ingressei na empresa. Um aspecto que motiva não somente a mim, mas sim a todos que fazem parte desta empresa, é o desenvolvimento que acompanhamos com os corretores que fazem parte da nossa Rede, pois temos histórias lindas de corretores que iniciaram conosco há muito tempo, praticamente sem nenhum negócio e atualmente têm em suas corretoras grande produção. Logicamente em função de sua competência profissional, mas desenvolveram-se com todo o apoio que receberam na Lojacorr”, aponta Ernani.

A Lojacorr preza muito que qualquer corretor que entre na rede tenha um suporte adequado, independentemente se é pequeno, está iniciando, ou é de grande porte, segmentação Ouro. “Nosso foco é dar suporte e apoio ao corretor, livrar dos pesos para que ele tenha tempo para a venda, para o cliente, para expandir a carteira, além de dar todo o apoio em treinamento, tanto de ferramentas internas da rede, quanto nos Treinacorr’s externos que são realizados pelas seguradoras”, conta Luiz Longobardi Junior, diretor de Mercado e Distribuição (CCO) da Lojacorr.

Esse desenvolvimento para que ele esteja preparado para atender o cliente e tenha tempo é primordial e é o que o corretor de seguros vai encontrar na rede, independentemente do seu tamanho. “Existe esse foco muito grande no operacional para que ele tenha tempo de treinamento, de capacitação, e antes de tudo isso vem o acesso, que damos pela área de Mercado, para atender qualquer cliente e demanda em relação às seguradoras que operamos”, completa Bruna Rafaela Schewinski, gerente de Mercado.

“A empresa possui um modelo de negócios adaptável que atende desde corretores iniciantes, assim como corretores com grande experiência, disponibilizando um ecossistema recheado de ferramentas e serviços que potencializam e impulsionam toda a jor-

nada de desenvolvimento e crescimento”, emenda Eder Rodrigo Santos, gerente de Operações.

“Hoje temos corretoras de todos os tamanhos, que vão de R\$ 10 mil a mais de R\$ 1 milhão mês de produção. É muito legal ver o desenvolvimento de cada uma delas com a Rede”, afirma o gerente de Tecnologia, Alex Martins. “Certa vez ouvi de uma corretora da Rede: ‘Dormi pequena e acordei grande depois que fiz a parceria com a Lojacorr’. Isso foi muito legal, pois elas têm acesso, uma diversidade de produtos para oferecer as melhores opções ao segurado”, comemora.

## CORRETORES DE TODOS OS PORTES

As corretoras de seguros têm necessidades diferentes ao longo do tempo à medida que crescem e se desenvolvem. “As corretoras que estão iniciando precisam muito de acesso às seguradoras, capacitação profissional e apoio para atrair e atender clientes, já as corretoras mais maduras precisam de tecnologia e dados para otimizar suas operações e conseguir crescer de maneira mais eficiente”, afirma Diogo Arndt Silva. “As corretoras grandes especialistas em seguros mais complexos percebem na Rede a oportunidade de ganhar capilaridade compartilhando expertise e negócios com as demais corretoras da Rede. Esse ambiente de confiança e colaboração é um grande ativo dentro da Lojacorr que favorece o desenvolvimento mútuo dos seus integrantes”, ressalta o presidente.

A Rede Lojacorr tem essa proposta de valor de apoiar o corretor. “Quando olhamos os pequenos e médios a maior dificuldade é ter acesso ao mercado, ter expertise em diversos produtos. Seja porque estão começando ou por terem ainda pouco recurso financeiro. Então, por intermédio da Lojacorr, eles conseguem voar”, diz o diretor André Duarte. “Os profissionais da rede conseguem se beneficiar de forma muito mais completa e rápida. Os pequenos evoluem de forma exponencial se quiserem e se dedicarem, já os grandes conseguem se organizar melhor, ter acesso a relatórios dentro do nosso sistema, e também têm a oportunidade de ser uma corretora que consolida outras junto com ela, isso acaba sendo atrativo também para grandes corretoras”, aponta.



Os pequenos e médios corretores conseguem se desenvolver sem necessariamente aumentar o nível de investimentos ou custos em seus processos. “Nosso modelo de negócios permite ao profissional ganhar escala, com maior oferta de produtos, e ferramentas para que o corretor tenha tempo para ampliar os níveis de proteção aos seus clientes. Já ao corretor maior, a partir do momento que sua estrutura operacional entende os processos da Rede, possibilita que a estrutura comercial possa trabalhar de forma mais assertiva e com isso escalar, ganhando mercado”, completa André Moreno.

“Os corretores crescem através de acesso a seguradoras, mais possibilidade de oferta de produtos aos seus clientes, conhecimento técnico das unidades e regionais no apoio comercial, backoffice operacional que otimiza o tempo das corretoras, tecnologia por meio das ferramentas que facilitam os cálculos e a gestão das apólices, além dos negócios compartilhados entre as corretoras, hubs especialista em determinados segmentos, treinamentos, capacitação e apoio jurídico também”, reforça Sandro Ribeiro.

Antonio Carlos Fois também acredita que todos são beneficiados. “A Rede Lojacorr conta com um time preparado para apoiar corretores de todos os tamanhos, a partir de um ecossistema disruptivo que integra dezenas de empresas do mercado, e de um sistema de gerenciamento 100% online, que facilita a gestão e o acesso a várias seguradoras, o que permite a todos os corretores uma oferta diversificada de produtos aos seus clientes”, diz. “Contamos com hubs especializados que podem auxiliar todos os corretores em negócios mais complexos, e também com 59 Unidades que dão suporte operacional e comercial aos corretores através de profissionais qualificados e colaborativos, que trabalham sempre para entregar o melhor serviço, com o objetivo de agregar valor e crescimento para esses corretores, proporcionando assim uma maior lucratividade para toda a cadeia produtiva”, indica.



OS CORRETORES CRESCEM ATRAVÉS DE ACESSO A SEGURADORAS, MAIS POSSIBILIDADE DE OFERTA DE PRODUTOS AOS SEUS CLIENTES, CONHECIMENTO TÉCNICO DAS UNIDADES E REGIONAIS NO APOIO COMERCIAL, BACKOFFICE OPERACIONAL QUE OTIMIZA O TEMPO DAS CORRETORAS, TECNOLOGIA POR MEIO DAS FERRAMENTAS QUE FACILITAM OS CÁLCULOS E A GESTÃO DAS APÓLICES, ALÉM DOS NEGÓCIOS COMPARTILHADOS ENTRE AS CORRETORAS, HUBS ESPECIALISTA EM DETERMINADOS SEGMENTOS, TREINAMENTOS, CAPACITAÇÃO E APOIO JURÍDICO TAMBÉM

**SANDRO RIBEIRO,**  
DIRETOR DE TECNOLOGIA E  
OPERAÇÕES DA REDE LOJACORR

A rede oferece hoje uma gama muito grande de treinamento em parceria com as seguradoras. “Temos 44 companhias em nosso ecossistema, o corretor desenvolve bom conhecimento de produto, o que faz um diferencial enorme em seu dia a dia”, comenta Eucrésio Neto. “Os corretores grandes também são beneficiados, porque por mais que sejam grandes não têm parceria com a quantidade de seguradoras que temos”.

Outro ponto mencionado pelo diretor Norte e Nordeste são as assessorias especializadas disponibilizadas. “O corretor tem acesso a assessoria jurídica e contábil com especialistas no ramo securitário, advogados especialistas em direito do seguro, isso faz toda a diferença. Temos diversos corretores que já utilizaram essas assessorias, que ajudaram demais no dia a dia e em seus crescimentos”.

Independentemente do perfil do corretor, ele tem um atendimento personalizado, pois a Rede Lojacorr entende que este é um profissional imprescindível para o negócio. “Como fazemos parte de um ecossistema totalmente

consolidado e muito compartilhado, acabamos ajudando no crescimento de todos os corretores que fazem parte da nossa Rede, sejam estes, pequenos, médios ou grandes corretores de seguros”, diz Luiz Longobardi Jr.

“Podemos afirmar isso através de diversas formas, tais como suportes especializados em questões jurídicas e tributárias envolvendo o corretor, entregamos uma plataforma própria (Broker One) de gestão, integração e de administração, consolidando todas as informações em um único local, facilitando assim a caminhada das corretoras”, diz Luiz Ernani Lepchak. “Também disponibilizamos a ferramenta de multicálculo otimizando e agilizando as cotações realizadas a serem apresentadas aos segurados. Fazer parte da maior rede de corretores do Brasil nos possibilita apresentar campanhas exclusivas que criamos junto às seguradoras, bem como eventos exclusivos, como nossas Convenções que estão entre os maiores eventos para corretores de seguros de nosso país”, reforça.

Ele registra a importância que as 59 unidades têm no atendimento diferenciado prestado aos corretores e prepostos que fazem parte da Rede e estão espalhados pelo Brasil. “Atendimentos, técnicos, operacionais e comerciais, nos quais corretores de todos os tamanhos são atendidos por profissionais altamente capacitados, agregando valor ao que a Lojacorr entrega”, comenta Ernani. “Convém ressaltar que as quatro Diretorias Regionais que respondem pelas nossas unidades, também de uma forma muito eficiente, acabam contribuindo em diversos assuntos que algumas vezes não se consegue resolver de maneira local, então, existe a necessidade da intervenção do diretor Regional, para resolução do assunto trazido pelo nosso corretor. Rotineiramente, somos reconhecidos pelos nossos corretores, na importância e interferência das Unidades e Diretorias Regionais, pois conseguimos ajudar ao corretor a resolver uma situação que sozinho dificilmente conseguiria, isso é gratificante para todos nós da Lojacorr”, completa.

**DIVERSIDADE DE TODAS AS FORMAS**

A diversidade na Rede Lojacorr é enorme. Há profissionais com diferentes habilidades e características em todas as regiões do país. “Cada corretor pode ter um foco específico, alguns se dedicam a produtos mais complexos, há aqueles especializados no segmento de vida, outros em saúde, ramos elementares, auto etc. Isso é importante porque contribui para o compartilhamento de conhecimentos e troca de experiências, o que pode propiciar melhores resultados para todos”, diz o diretor Regional Antonio Carlos Fois.

A diversidade também está no conhecimento. “Na área de Mercado temos um foco muito grande em levar informação e informação de qualidade para o corretor, então além dessa estruturação que estamos o tempo todo atuando em nossos contratos com as seguradoras, firmando parcerias novas, novos acordos, cadastrando novos parceiros para que os corretores tenham acesso à diversidade de produtos do mercado”, diz Luiz Longobardi Jr.

“A área de Mercado preza muito pela qualidade das informações disponibilizadas na Rede, por isso temos um espaço dentro do Portal Integra que é o Newscorr, já bem conhecido, para levar informações do mercado segurador até o corretor. Filtramos e divulgamos tudo que é importante para que o corretor tenha acesso às informações que realmente são relevantes. Além disso, temos alguns materiais criados pela área, também disponibilizados no Portal Integra, que

apoiam o corretor na busca junto às seguradoras de produtos que atendam a demanda do seu cliente, otimizando o tempo de atendimento em cada negócio”, completa Bruna Rafaela.

“Temos dentro da Rede uma das maiores especialistas em cyber risk do mercado de seguros, que atua com hub para outras corretoras também captarem oportunidades nesse segmento. Também temos especialistas que atuam com modelo de negócio muito próspero em concessionárias de veículos, que atende vários grupos de diversas marcas. Além de corretoras que atuam com hubs de transporte, agronegócio e especialistas em seguro saúde, a Rede é muito diversa, dinâmica e próspera”, ratifica o presidente Diogo Arndt Silva.

“Há corretores de seguros especialistas nos mais diversos ramos: saúde, responsabilidade civil, transportes, equipamentos, vida, agro e até em um ramo bastante específico, que é o RCO (Responsabilidade Civil Ônibus)”, reforça André Moreno.

Há ainda diferença na origem de chegada até a Lojacorr. “Muitos profissionais são oriundos de seguradoras, que se apaixonaram pelo mercado e ao longo do tempo migraram alguns como nossas unidades de negócio exercendo o papel de apoio aos corretores e outros como corretoras, estimulando seus bons relacionamentos agora com segurados. Outra diversidade também são os mais jovens que começam a gostar da profissão e logo após a formação se inte-

ressam pela rede como apoio em seu crescimento profissional”, lembra Sandro Ribeiro dos Santos.

“Temos profissionais que foram do mercado segurador, aqueles que pertenceram ao mercado financeiro, tem corretoras que se capacitam na nossa rede de distribuição através de nossos concessionários também. Existe uma grande diversidade de conhecimento, de localização. Hoje estamos com uma bandeira em cada estado, temos essa diversidade de localização com a nossa capilaridade sendo muito bem atendida”, completa André Duarte.

“A rede é formada por profissionais diversos que possuem experiências anteriores nos segmentos financeiros, investimentos, bancos, consórcios, e que acabam se encantando pelos desafios e resultados do mercado segurador, inclusive muitos vindos de seguradoras. Essa diversidade de experiência aliada à soma de talentos sem dúvida é uma das maiores forças da Rede”, concorda Eder Santos.

A diversidade no ambiente de trabalho é uma forma de desenvolvimento da própria empresa, logicamente necessitando uma postura madura, respeitando a todos em suas diferenças. “Dentro da Rede Lojacorr temos profissionais com diversos tipos de diversidades, tais como: estado civil, religião, classes sociais, orientações sexuais, etnia e idade. Estes são alguns tipos, mas temos outros tantos, não menos importantes. Também entendo que a diversidade

## COMO AS ÁREAS AJUDAM NO DESENVOLVIMENTO

A Lojacorr está sempre com novas soluções que estão sendo disruptivas na vida do corretor.

### MARCA REDE LOJACORR

a empresa está trabalhando fortemente para construir a marca de confiança dos brasileiros para indústria de seguros onde o corretor será sempre protagonista.

### CAPACITAÇÃO E CULTURA

criar uma área de educação capaz de formar e desenvolver corretores além de atualizar consumidores sobre a importância e função social do seguro em suas vidas e dia a dia.

### INOVAÇÃO E TECNOLOGIA

Transformar a empresa na Lojacorr 2.0 ampliando a base de corretores ativos, aumentando o volume de negócios de seguros transacionais na plataforma e o lançamento de cinco produtos digitais.

dentro da empresa além de atrair bons profissionais para a própria empresa, o olhar externo, de empresas parceiras (seguradoras) e consumidor final acabam sendo valorizados, em função do nosso posicionamento sobre o tema”, aponta Luiz Ernani Lepchak.

“A Lojacorr é uma empresa diversa, trabalhamos com muitos profissionais e não fazemos nenhuma distinção, em se tratando de corretoras além da produção. Temos corretores especialistas em ramos específicos que conseguem apoiar a Rede em cada negócio, é uma rede colaborativa, uma preocupado com o outro, sempre disposto a ajudar”, reforça Alex Martins.

“Os investimentos em tecnologia não param, estamos com um olhar muito voltado ao desenvolvimento da automação dos processos em conjunto com o time de operações para trazer informações mais rápidas aos nossos corretores, fazendo com que eles tenham ainda mais tempo para vender e se desenvolver”, garante Alex Martins.

“O BackOffice trabalha conectando seguradoras e corretoras prestando suporte técnico operacional em todo ciclo de cada negócio citando como exemplo (pendências, emissão, recusas, parcelas inadimplentes, cancelamentos, lançamentos de parcelas de comissão, fechamentos consolidados de comissão oferecendo simplificação e soluções com qualidade, bem como atendimento ágil e especializado, liberando mais tempo e foco às corretoras da Rede no crescimento e desenvolvimento de suas carteiras”, completa Eder Santos.

“Com a tecnologia, costumo dizer que estamos todos os dias com os nossos corretores, afinal de contas, trabalhamos para que eles consigam diariamente fazer de maneira rápida e eficaz a gestão de suas carteiras no nosso sistema Broker One”, reforça Alex Martins. “Hoje temos uma equipe dedicada e atenta a cada ponto, queremos que o corretor continue tendo a melhor experiência e tranquilidade nas informações”, frisa.

“Sempre que pensamos no corretor, que está no centro de tudo na rede, pensamos em sua jornada, para que seja mais leve, com mais clareza, mais informação, mais simplificada, que dentro de um mesmo lugar ele tenha acesso a todas as informações do segurado”, diz Bruna Rafaela. “As soluções que desenvolvemos estão sendo pensadas sempre para que essa jornada dentro da Lojacorr seja a mais assertiva e simplificada possível. Todas as áreas estão trabalhando nessa jornada do corretor. Algumas soluções estão em vias de implantação, teremos nos próximos meses boas entregas para que esse fluxo de rotina do corretor seja mais adequado para ele no dia a dia”, comenta.

# A EXPERIÊNCIA PELOS CORRETORES DIVERSOS

## EMPREENDEDOR OUSADO

Karlay Almeida, da M&K Corretora de Seguros, de São Luís-MA (Unidade Maranhão), conta que, desde que abriu a corretora, sempre vendeu a marca da empresa e não o seu nome de pessoa física. “Por eu ter feito isso desde sempre, consegui sair de dentro do negócio, e hoje eu não participo da parte administrativa, inclusive por ter outros negócios. Os clientes compram com a M&K Corretora e não com o Karlay. Com isso eu consegui crescer bastante”, diz o corretor, que também é formado em Gestão de Seguros. A M&K atende todo o Maranhão, Pará e Amapá em várias cidades.

Sobre o atendimento, há bastante tempo a empresa realiza venda à distância, sendo que clientes de renovação quase nem vão às bases. “Depois da pandemia quase não tivemos venda presencial, a não ser seguro novo. Quase 100% das nossas relações são online”, diz.

Para ele, a Lojacorr ajudou principalmente em sua saída da operação. “O principal é que consigo acompanhar tudo sem estar na operação. A Lojacorr também auxilia bastante nas parcerias que possuímos. Temos hoje 20 pontos de vendas em concessionárias de veículos onde comercializamos seguros auto. Também nos ajudou muito nas parcerias. Os valores são distribuídos separadamente entre o que é da nossa corretora e o que é da concessionária. Isso facilita bastante também o gerenciamento de distribuição direta e não bitributa a operação”, conta Karlay.

O case da M&K Corretora é justamente o atendimento às concessionárias. “Ao longo do tempo, entendemos que a entrada de corretores na concessionária não pode ser a qualquer custo, porque a operação precisa ser economicamente viável, e garantir a perenidade de ambos. Se a proposta é negociada e não tem consistência, é o papel do corretor explicar e garantir que funcione essa proposta. O corretor precisa ter esse posicionamento em prol da corretora, da concessionária e do cliente. Transparência e sinceridade são o melhor caminho para garantir essa questão. Isso fez com que eu estivesse há muitos anos nos mesmos grupos de concessionárias”, revela.

Seu perfil empreendedor é ousado. “Arrisco primeiro, invisto, para depois obter lucro. Muitas vezes eu faço negócio pra esperar alguns anos pra esse retorno voltar. Essa questão mesmo da concessionária, fui ver retorno cerca de três anos depois. Eu tenho essa facilidade de enxergar mais à frente, mas também arriscar e acreditar. Eu vou naquela direção até que dê certo. Não desisto fácil, não”, garante o empreendedor da Lojacorr.



KARLAY E SUA FAMÍLIA

## CORRETORA DE FORTES PARCERIAS

Abílio Wladimir De Martin, responsável pela De Martin Corretora de Seguros, da cidade de Campinas-SP (Unidade Campinas), define o perfil de sua empresa e, principalmente, seu perfil profissional, como tradicional e voltado para a consultoria. “Estamos localizados em um complexo de salas comerciais, de fácil acesso aqui na cidade de Campinas, que é a força do interior do estado de São Paulo. Esse foi um marco importante da nossa mudança, pois possibilitou que os nossos segurados viessem conhecer nossa estrutura física”, diz, enfatizando que essas visitas estão voltando a acontecer pós-pandemia, felizmente. “Além disso tem acrescentado um importante valor agregado, nos dá uma boa ideia de pertencimento, e proporciona aos nossos segurados uma visão concreta de ‘com quem estão fazendo negócios’”.

Em termos de recursos humanos, a De Martin conta com dois colaboradores super engajados: o José Alberto Coelho, bastante experiente no mercado e na vida, e a Graciele Cordeiro, mais jovem e rápida, com uma linguagem mais moderna, trazendo um viés mais digital para a corretora. Tem ainda um especialista em sinistro, Henrique Nunes, acompanhando de perto todas as movimentações de qualquer tipo de ocorrência. “Nós vamos atrás da solução, coleta de in-

## ESPECIALISTA EM SEGUROS DE BENEFÍCIOS

Responsável pela PDG Corretora de Seguros, da cidade de Ipatinga-MG (Unidade Vale do Aço), Maurício Martins se define como um corretor de seguros consultivo. “Gosto de analisar o perfil do cliente, expor todas as coberturas do seguro para que ele possa tomar a melhor decisão, sabendo o que está contratando, afinal quando o cliente sabe o que contratou, a possibilidade de problemas futuros é bem menor”, orienta.

Um ano antes da pandemia ele já havia decidido trabalhar na modalidade home office e isso o ajudou muito no período de restrições. “De lá para cá continuei neste formato. Trabalhar nestas condições exige disciplina e determinação para não deixar a produção cair”, diz. “Nos últimos três anos minha atuação tem sido mais digital do que presencial, utilizo muito dos meios digitais para interagir com os clientes, mas prefiro falar ao telefone para ter uma percepção e avaliação melhor de cada situação. Seria literalmente ‘ouvir o cliente’”.

Ele atua no segmento de planos de saúde há 22 anos e esta é sua maior especialização. Há seis anos começou a atuar com todos os seguros, e embora tenha uma carteira de Auto/Re, seu foco continua voltado para o setor de benefícios.

Para o desenvolvimento de um corretor de seguros com seu perfil, o apoio da Lojacorr tem sido fundamental. “Há quatro anos, eu sentia na pele a dificuldade de trabalhar e ter suporte das seguradoras. Pesquisando na internet algum modelo de gestão para corretores tive a grata satisfação de conhecer a Lojacorr Unidade Vale do Aço, que tem sido fundamental na minha jornada desde então. Todo know-how e tecnologia da Lojacorr viabilizam demais o meu dia a dia, permitindo a otimização dos processos e uma maior agilidade nas etapas de vendas e pós vendas, além é claro do atendimento humanizado



O CORRETOR MAURÍCIO MARTINS

promovido por este time gigante. Devido a todo o suporte oferecido já estou no caminho para ser da segmentação Ouro no próximo ano”, se anima.

Maurício comenta que embora estejamos numa era de propagandas por meios digitais, a indicação “boca a boca” ainda é muito forte. “Um cliente de minha carteira na cidade de Caraguatatuba-SP com vários parentes em Minas Gerais gosta muito do tipo de trabalho consultivo que faço e por conta disso já atendo todos os familiares, os amigos e até os clientes dele. Já perdi a conta de quantos vieram por meio de sua indicação”, exemplifica.

formações, análise de documentos e acompanhamento de sinistros, proporcionando tranquilidade aos nossos segurados para que continuem cuidando dos próprios negócios”, garante Abílio.

A equipe ainda conta com quatro outros parceiros, corretores de seguros com suas próprias empresas ligadas à Lojacorr, os quais ajudam muito na prospecção e vendas de seguros de vida, empresarial, auto, frota e carga. “Nossa forma de atuação está dividida em consultivo, de forma presencial, ou mesmo com uma comunicação mais focada no segurado e no seu negócio, principalmente em produtos como RCO (responsabilidade civil de

ônibus), vida e empresariais”, aponta. “Já para produtos mais massificados como residencial e automotivo, a empresa está investindo no atendimento mais digital”.

A especialidade da corretora é o RCO. “Somos especialistas neste segmento e, melhor ainda, a Lojacorr nos indica para todos os demais colegas para orientações ou mesmo parcerias. Isso tem nos trazido, além de valorosas amizades, ótimos negócios”.

Segundo o corretor, a principal ajuda da Lojacorr é a diversidade de seguradoras e um universo de produtos para comercializar, em condições comerciais extremamente competitivas. “Independentemente do nosso

tamanho, temos condições técnicas e comerciais para competir em qualquer nível de corretoras no país, tal estratégia é imprescindível para o futuro do nosso negócio”. Outro fator chave de sucesso da Lojacorr é o importante e constante treinamento em diversos tipos de produtos. “Proporcionam a nós corretores, às nossas equipes e aos parceiros um crescimento cultural e técnico constante”.

“Destaco por último um fator extremamente importante que utilizo bastante e que faz parte hoje da realidade da nossa corretora: a facilidade e a qualidade de parceiros que nos ajudam em diversos produtos. Mesmo não sendo um especialista, nossa

corretora pode comercializar diversos ramos com qualidade de atendimento e especialidade".

A De Martin é um case de sucesso. "Somos Lojacorr desde 2016, quando tivemos contato com diversas seguradoras, sendo uma delas que nos chamou a atenção por ser muito prestativa e com ótimos produtos. Para que um corretor possa se aproximar de uma seguradora leva-se um tempo para que os dois lados se conheçam, a produção cresça e devagarinho os laços vão sendo firmados. Independentemente disso, solicitei à diretoria da Lojacorr que estreitasse o vínculo de nossa corretora com a companhia, rapidamente e sem problemas fui apresentado diretamente à cúpula da empresa que nos abraçou e nos entendeu, e desde aquela época temos feito excelentes negócios. Sem essa intermediação poderíamos até chegar no mesmo ponto, porém, levaria muito mais tempo e o caminho mais longo", relata.

"Toda a Lojacorr, seus diretores, heads e colaboradores são extremamente solícitos, o que puderem para nos ajudar fazem com vontade, dedicação e comprometimento é muito gratificante fazer parte desse ecossistema", finaliza.



O GESTOR ABÍLIO WLADMIR DE MARTIN

## EMPRESA FAMILIAR

A WR Corretora de Seguros é bem enxuta. Localizada na cidade de Maringá-PR (Unidade Maringá), são quatro pessoas trabalhando e é uma empresa familiar. O corretor responsável Waldomiro Farias e a sócia, a esposa Regina Rissati Faria, contam com a ajuda do filho na cobrança. Mas mesmo sendo pequena, a empresa é categoria Ouro na Lojacorr - está entre as quatro desta segmentação na cidade. Maringá possui cerca de 70 corretores da Lojacorr, e a WR Corretora possui hoje em torno de mil apólices em vida, auto, empresarial e residencial, seus ramos de maior atuação.

Waldomiro foi gerente de banco boa parte da sua vida e se aposentou pelo Bradesco. A família toda da esposa do Waldomiro é da área de corretagem de seguros. Desta forma, grande parte da sua carteira é indicada, já que os conhecidos e familiares já estavam cobertos pelos produtos dos familiares. Mas há clientes até da Bahia, que foram indicados por outros segurados. Hoje, a corretora tem clientes em todos os Estados do Brasil.

O atendimento da corretora é baseado na empatia. "O que queremos para nós, fazemos para os outros. Procuramos atender bem e quando esse trabalho é feito, não existe limite territorial. Já vendi vários seguros sem nunca ter visto a pessoa. Tenho uma família de segurados em Brasília que me indicou mais uma família em Minas Gerais. Acredito firmemente que só o trabalho produz riqueza, material e moral, além de rejuvenescer", diz o gestor.

Em sua visão, a Lojacorr ajuda muito devido à plataforma do Broker One que fornece o suporte operacional e o gerenciamento da carteira. "É espetacular, pois oferece controle de renovações, produtos vencidos, parcelas e notificações. Isso tudo vem de forma facilitada, sem que o corretor precise fazer o acesso na mão. A eficiência da Lojacorr faz com que eu continue vendendo seguros. Se não fosse desta forma, eu não conseguiria atender esta carteira", avalia.

A empresa vende seguros há seis anos. "Fazemos um comparativo mês a mês, ano a ano. Nunca tivemos um mês de decréscimo de produção nem de rentabilidade. Um exemplo foi o mês de junho deste ano que superou em 40% o mesmo mês do ano passado. Esse número superou nossas expectativas", comemora.



PROCURAMOS ATENDER BEM E QUANDO ESSE TRABALHO É FEITO, NÃO EXISTE LIMITE TERRITORIAL. JÁ VENDI VÁRIOS SEGUROS SEM NUNCA TER VISTO A PESSOA. TENHO UMA FAMÍLIA DE SEGURADOS EM BRASÍLIA QUE ME INDICOU MAIS UMA FAMÍLIA EM MINAS GERAIS. ACREDITO FIRMEMENTE QUE SÓ O TRABALHO PRODUZ RIQUEZA, MATERIAL E MORAL, ALÉM DE REJUVENESCER

**WALDOMIRO FARIAS,**  
CORRETOR



A FAMÍLIA FARIA

## PEQUENO CORRETOR DO AGRONEGÓCIO

Ricardo Dornellas, com a esposa Cátia Leonetti Dornellas, é sócio da 3D Brasil Agro Corretora de Seguros, na cidade de Jaú-SP (Unidade Bauru). Sua vida como corretor de seguros começou como estagiário no Banco Santander no ano de 2000, se destacando nas vendas de seguro de vida, capitalização e seguro residencial, enquanto ajudava no autoatendimento dos caixas eletrônicos.

“O gerente Geral havia me falado: ‘Fique com a prancheta de propostas e ofereça’; e eu seguia suas orientações. Fui contratado e promovido a assistente de gerente, cuidando da parte administrativa da carteira de seguros da agência. Por ser de família de comerciantes, desde meu bisavô até meu pai, que me ensinou muito sobre a vida de vendedor, eu fui além das minhas funções administrativas, que era cuidar da papelada e pós-venda aos clientes de seguros, tendo um destaque muito positivo na produção de seguros da agência. Saí do banco em 2008 e fui trabalhar na Massey Ferguson, dando suporte para concessionária nas vendas de consórcio, iniciando minha nova jornada na região de Araçatuba. Lá fiz o curso presencial e me formei na então Funenseg”, recorda.

Em 2013 foi convidado para ser vendedor de seguros dentro de uma revenda de tratores em Jaú. “Conheci a Lojacorr por meio do portal de notícias COCS, liguei aleatoriamente para alguns corretores da rede, dentre eles o Arnaldo, da Agicorr Corretora, de Limeira-SP, que ligou para o André Moreno, que me ligou e nos conhecemos pessoalmente em Bauru. Em julho de 2020 nossa história começou e minha vida começou a mudar. Entrei na Lojacorr como Light, logo em seguida fui para Bronze e hoje sou Prata”, conta.

O ramo de atuação de Ricardo é basicamente voltado para os clientes do agronegócio, justamente por ter trabalhado com este público desde 2008. “Sou um corretor pequeno, pouco digital, atuo basicamente por telefone e WhatsApp. Trabalho com apenas uma estagiária”. No entanto, segundo ele, a Lojacorr o proporciona ser grande, forte e confiante, tendo a certeza que está apresentando aos clientes condições de negócios que certamente sozinho não teria. “A Lojacorr me proporciona tranquilidade, pois sei que o Backoffice está atuando no pós-venda e me avisando de alguma necessidade pontual. Com isso, tenho mais tempo para atender os clientes e prospectar novos negócios”, garante.

Com a Lojacorr, seu foco passa a ser atender o cliente e prospectar novos negócios. “Sei que tenho o suporte de uma empresa séria, honesta, com va-

lores e princípios. Vejo no Sr Heitor um apaixonado pelo que faz e seus princípios foram passados para empresa. Vejo no Diogo um filho que honra seu pai e que aprendeu muito com ele. Um profissional de visão que busca ferramentas para facilitar a vida de seus clientes, que somos nós, e eu confio”, afirma.

Seu case de sucesso está em seu primeiro ano de atuação. “Eu era vendedor de uma corretora e tinha como base os clientes que lá atendia. Era uma ‘briga’ diária com a outra corretora, que não queria perder esses negócios, mas graças a Deus, quase que a totalidade dos clientes que eu atendia lá vieram comigo”, revela. “Todos ficaram felizes com essa minha nova jornada, me desejaram sorte, sucesso, que Deus abençoasse meu novo negócio”.

“Na roça, quando o agricultor planta milho, com certeza ele colherá milho. Se ele plantar soja, com certeza colherá soja. Nós colhemos o que plantamos e eu estou colhendo os frutos do meu trabalho, pois uma das nossas missões é servir ao próximo”, filosofa. “Em nossa profissão, servir ao próximo é cuidar, é zelar pelo bem-estar e financeiro dos nossos clientes. Estamos aqui para levar ao cliente uma proposta que o atenderá em todos os momentos que necessitar de auxílio. Quando amamos o que fazemos, fazemos com mais entusiasmo, com mais carinho e o cliente percebe isso”, orienta.

Para ele, a percepção do cliente no serviço prestado está na forma que se conversa com o ele, na presteza no atendimento, na clareza nas palavras. “Tratar todos com cordialidade e atenção faz toda diferença. Sejam clientes, comerciais, prestadores ou quaisquer pessoas”. “Recentemente a esposa de um cliente me falou que ele nunca quis fazer seguro e eu fui o único que conseguiu ‘dobrá-lo’, justamente porque mostrei que o seguro funciona, e quando ele precisou, eu estava lá pra resolver o assunto. Hoje este cliente investe mais de R\$ 150 mil por ano em seguro (tratores, veículos e vida deles e dos funcionários). Este cliente foi conquistado enquanto era vendedor, se manteve fiel comigo e foi uma das pessoas que me desejou as bênçãos e sucesso”.



RICARDO DORNELLAS RECEBENDO APOIO DA ESTRUTURA DA LOJACORR

# PIONEIRISMO E EMPREENDEDORISMO

Fundador da Rede Lojacorr completa 58 anos de carreira com alegria contagiante, desejo de inovação e muita coragem



EXEMPLO DE ALEGRIA E ENTUSIASMO



O GAÚCHO DA FRONTEIRA



EM 2022, NA SEDE DE SÃO JOSÉ DOS PINHAIS (PR)

Quem já teve a oportunidade de encontrar pessoalmente José Heitor Silva, carinhosamente conhecido como Sr. Heitor (ou Teco, para os familiares), começa a entender o que é amar verdadeiramente sua profissão. Fundador da Rede Lojacorr e presidente da holding HDAS, da qual é responsável pela controladoria, Sr. Heitor é corretor de seguros habilitado pela Susep e atuante no mercado segurador desde 1964.

Num bate-papo contagiante com a Revista Corretora do Futuro, Sr. Heitor dá um exemplo de que escolher uma profissão deveria não apenas remeter a uma carreira, mas sim a um comportamento de satisfação, gratidão e honra, porque é isso que deixaremos como lembranças aos nossos filhos e amigos. Memórias essas vivas e entusiasmadas nas palavras do fundador, nascido na fronteira do Rio Grande do Sul com o Uruguai, na cidade de Sant'Ana do Livramento, membro de uma família de nove filhos e de uma simplicidade e humildade imensas.

Sr. Heitor começou a trabalhar aos oito anos de idade vendendo bolinho, pastel e café na frente de um quartel. Depois, passou a vender frutas e verduras, e logo no início da adolescên-

cia atravessava a fronteira de bicicleta para buscar produtos uruguaios e vender nas mercearias da sua cidade. Mais tarde, trabalhou num despachante, onde aprendeu sobre impostos. Mas ainda muito jovem, percebeu que desejava ir mais longe. Arrumou uma mala e foi para a capital na casa do seu tio. O seu pai, que era mestre de obras, era muito inteligente, e ficava encantado com Heitor, dizendo que o garoto 'não era deste mundo', pois havia se destacado, por ser empreendedor, curioso e ter iniciativa.

Entrou na Atlântica Boa Vista aos 19 anos, em 1964, logo após a revolução, que deixou o País estagnado por alguns meses, atingindo a economia e a empregabilidade brasileira. Na época, já atuava diretamente com os corretores no setor de acerto de contas, ainda tudo em papel, controlando prêmios e comissões. Dois anos depois, passou a ser obrigatória a cobrança de prêmios pelos bancos. Sr. Heitor passou a visitar corretor por corretor no interior, fazendo as cobranças. Essa atividade lhe rendeu uma experiência em ouvir o corretor, que ele exerce até hoje e passou a ser o foco de atuação da Lojacorr: ouvir o corretor e colocá-lo no centro das ações. Aquela vivência da estrada também proporcionou grandes amizades. Inclusive,

Sr. Heitor explica que seu jeito fácil e simples de lidar e conversar foi uma qualidade indispensável na sua vida e na sua profissão.

Para ele, ser corretor é ter amor pela função, realizando um trabalho de proteção aos segurados, que chega a ser muitas vezes um zelo pela vida e patrimônio dos seus clientes. Por isso, ele diz acreditar muito no papel deste profissional, sendo anjo e advogado do segurado. Sr. Heitor é um corretor que nunca vendeu um seguro, mas dedica a vida e seu conhecimento para apoiar e potencializar a atuação dos corretores da Lojacorr. Segundo o fundador da Rede, ele nunca quis concorrer com o corretor, mas galgar uma postura ética e íntegra junto ao mercado.

A principal lição que o fundador deixa nesses seus 58 anos de carreira é que não devemos ter medo de inovar. "O sucesso de ontem não garante o futuro", diz. Da mesma forma que os desafios servem de incentivo para a transformação. "A nossa empresa nunca se considera pronta. Já passamos por duas grandes mudanças e agora estamos desenhando o terceiro momento de renovação que, com certeza, não será o último. Precisamos pensar à frente e não ter receio de mudar, sempre no sentido da busca pelo melhor para o corretor", finaliza.

# LIDERANÇAS NO JOGO DO INFINITO

PDLL trabalha as competências e desenvolve habilidades das lideranças da Lojacorr



**E**ntre os dias 03 e 04 de maio, o Programa de Desenvolvimento de Lideranças Lojacorr (PDLL) teve um momento especial. Foram realizados encontros de confraternização e capacitação na sede de São José dos Pinhais (PR). O PDLL tem o objetivo de trabalhar as competências e desenvolver as habilidades das lideranças, para que estejam alinhadas com o trabalho de transformação digital, e acima de tudo, niveladas à nova estratégia da empresa. O programa tem como inspiração o livro “O Jogo do Infinito”, e possui a parceria do consultor Paulo Ferreira Vieira, especialista em desenvolvimento de equipes e cultura organizacional. Na oportunidade, foram trabalhados os quatro motores de crescimento da estratégia: geração e monitoramento de leads; apoiar corretores já formados e ajudar a ampliar as suas car-

teiras; e montagem de hub de conteúdo.

Luciana Grande, head de Gente e Gestão, explica que o momento materializa o que está sendo construído colaborativamente por toda a empresa: estratégia de expansão, pautada num planejamento que envolve a história e a cultura Lojacorr – como a empresa chegou até aqui, somadas ao que ela quer ser, como e com quem. “No planejamento está contemplada esta visão para que seja pensado no que vai continuar, o que irá desembarcar e o que precisa ser incorporado na jornada, já que a empresa busca ainda mais protagonismo no mercado de seguros”, explica Luciana. O diretor de Gente e Gestão (CHRO), Dirceu Tieg, diz que a entrega do PDLL é a resposta sobre ‘que líderes a Lojacorr precisa ter para realizar esta estratégia’, e para isso, está sendo feita a nova identidade da empresa.

O consultor Paulo Ferreira Vieira ressalta que o PDLL está fortalecendo vínculos entre os líderes de colaboração, interdependência, abertura para feedbacks, análise das exigências do projeto, além de estimular os líderes a sonharem com um futuro que seja emocionante para cada uma das suas áreas.

“Percebo a cada dia uma participação maior de todos com seus pares, independentemente do nível hierárquico, em prol da construção coletiva do sonho maior e do propósito, além de maior envolvimento sobre quais exigências o futuro sonhado estabelece para cada um dos líderes”, fala.

## CELEBRAÇÃO DE ABERTURA



Durante o dia 03 de maio, o PDLL culminou com a abertura oficial do espaço presencial da Lojacorr em São José dos Pinhais, com o intuito de oferecer uma estrutura moderna e prática para o colaborador que desejar trabalhar na sede, já que nos dois últimos anos todos os times estiveram em home office. Na oportunidade, houve ainda alguns momentos de celebração, com os fundadores e familiares da Rede Lojacorr.



# ‘DESBRAVADORES’ fazem encontros direcionados

Destaque das reuniões são interação e regionalização

Entre os dias 19 e 20 de abril, aconteceram as reuniões dos ‘Desbravadores’ por regional, trazendo trimestralmente prestação de contas, troca de experiências, dúvidas e sugestões sobre o processo de evolução da Rede Lojacorr. Durante os eventos foram abordados: produção nacional e regional, distribuição de comissões, índice de renovação e o momento ‘Opinião de Valor’.

Além de depoimentos sobre o modelo de negócios que apoia as corretoras de compartilhamento e estrutura de acesso a produtos e soluções, houve também contribuições sobre melhorias das ferramentas da Lojacorr em relação a notificações, esclarecimentos sobre as regras, cofre de senhas e acessos individuais, material de marketing, atualização de campanhas, produtos, aceitação de seguradoras, multicálculo para ramos diversos, assistência 24 horas, volume de sinistros em dados, mitigação de riscos e melhorias de resultados, crivo de novos corretores, pagamento de comissões, parcelas vencidas, comissões de negócios compartilhados, bônus etc.



O CONVERSATÓRIO ‘OPINIÃO DE VALOR’ TEM SIDO O GRANDE DIFERENCIAL DESTES ENCONTROS QUE TRAZEM O DIA A DIA DOS PROFISSIONAIS COM AMPLA VISÃO DO MERCADO, SUAS ‘DORES’ E CASES, ALÉM DE DESAFIAR A EMPRESA A ENCONTRAR SOLUÇÕES EM CONJUNTO

**DIOGO ARNDT SILVA**  
PRESIDENTE (CEO) DA LOJACORR

O presidente (CEO) da Lojacorr, Diogo Arndt Silva, diz que este formato regional tem o intuito de ouvir o corretor de forma direcionada, para abordar resultados, o que está sendo feito e o futuro. “O conversatório ‘Opinião de Valor’ tem sido o diferencial destes encontros que trazem o dia a dia dos profissionais com ampla visão do mercado, suas ‘dores’ e cases, além de desafiar a empresa a encontrar soluções em conjunto”. Diogo conta que a empresa continua investindo no

time para fazer as melhores entregas para todo o ecossistema que vem crescendo. “Dobramos o número de colaboradores acreditando no potencial de crescimento do mercado de seguros e, principalmente, no corretor como principal canal de distribuição da proteção. Além disso, a Lojacorr acredita que a principal forma de crescer é ouvindo o cliente para levar o melhor para seu segurado”, conta.

Luiz Longobardi Jr, diretor de Mercado e Distribuição da Lojacorr (CCO), foi o anfitrião junto com os diretores Regionais em todas as rodadas dos ‘Desbravadores’ e teve a oportunidade de falar sobre o crescimento da Lojacorr, entregando valor para os corretores. Ele explicou sobre a complexidade do cenário atual do mercado. “Está havendo uma deterioração dos resultados, fruto de uma mudança de comportamento. As companhias hoje estão se adequando em relação a precificação, produtos, flexibilização de regras e estrutura de atendimento”, contou o gestor.

Na oportunidade, foram divulgados aos presentes os resultados de produção, comissões e podium nacional de corretoras no primeiro trimestre.

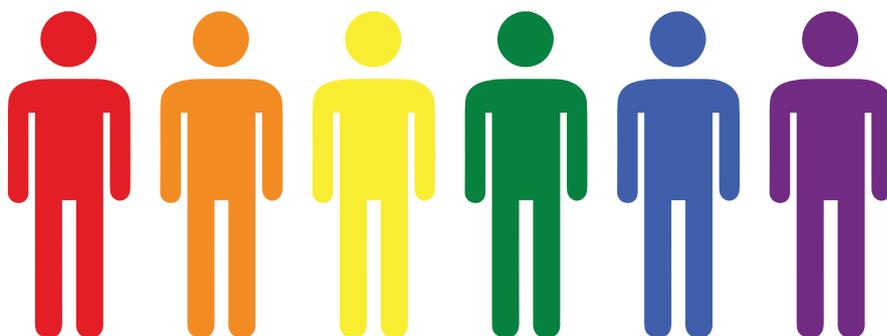


Time de Gente e Gestão da Rede Lojacorr

# DIVERSIDADE COMO INOVAÇÃO NA ORGANIZAÇÃO

O time de Gente e Gestão orgulhosamente apresenta a nova coluna da Revista Corretora do Futuro dedicada exclusivamente para compartilhar, debater e levantar pautas de Diversidade e Inclusão

A PLURALIDADE E A DIFERENÇA ENTRE AS PESSOAS ESTÃO PREVISTAS NAS MEDIDAS DE IMPACTO SOCIAL DA ORGANIZAÇÃO DAS NAÇÕES UNIDAS (ONU), QUE INCLUEM OS BENEFÍCIOS CORPORATIVOS EM RELAÇÃO À ADOÇÃO DE POLÍTICAS DE DIVERSIDADE E INCLUSÃO PARA COOPERAR COM A SUSTENTABILIDADE. HÁ INCLUSIVE CASES E PREMIAÇÕES DE GRANDES EMPRESAS QUE ADOTAM O TEMA COMO PARTE DE SUA CULTURA. ESSES ESTUDOS TRAZEM INFORMAÇÕES DE QUE O COLABORADOR QUE SE SENTE RESPEITADO PRODUZ MELHOR E PERMANECE MAIS TEMPO NA ORGANIZAÇÃO, E A EMPRESA GANHA EM MELHORIA DA SUA COMUNICAÇÃO, MARCA EMPREGADORA, SENSO DE PERTENCIMENTO, RESPOSTA DIANTE DE DESAFIOS, RETENÇÃO, CREDIBILIDADE E COMPETITIVIDADE



**C**ulturas, raças, línguas, gêneros, características físicas, orientações sexuais e classes sociais. Essas são algumas das diversidades que a sociedade mais conhece. Entretanto, existem ainda outras tantas formas de caracterizar os seres humanos, que passam a fazer parte da nova cultura organizacional do século XXI, em que o foco é a inclusão social, acolhimento e oportunidades iguais.

O time de Gente e Gestão vem abordando na Rede a importância da diversidade para a construção de ambientes colaborativos inovadores nas organizações e recentemente divulgou o censo 'Diversidade e Inclusão' desenvolvido pela empresa. A pesquisa foi realizada com 129 respostas dos 160 colaboradores no período de 01 a 24 de fevereiro, sendo o equivalente a 84,8% dos colaboradores participantes. O censo mapeou quantos colaboradores participaram de cada área e, qual a faixa etária desses respondentes, bem como gênero que se identifica ao nascer. Mostrou ainda a orientação sexual/afetiva dos participantes, se possui deficiência, qual estado conjugal, se possui filhos, configuração familiar, cor, raça e religião.

Na pesquisa, foi questionado se o respondente se sente discriminado e por quê. A maioria respondeu que não se sente discriminado. Dos que responderam que se sentem discriminados, apontaram as características físicas como principal motivo deste sentimento. A pesquisa também apontou que a maioria dos colaboradores considera importante a criação e que participaria de grupos de afinidade. Entre os grupos apontados para a discussão de temas em comum estão: mulheres, maternidade, LGBTQIA+, raças e etnias, características físicas, pessoas com deficiências e 50+. Entre as pautas estão: inclusão e educação, aceitação, mulher, preconceito e maternidade.

# OUVIR PARA SERVIR E PROSPERAR

'Conexão de Valor' agrupa corretores para melhorar performance profissional

Você com certeza já leu em outros conteúdos da Revista Corretora do Futuro o quanto a Lojacorr vem focando sua atenção ao ato de ouvir para colocar o cliente – o corretor de seguros – no centro de todo o processo, para que ele possa ajudar o brasileiro a se proteger mais e melhor. Desde a fundação, a empresa observa como foi importante esta escuta para o desenvolvimento das melhores soluções para o ecossistema e para a evolução da operação.

As lives interativas, realizados nos encontros dos Desbravadores e Guardiões, são pílulas do que está acontecendo mais a fundo nos encontros do programa 'Conexão de Valor', realizados uma vez ao mês, comandados pelo time de Sucesso do Cliente (CX e CS) da Lojacorr.

O programa, que começou no início deste ano, conta com quatro corretores da Lojacorr fixos indicados pelas regionais, que participam de forma contínua e veem todo o desenvolvimento dos encontros, são eles: Otávio Pontes Vieira, Luiz Claudio Alcantara, Rafael Botto e Cauê Damião. Outros dois corretores são escolhidos por encontro. Todos podem fazer inscrição para participar e colaborar, indicando um tema para debater com a diretoria, gestores e unidades. Quem elege os profissionais que ocuparão as duas cadeiras variáveis são os próprios corretores via votação e de acordo com os temas. Entre os assuntos abordados, foram trazidos para os encontros temas como: ferramentas de marketing, assistência 24 horas, condições comerciais, responsabilidade civil, relação com seguradoras, entre outros.

Benício Marques Cavalcante, head de Customer Success, explica que o corretor eleito traz o tema e explica como aquele assunto está impactando sua operação, e todos pensam em soluções em conjunto. "Normalmente são questões ou melhorias que representam a opinião, a vivência, dificuldades ou oportunidades, de uma parte importante da Rede. Este é um movimento que está ligado ao nosso processo de crescimento e expansão da base de clientes, que engloba toda uma diversidade de profissionais. O intuito deste modelo é ter pluralidade de informações, e não ficar só em torno das mesmas pessoas. O novo modelo 'figital' de operação da Lojacorr coloca o corretor no centro de todo o processo, referente a produtos, processo, sistemas, alinhado ao que ele precisa. Sendo assim, é uma oportunidade de debater a inovação de forma contínua", explica.



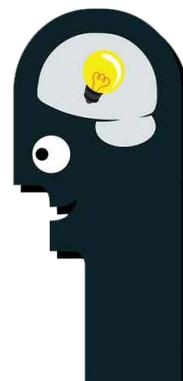
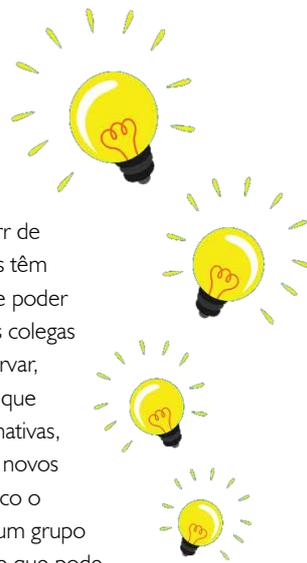
## AÇÕES: FRUTO

## DOS ENCONTROS

Fruto dos debates, a empresa já preparou um curso de WhatsApp Business; está finalizando outro curso de Social Media; está também sendo feito um planejamento de comunicação de maneira regionalizada; está em desenvolvimento pelo time de mercado um material de suporte para que o corretor tenha conhecimento dos diferenciais concedidos por companhia; vem sendo realizada a alteração do processo de notificação por status dentro do Broker One, além de debater sobre estratégias de vendas. Além disso, existe uma maior conscientização do time sobre as dores do corretor e seu universo, fazendo a atividade do colaborador ser mais focada no cliente, mudando sua maneira de pensar a empresa.

### O corretor **Cauê Damião**

valida que este modelo de debate é uma oportunidade de discutir em grupo soluções para os desafios e oportunidades de melhorias e, ao mesmo tempo, ter acesso aos líderes da Lojacorr de forma interativa. "As reuniões têm sido muito positivas. Além de poder esclarecer pontos que alguns colegas não estão conseguindo observar, trazem visões de corretores que conseguiram encontrar alternativas, principalmente em relação a novos produtos, mudando um pouco o foco de atuação. Hoje, é um grupo importante para a Rede que pode gerar melhorias de processos, já que a Lojacorr é a melhor facilitadora deste universo. Entretanto, ainda há muito caminho a ser percorrido e todos enxergam isso", acrescenta.



# CRESCÇA com o Digital

O Cresça com o Digital abre as portas do **FUTURO** para você!



Comece hoje mesmo a potencializar o seu negócio, diminuir a sua carga de trabalho e crescer as suas vendas com as soluções digitais da Liberty:



PLATAFORMA

## Meu Momento Residência

Sua plataforma de venda online de **Residência**, com link personalizado da sua corretora



PLATAFORMA

## Meu Momento De Vida

Sua plataforma de venda online de **Vida**, com link personalizado da sua corretora



## Meu Espaço Corretor

Sua ferramenta de trabalho, moderna e inovadora, para fazer grandes negócios com a Liberty



Um universo de peças personalizadas com o logo da sua corretora para falar com seu cliente

## E muito mais!

Procure seu Gestor Comercial e conheça todas as ferramentas que a Liberty oferece para você Crescer com a gente.

**Se o futuro é digital, vem Crescer com o Digital na Liberty!**

# Lojacorr promove **TRILHA DE RESULTADOS**

Programa traz conteúdos para quem já atua no segmento e para quem quer se tornar um corretor de seguros

**P**ara auxiliar o corretor de seguros desde o início de sua carreira, a Lojacorr realizou o evento Trilha de Resultados, entre maio e junho deste ano. A iniciativa desenvolveu a cada semana novos conteúdos e estratégias que contribuem para que corretores de seguro cresçam no setor, e também para direcionar pessoas que desejam entrar para a profissão.

O evento, realizado de forma virtual, faz uma metáfora a uma expedição para escalar uma montanha, passando por quatro acampamentos (séries com módulos em vídeo apresentados por experientes profissionais da Rede Lojacorr) antes de chegar ao topo. Cada acampamento traz temas específicos, que vão desde os primeiros passos no segmento até a venda de seguros especializados. Os conteúdos podem ser acessados no link

<https://www.redelojacorr.com.br/trilha-de-resultados>

“A Trilha de Resultados foi pensada diante de todas as ‘dores’ que vemos os corretores de seguros passarem no dia a dia. Mapeamos a sua jornada e trouxemos conteúdos que vão ajudá-lo desde quando está pensando em entrar para o mercado de seguros, obter a habilitação na Susep, abrir a sua corretora de seguros, até o momento em que se vê tentando obter escala de vendas e expandindo a sua corretora para a venda de seguros especializados”, explica Amanda Narciso, Growth Lead da Rede Lojacorr. “Acreditamos que todo esse conhecimento passado por especialistas coloca o corretor de seguros em outro patamar”, completa.



“

A TRILHA DE RESULTADOS FOI PENSADA DIANTE DE TODAS AS ‘DORES’ QUE VEMOS OS CORRETORES DE SEGUROS PASSAREM NO DIA A DIA. MAPEAMOS A SUA JORNADA E TROUXEMOS CONTEÚDOS QUE VÃO AJUDÁ-LO DESDE QUANDO ESTÁ PENSANDO EM ENTRAR PARA O MERCADO DE SEGUROS, OBTER A HABILITAÇÃO NA SUSEP, ABRIR A SUA CORRETORA DE SEGUROS, ATÉ O MOMENTO EM QUE SE VÊ TENTANDO OBTER ESCALA DE VENDAS E EXPANDINDO A SUA CORRETORA PARA A VENDA DE SEGUROS ESPECIALIZADOS

**AMANDA NARCISO,**  
GROWTH LEAD DA REDE LOJACORR

## A JORNADA

### **1 Oportunidades para o mercado de seguros em 2022**

A Trilha de Resultados teve início com o evento “Oportunidades para o mercado de seguros em 2022”, que apresenta o panorama do mercado por meio de uma retrospectiva dos últimos dois anos até os dias atuais, com perspectivas e novidades para 2022, quais os tipos de seguros mais vendidos no último ano e a transformação digital do segmento. Contou com as presenças de Diogo Arndt Silva, presidente (CEO) da Rede Lojacorr; Eduardo Dal Ri, CEO da HDI Seguros; Kelly Lubiato, jornalista editora da revista Apólice; com mediação de Ana Clara Baptistella Murat, head de Branding da Rede Lojacorr.





O PROGRAMA TRILHA DE RESULTADOS MATERIALIZA MUITO DO QUE APRENDEMOS NA TRAJETÓRIA DA LOJACORR SOBRE O QUE UM CORRETOR DE SEGUROS PRECISA SABER PARA SER BEM SUCEDIDO EM SUA CARREIRA, PRINCIPALMENTE NO INÍCIO. ORGANIZAMOS ISSO DE UMA FORMA INTERESSANTE, LEVE, COM MUITOS VÍDEOS GRAVADOS POR PESSOAS ESCOLHIDAS A DEDO PARA GERAR O MAIOR VALOR POSSÍVEL NA ENTREGA QUE ESTAMOS FAZENDO

**DANIEL CASTELLO**, DIRETOR DE TRANSFORMAÇÃO DIGITAL (CDO) DA REDE LOJACORR

## 4 Como vender seguros

Com um conteúdo mais estratégico, o quarto acampamento aborda conhecimentos sobre como fazer uma corretora vender mais. O time da empresa responsável por este tema é Amanda Narcizo, Ricardo Cestari, Luiz Longobardi Junior e Adriana Cordeiro.

A etapa final é o topo da montanha, com módulos especiais sobre como vender seguros especializados, com Carolina Ogata e Paolo Bonazzi, e sobre venda na prática, com Sidney Rodrigues.

“O programa Trilha de Resultados materializa muito do que aprendemos na trajetória da Lojacorr sobre o que um corretor de seguros precisa saber para ser bem sucedido em sua carreira, principalmente no início. Organizamos isso de uma forma interessante, leve, com muitos vídeos gravados por pessoas escolhidas a dedo para gerar o maior valor possível na entrega que estamos fazendo”, aponta o diretor de Transformação Digital (CDO) da Rede Lojacorr, Daniel Castello.

## 3 Como montar uma corretora de seguros

“Como montar uma corretora de seguros” é o tema do terceiro acampamento, apresentado em cinco módulos ministrados por seis profissionais do time da Rede Lojacorr: Eloísa Moraes, Télia Oliveira, Lorena Castro, Adriana Aparecida dos Santos, Daniel Castello e André Moreno.

## 2

### O que é Susep?

O segundo acampamento traz orientações sobre o que é Susep (Superintendência de Seguros Privados) e como obter a habilitação expedida por este órgão, que regulamenta o mercado de seguros. Os responsáveis pelos módulos são Serena Dias e Matheus Campos, da Lojacorr.

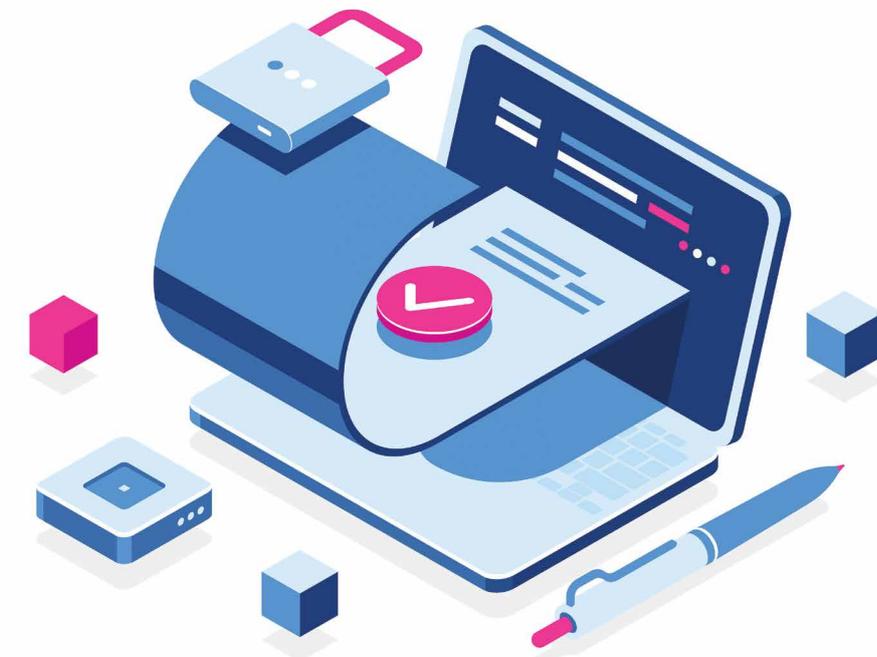
# ASSINATURA DIGITAL com agilidade e segurança

V7Signer promove digitalização, rapidez, confiabilidade e preço competitivo

Entre os objetivos do ecossistema está a construção de uma rede de soluções para o corretor de seguros da Lojacorr. Assim, a Rede vem desenvolvendo a facilitação de ferramentas que possam auxiliar a rotina do profissional, de forma cada vez mais assertiva e direcionada.

A V7Signer, pertencente ao grupo V7, parceira da Lojacorr desde 2019, é uma empresa de tecnologia em assinaturas online, de forma eletrônica ou via ICP-BR (certificação digital), que opera com o gerenciamento eletrônico de documentos da própria empresa. O objetivo da ferramenta é contribuir para o formato 'paperless', ou seja, digitalização, dentro da Rede e para com seus corretores.

O Grupo V7 nasceu de estudos e sonhos, e hoje detém a V7Seguros, a V7Certificadora (certificados digitais), e a V7Hall (uma software house que estimulou o que é hoje a V7Signer). O propósito é democratizar a assinatura eletrônica e digital no Brasil. Com simplicidade, a empresa deseja levar o que há de melhor em tecnologia de documento para os clientes e acabar com o papel dentro das empresas. "Nossa tecnologia evolui a cada dia, sempre prezando pela acessibilidade de todos nossos clientes. Dessa forma, qualquer empresa pode ser um cliente da V7Signer e estamos democratizando a



assinatura eletrônica e digital em todos segmentos e ramos", explica Victor Felippo, diretor-executivo da V7.

A plataforma foi desenvolvida priorizando a facilidade e a agilidade para qualquer tipo de usuário, e a assinatura digital hoje pode substituir o cartório em muitas demandas. "Acreditamos que esta mudança para o digital é o caminho para a segurança e praticidade. Para tanto, V7Signer é hoje uma plataforma que qualquer cliente consegue usar, sem se perder ou desistir da assinatura por ser intuitiva. Em quatro

passos básicos, o documento é publicado. As partes assinam em menos de 20 segundos", afirma Victor Felippo.

Paolo Andrea Bonazzi, head Comercial da Lojacorr, acrescenta que os parceiros do ecossistema apoiam a empresa com soluções capazes de facilitar a rotina de trabalho dos corretores e Unidades, bem como da própria empresa. "Muitos produtos e serviços são feitos dentro de casa, mas há expertises que buscamos no mercado, com o intuito de oferecer o melhor para o nosso cliente corretor", finaliza.



RAFAEL  
BRENTGANI E  
ANDRÉ MORENO,  
DA LOJACORR,  
VISITAM A V7SIGNER



A PLATAFORMA FOI DESENVOLVIDA PRIORIZANDO A FACILIDADE E A AGILIDADE PARA QUALQUER TIPO DE USUÁRIO, E A ASSINATURA DIGITAL HOJE PODE SUBSTITUIR O CARTÓRIO EM MUITAS DEMANDAS



## Vamos falar de planejamento sucessório?

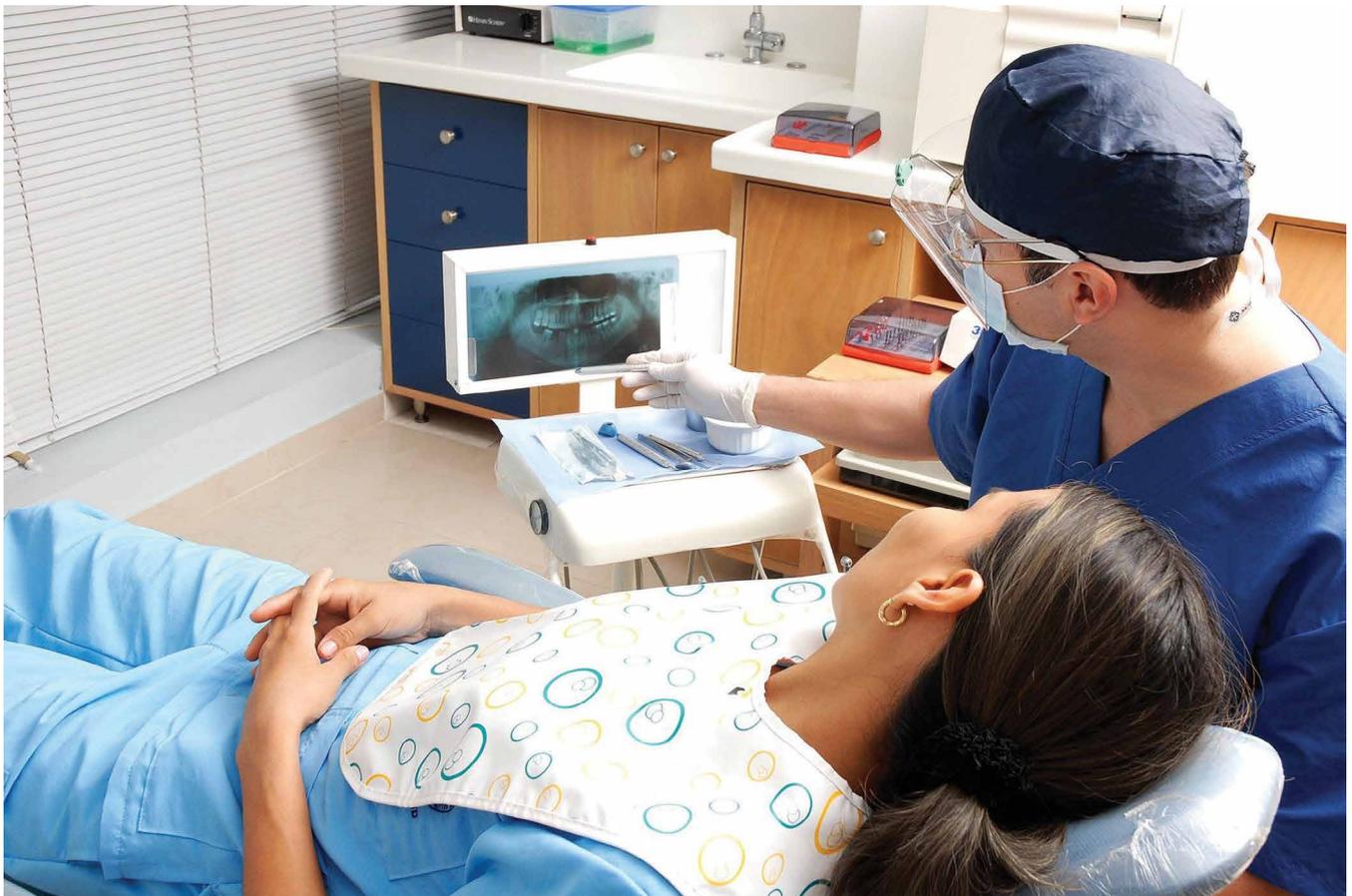
Decisões importantes precisam de planejamento. Pensando nisso, a MAG Seguros desenvolveu um portfólio completo e flexível de seguros de vida e previdência, visando à proteção das famílias brasileiras através do melhor modelo de sucessão patrimonial.

De forma rápida e segura, o benefício é liberado em pouco tempo para a família. Mais uma solução à disposição do corretor parceiro da Rede Lojacorr para seus clientes.

**Saiba mais sobre nossos produtos com a sua Unidade Rede Lojacorr.**

# OPORTUNIDADES PARA OS CORRETORES NOS SEGUROS DE RESPONSABILIDADE CIVIL

Procurado por profissionais liberais e por empresas, este ramo garante a reparação de danos e a proteção patrimonial do segurado



O mercado de seguros ainda tem bastante espaço para avançar no Brasil mesmo diante do crescimento registrado nas últimas décadas. Segundo estatísticas mais recentes da plataforma alemã Statista, o mercado de seguros brasileiro representa 4,1% do Produto Interno Bruto (PIB). A média mundial é de 7,3%. Em economias mais maduras, esse valor ultrapassa a média, como na Itália (8,6%), Reino Unido (11,1%), Estados Unidos (12%) e Taiwan (17,4%), por exemplo.

Diogo Arndt Silva, presidente (CEO) da Rede Lojacorr, enxerga estes dados com otimismo, como sinal de que há um grande panorama de oportunidades a ser desbravado. “Se olharmos esse parâmetro de comparação, ainda temos muito espaço para crescer. Isso depende do crescimento da economia e desenvolvimento social. Quanto mais madura é uma sociedade, maior é a consciência sobre a necessidade de proteção, da mesma forma que o negócio de responsabilidade civil.” afirma.

O ramo de Responsabilidade Civil, comumente chamado de “RC”, se destina à cobertura da responsabilização civil do segurado por danos causados a terceiros, sendo obrigado a indenizá-los, a título de reparação. “Os seguros de RC são um importante fator de pacificação de conflitos e de garantia de indenizações em razão de danos causados pelos segurados nas suas atividades sociais, assumindo um papel preponderantemente social”, explica Dr. Robson Silveira, advogado da Rede Lojacorr, sócio do escritório Robson

Silveira Advogados e coordenador do Instituto de Direito de Seguros Robson Silveira (ISDRS). “O seguro de RC surgiu com o propósito inicial de garantir o legítimo interesse patrimonial do segurado em razão dos diversos riscos de responsabilização a que está socialmente exposto por danos que venha a causar a terceiros”, completa.

## APLICAÇÕES

Há uma grande variedade de seguros RC, que podem cobrir danos (materiais, corporais, morais e estéticos), riscos (profissionais, ambientais, cibernéticos), questões relacionadas a eventos, produtos, entre outras coberturas. Na atualidade, são mais procurados por profissionais liberais. “É perceptível no mercado o aumento da conscientização e da procura de coberturas para mitigar os danos causados por erros profissionais envolvendo empresas e profissionais liberais. O seguro de E&O (erros e omissões) cobre as reclamações feitas por terceiros contra os profissionais liberais (médicos, dentistas, advogados, engenheiros, corretores, contadores etc)”, comenta o advogado.

Atuante na categoria de seguros de Responsabilidade Civil, Carlos Silveira é corretor na Engage Corretora e na Advanced Security Corretora, parceiras da Rede Lojacorr. Segundo ele, é perceptível uma maior conscientização sobre a necessidade dos seguros de RC. “Os profissionais de diversas áreas começaram a entender a necessidade e importância desse instrumento de proteção. As áreas médicas são as que mais demandam”. O corretor exemplifica a aplicação de RC em um possível caso de procedimento cirúrgico que pode deixar algum incômodo estético para o paciente. “O cliente entra para fazer cirurgia e, após operação bem sucedida, ingressa com ação reclamando danos estéticos. O paciente saiu bem, mas pode não ter gostado de uma cicatriz. Uma apólice de seguro E&O bem desenhada pode minimizar essa situação”, afirma.

O seguro de Responsabilidade Civil também é procurado por empresas dos mais diversos ramos. Nos últimos dois anos, em razão da pandemia de Covid-19, este tipo de seguro fez a diferença no setor de eventos, que se viu obrigado a paralisar suas atividades, segundo a observação de Carlos Silveira. “Essa modalidade de seguro salvou muitas casas de shows pelo Brasil afora. A carteira foi responsável por indenizações bastante expressivas”, relata. “Os seguros RC são importantes para todo tipo de empresa devido a uma série de responsabilidades que as pessoas jurídicas têm com os colaboradores, fornecedores, clientes, governo e meio ambiente. É um seguro que não só protege a empresa, mas também a sociedade de uma forma geral”.



O RAMO DE RESPONSABILIDADE CIVIL, COMUMENTE CHAMADO DE “RC”, SE DESTINA À COBERTURA DA RESPONSABILIZAÇÃO CIVIL DO SEGURADO POR DANOS CAUSADOS A TERCEIROS, SENDO OBRIGADO A INDENIZÁ-LOS, A TÍTULO DE REPARAÇÃO

**DR. ROBSON SILVEIRA**  
ADVOGADO DA REDE LOJACORR

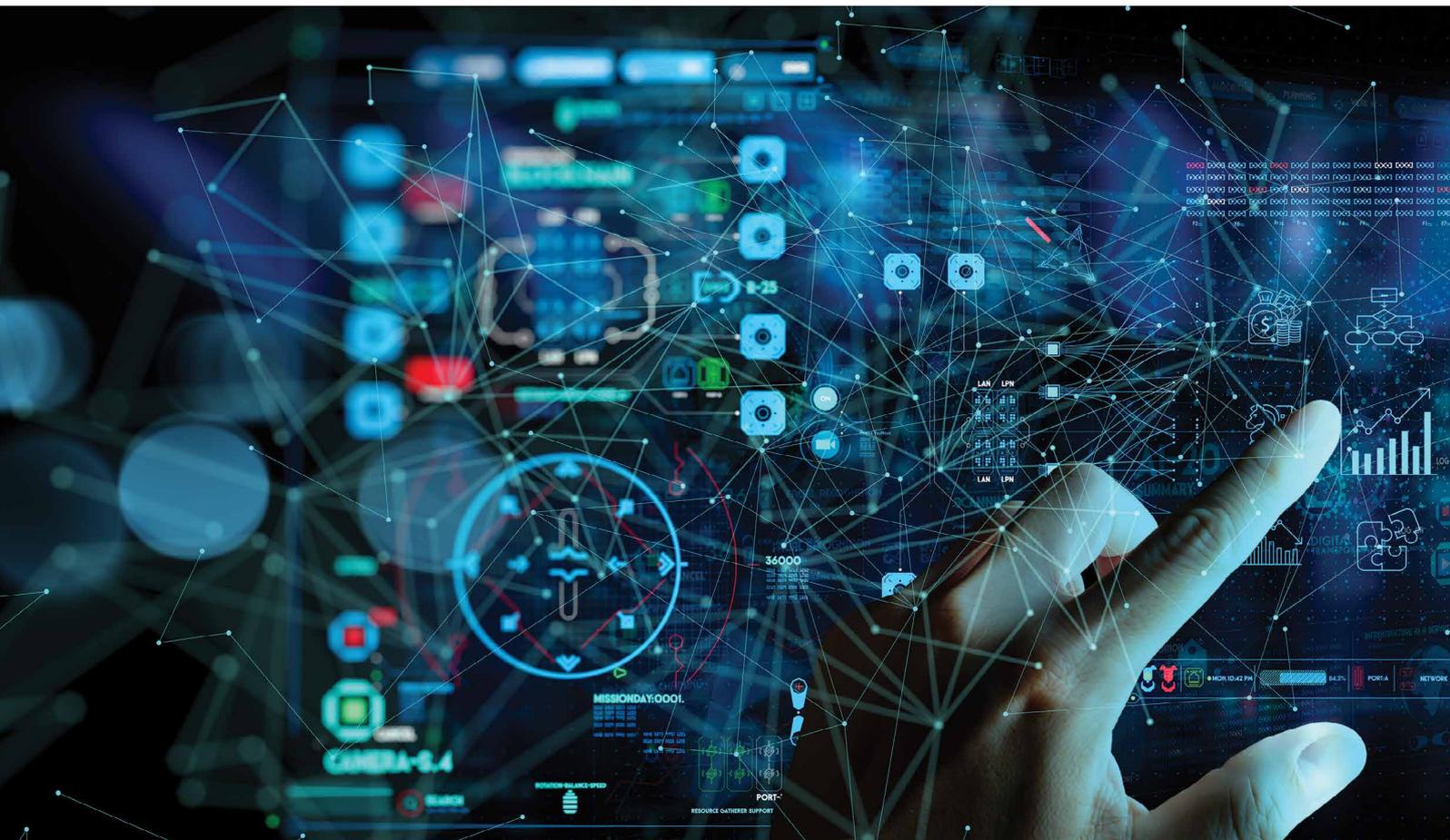
## O PAPEL SOCIAL

### DO CORRETOR DE SEGUROS

**S**e em seguros mais habituais, como os de automóvel ou de vida, a ação do corretor é fundamental, nos seguros de RC seu trabalho é imprescindível. Há uma gama diversificada e numerosa de seguros RC, relacionados a atividades pessoais, profissionais, empresariais, ambientais e de riscos cibernéticos. Além da grande variedade, são instrumentos complexos, sendo necessário conhecer os diferentes regimes jurídicos para a correta contratação da cobertura securitária. “A área de Responsabilidade Civil exige um patamar mínimo de conhecimento das bases técnicas e jurídicas por parte dos corretores de seguros para que possam desenvolver um trabalho consultivo adequado”, observa Dr. Robson. “Este contexto exige estudo e conhecimento jurídico para que o profissional domine os princípios legais e técnicos que permeiam este segmento”, completa.

Quanto mais complexo o mercado se torna, mais importante é o papel do corretor como um consultor para o cliente, que o ajuda a tomar as melhores decisões a partir do entendimento de suas necessidades. “É um papel de conselheiro, consultor e também de curador para indicar os tipos de proteção mais adequados entre as muitas possibilidades que o mercado tem para oferecer”, aponta Diogo Arndt Silva, presidente (CEO) da Lojacorr.





# CULTURA DE DADOS GERA CONFIABILIDADE

Informações são contextualizadas com espelho do passado e visão para o futuro

**A**s corretoras de seguros – ou Unidades da Lojacorr – que usam e medem dados como resultados, leads, conversão, renovação, cancelamentos, retornos de clientes, sinistros estão no caminho do sucesso. Isso porque uma empresa que não possui a cultura de dados segue no escuro em relação ao planejamento de atuação para o futuro. No passado, não havia tanta concorrência, assim como a população era menor. Esse cenário atual fez com que as organizações desenvolvessem ferramentas que pudessem ser mais assertivas em relação ao cliente e à sua jornada.

Em plena era da informação, os

ambientes estão cada vez mais informatizados e automatizados, com humanos desenvolvendo robôs para auxiliá-los neste processo de captação e análise de informações, bem como desenvolvimento de funções autônomas e pré-programadas. Desta forma, as pessoas vivem a hiperconectividade e usam os números, dados e informações como componentes de extrema importância para as organizações.

Vale ressaltar que se uma empresa é multinacional ou composta por apenas uma pessoa, a cultura de dados é necessária em ambos os casos, tanto quanto a propriedade intelectual de seus colaboradores. Desta maneira, o ambiente

corporativo torna-se mais confiável, já que as decisões dos líderes passam a ser tomadas pela leitura de métricas, garantindo assim menos riscos.

Entre os benefícios da cultura de dados estão ainda a compreensão melhor e mais ampla do mercado, uma avaliação do posicionamento da sua empresa em relação ao mercado e à concorrência, perfil de atuação, público, nichos de mercado, tendências, controle da operação, inteligência do negócio. Além disso, esta análise de dados proporciona um ambiente mais seguro para promover a inovação.

Paolo Andrea Bonazzi, head Comercial, e Claudio Manoel Teixeira Santos,



ENTRE OS BENEFÍCIOS DA CULTURA DE DADOS ESTÃO AINDA A COMPREENSÃO MELHOR E MAIS AMPLA DO MERCADO, UMA AVALIAÇÃO DO POSICIONAMENTO DA SUA EMPRESA EM RELAÇÃO AO MERCADO E À CONCORRÊNCIA, PERFIL DE ATUAÇÃO, PÚBLICO, NICHOS DE MERCADO, TENDÊNCIAS, CONTROLE DA OPERAÇÃO, INTELIGÊNCIA DO NEGÓCIO

coordenador de Performance da Lojacorr, estão desenvolvendo continuamente melhorias em relação às informações de produção, renovações, produtos financeiros, protocolos, ramos, desempenho de Unidades, seguradoras, corretoras e Regionais. Para eles, a ideia é cruzar as informações da rede com o mercado e obter cada vez mais dados para suprir as demandas das estratégias da empresa e do ecossistema. Este time realiza ainda a volumetria da Rede, com os protocolos, notificações de parcelas pendentes, apólices, chamados e comissões.

Já o diretor de Mercado e Distribuição (CCO), Luiz Longobardi Jr, explica que o time de mercado, liderado por Bruna Rafaela Schewinski, head de Mercado, com a colaboração de Larissa de Pizzol Correa, analista de Mercado, vem fazendo um trabalho profundo de mapear as oportunidades para o corretor e Unidades.

O Portal Integra possui infográficos que servem de direcionadores para os corretores sobre quais companhias fazem 'o que' e 'que coberturas existem onde'. "Trata-se de um overview completo sobre as nossas companhias parceiras que oferecem benefícios para a Rede em suas campanhas. Além disso, o Newscorr é a comunicação oficial da Rede que contém tudo o que a empresa recebe das seguradoras sobre lançamento de produtos, mudança de cobertura, regras, alteração de procedimentos", explica o gestor.

#### DICA DA REDE

Acompanhe as informações e dados do Portal Integra, Newscorr e Business Intelligence (BI). Caso você sinta necessidade de informações que não contenham nessas ferramentas, sinalize a necessidade de melhorias para que os times possam buscar formas de atender as demandas dos corretores e Unidades.



# ORGULHO EM PERTENCER

GPTW reafirma cultura organizacional



**N**este primeiro semestre, a Lojacorr foi indicada novamente para concorrer no ranking do Great Place to Work – GPTW, entre as Melhores Empresas para Trabalhar no Brasil, cujo resultado será divulgado no último trimestre de 2022. O ranking é a premiação das melhores empresas em várias categorias e só podem concorrer organizações que já possuem o selo. Certificada desde 2017 com o selo GPTW Brasil, reconhecido nacionalmente, a Lojacorr obteve 86 como índice de satisfação.

De acordo com Luciana Grande, head de Gente e Gestão, a novidade em 2022 foi a inclusão das Unidades da rede na pesquisa, pois até o ano passado era aplicada somente com os colaboradores da sede. A Rede teve 272 colaboradores (empresa e Unidades) elegíveis para responder a pesquisa, que atendem a capilaridade nacional da empresa. Desse, 69% participaram da pesquisa, com 188 formulários respondidos e 300 comentários feitos com base nas questões abertas. Nas dimensões ‘credibilidade’ e ‘respeito’, o índice foi de 84. Na dimensão ‘imparcialidade’ o índice ficou em 79. Já nas dimensões ‘orgulho’ e ‘camaradagem’, o índice ficou em 87.

CERTIFICADA DESDE 2017 COM O SELO GPTW BRASIL,  
RECONHECIDO NACIONALMENTE, A LOJACORR  
OBTEVE 86 COMO ÍNDICE DE SATISFAÇÃO

Manter o selo é de extrema importância para a organização e para a cultura organizacional, na visão de Luciana, ainda mais no momento em que a empresa se encontra de crescimento e transformação. “Nossos valores e pilares estão sendo mantidos a cada colaborador que entra na empresa, no que tange a ética, colaboração, empreendedorismo, integridade, confiança e valorização do ser humano. Além disso, participar do GPTW é um grande balizador e benchmarking de mercado. Mais do que configurar no ranking é aprender com quem já está lá para aprimorar nossas práticas com os melhores”, afirma.

O próximo passo para a certificação agora é o envio do perfil da organização e suas práticas culturais para avaliação. “Estamos trabalhando constantemente para que os times se sintam respeitados, acolhidos, desafiados a dar o seu melhor de forma colaborati-

va, valorizados e, acima de tudo, parte da construção de um legado e de uma organização melhor para o Brasil e o mundo. Renovar a certificação é saber que a cada dia fazemos um pouco deste processo de entregar valor ao cliente externo e interno”, acrescenta.

Para o diretor de Gente e Gestão (CHRO) da Rede Lojacorr, Dirceu Tiegs, a empresa busca promover um excelente ambiente de trabalho ‘anywhere office’, em qualquer lugar que o colaborador estiver. Foram desenvolvidas ações e ferramentas tecnológicas para atender o colaborador com conforto e qualidade para que ele possa desenvolver o melhor trabalho onde quer que esteja e possa fazer as melhores entregas, feliz e seguro. “Além disso, investimos em apoio psicológico para os colaboradores e familiares, e desenvolvemos um programa permanente de acompanhamento do clima organizacional”, relata.



**Allan Costa**

} É pai do Lucca e da Mariana. Motociclista, palestrante internacional, empreendedor serial, investidor-anjo, escritor e mentor de startups. É vice-presidente de Operações da ISH Tecnologia; co-fundador da plataforma AAA Inovação, ao lado de Ricardo Amorim; e co-fundador da Curitiba Angels. Investidor de 15 startups e membro do Harvard Business School Startup Angels. Autor dos livros "60 Dias em Harvard" e "Rock in Rio – A Arte de Sonhar e Fazer Acontecer", colunista de vários veículos de âmbito nacional e palestrante em dois TEDx. Possui experiência profissional em mais de 50 países e quase mil palestras realizadas, nos últimos dez anos, no Brasil e no exterior. Ocupou a Presidência da CELEPAR, da Coopercard e a Superintendência do SEBRAE/PR.



A CURIOSIDADE, NO FIM DAS CONTAS, É O QUE NOS MOVE EM FRENTE. CURIOSIDADE POR CONHECER UM NEGÓCIO NOVO, UMA ESTRATÉGIA NOVA, UM MODELO DE NEGÓCIOS NOVO, UMA TECNOLOGIA NOVA

# CURIOSIDADE:

a característica comum entre grandes profissionais e empreendedores



É comum nos depararmos com listas e artigos na internet que buscam evidenciar os hábitos de sucesso de empreendedores. Fato é que boa parte dessas listas corresponde à realidade, mas uma realidade que se aplica àquele empreendedor ou empreendedora, em um contexto específico. É fácil criarmos fórmulas de sucesso depois que as histórias foram construídas.

De qualquer forma, existe um hábito que considero essencial para qualquer pessoa que deseja ser bem-sucedida. Antes de falar mais sobre ela, vale destacar como esse hábito mudou com o tempo.

Sempre acreditei que o hábito da leitura era o ponto em comum entre os profissionais e empreendedores mais bem-sucedidos que conheço. Via de regra, são todos ávidos leitores. Eu mesmo desenvolvi o hábito da leitura desde cedo e isso fez muita diferença com o passar dos anos. Livros são como grandes sessões de mentoria com grandes seres humanos. É ouro no formato de palavras.

Contudo, não tenho mais uma visão tão extremista. Livros, no fim das contas, são apenas um meio – um dos melhores, na minha visão. Mas hoje em dia temos várias outras fontes onde podemos consumir aulas dos maiores pensadores da atualidade: blogs, vídeos, newsletters, podcasts.

A característica comum entre os grandes profissionais e empreendedores, no fim das contas, não é apenas o hábito da leitura. É a curiosidade. Uma curiosidade quase insaciável. A leitura é uma das formas de se saciar essa sede, mas não a única. Algumas pessoas aprendem muito melhor por vídeos, enquanto outras desenvolvem o hábito de ouvir podcasts enquanto trabalham, correm ou se exercitam.

A curiosidade, no fim das contas, é o que nos move em frente. Curiosidade por conhecer um negócio novo, uma estratégia nova, um modelo de negócios novo, uma tecnologia nova. O período de nossa vida onde mais aprendemos é justamente o período onde somos mais curiosos e questionamos praticamente tudo: nossa infância.

Não é por acaso que sempre reafirmo que minha maior fonte de aprendizado são meus filhos, Lucca e Mariana. Do alto de sua curiosidade infantil e juvenil, eles me fazem questionar e refletir de maneiras que muitos conselheiros de grandes empresas não conseguem.

Por fim, independente do meio, a qualidade das fontes é fundamental. Uma pessoa pode ser bastante curiosa e ler bastante, ouvir muitos podcasts e assistir a muitos vídeos, mas se nenhum deles é agregador, todo o esforço pode ser em vão. Por isso, selecionar bem nossas fontes é fundamental.

# PROTEGER É ZELAR PELA SAÚDE GLOBAL

É preciso falar sobre assuntos difíceis para proporcionar relações mais seguras e constituir uma sociedade mais madura

**A**lém da adaptação pós-pandemia, das fatalidades climáticas, inflação, ano eleitoral e a corrida pela retomada da economia, os brasileiros estão enfrentando também as consequências da guerra entre Ucrânia e Rússia, que chegam no país com diversidade de opiniões, acordos internacionais rompidos e destruição. Muitos são os fatores que ligam o alerta para questões que podem abalar a segurança psicológica das pessoas.

Como o Brasil é um país de diversas riquezas naturais e culturais, busca manter boas relações com países de todos os continentes, além de seguir tendências para a melhoria da sua população. Entre as bases de inovação no setor das relações humanas está a necessidade de se preocupar em falar mais de assuntos difíceis para gerar uma sociedade mais segura psicologicamente, ainda mais no setor de seguros, quando há por essência da atividade a proteção, sendo física, emocional e financeira.

A psicóloga da Rede Lojacorr e fundadora da Em Si Psicologia, Carolina Quintino (CRP 08/13621), diz que o conceito de segurança psicológica está cada vez mais em pauta, em relação às novas tendências do mundo corporativo, principalmente quando é pontuada a necessidade de proporcionar o bem-estar e a saúde mental dos colaboradores, como um pilar para alcançar altos desempenhos e inovação. "Para haver segurança psicológica é

necessário oferecer um ambiente de trabalho saudável para que os colaboradores exponham suas ideias e habilidades sem preocupações. Este ambiente permite conversar sobre temas difíceis, posicionamentos divergentes, em que as pessoas respeitam as diferentes opiniões. É possível expor suas ideias, concordar e discordar, mantendo o respeito mútuo. Se a empresa permite um ambiente para falar coisas difíceis, os colaboradores estarão incentivados a buscar soluções, e esta busca gera inovações", explica.

No momento atual, de diversas instabilidades e grandes catástrofes, o caos pode trazer mudanças e transformações. "É algo que foge de nosso controle. No entanto, ter segurança psicológica auxilia este caos ser transformador (transformar a dor) ao invés de deformador (dar forma a dor). Por isso, quando alguém como o corretor ou psicólogo proporciona segurança psicológica para falar de fatos ou possibilidades, pode ser terapêutico para transformação inevitável", completa.

A Rede Lojacorr, como marca empregadora, vem buscando desenvolver cada vez mais esse senso de segurança psicológica para minimizar as dores da pandemia, da instabilidade sanitária, econômica, social e internacional que o mundo vem vivendo. Dirceu Tieg, diretor de Gente e Gestão (CHRO) da Lojacorr, acrescenta que estas adversidades são questões sérias que a empresa acredita que precisam ser enfrentadas em conjunto para que



ALÉM DE TRABALHAR COM O COLABORADOR COMO PROFISSIONAL MAIS MADURO E TRANSFORMADOR DIANTE DAS ADVERSIDADES, A LOJACORR VEM BUSCANDO ALTERNATIVAS DE OFERECER MAIS SEGURANÇA PARA TODO O SEU ECOSISTEMA POR MEIO DE UMA REDE DE APOIO FÍSICO, MENTAL, AFETIVO E FINANCEIRO

**DIRCEU TIEGS**  
DIRETOR DE GENTE E GESTÃO  
(CHRO) DA LOJACORR

a rede possa oferecer uma proteção ainda maior para o segurado e todo o ecossistema. "Além de trabalhar com o colaborador como profissional mais maduro e transformador diante das adversidades, a Lojacorr vem buscando alternativas de oferecer mais segurança para todo o seu ecossistema por meio de uma rede de apoio físico, mental, afetivo e financeiro. Diversas ações vêm sendo tomadas corporativamente para estimular a segurança psicológica nas pessoas", 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:



# AUDITORIA E PERFORMANCE COMERCIAL APOIAM CORRETORES

Enquanto a primeira valida os dados, a outra busca levar aos participantes análises e oportunidades

O Programa de Objetivos da Lojacorr, além de estimular a produção e trazer ganhos a todos, é uma oportunidade de aproximação e alinhamento entre os profissionais. Constantemente aprimorado, em 2022 um dos princípios é fazer com que os corretores passem a acompanhar sua produção, para criar estratégias e identificar oportunidades de negócios.

“Temos corretores de seguros com diversos tipos de perfis. Com isso, o time de Performance Comercial, por meio do Programa de Objetivos, tem por missão simplificar a vida dos nossos parceiros”, afirma Edna Gonçalves, responsável pelo Programa de Objetivos. “Queremos apoiar os corretores com dados, de forma que possam acompanhar seus resultados”, diz.

Para ampliar a conscientização, o Programa de Objetivos agora conta com o suporte de duas importantes áreas: Auditoria Interna e o novo departamento de Performance Comercial, que auxilia com dados. “Foi um verdadeiro upgrade no Programa de Objetivos tendo o trabalho interligado dessas áreas. A Auditoria valida os dados e a Performance busca levar para os participantes a questão analítica.

Começamos a enviar relatórios para as Unidades e Corretoras, dizendo o que precisa fazer para atingir a pontuação máxima, para desenhar uma estratégia para o Programa. A ideia é oferecer relatórios específicos, mostrando as oportunidades”, completa.

“O trabalho de validação que a Auditoria Interna tem realizado fortalece o Programa de Objetivos”, acredita Gabriela B. Giovannini Sampaio, analista de Auditoria da Rede Lojacorr. “Mesmo com os cálculos automáticos,

temos a oportunidade de validar as regras e realizar ajustes quando necessário, aprimorando cada vez mais a ferramenta desenvolvida”, aponta.

Claudio Manoel T. Santos, coordenador de Performance da Rede Lojacorr, revela que o trabalho do departamento é ajudar no levantamento das informações, análises e divulgação dos dados que compõem os 3P’s de cada unidade e corretora participante. “É um processo automatizado de cálculo e ranqueamento, onde determinamos a posição do participante. Após a validação dos resultados, atualizamos um dashboard publicado no site exclusivo do programa [dnadarede.com](http://dnadarede.com), para acompanhar as posições”, conta.

A partir de julho, o departamento de Performance passa a enviar o ranqueamento e o objetivo mensal (valores para atingir a pontuação máxima de cada P), individualizado para cada unidade e corretora participante. “Esperamos que os profissionais fiquem mais engajados com o Programa, tendo uma visão clara do objetivo mensal”, justifica Claudio Santos.

Segundo ele, 67% das corretoras participantes do Programa cresceram acima de 25% produção nos seis primeiros meses do ano, conforme o quadro.



FOI UM VERDADEIRO UPGRADE NO PROGRAMA DE OBJETIVOS TENDO O TRABALHO INTERLIGADO DESSAS ÁREAS. A AUDITORIA VALIDA OS DADOS E A PERFORMANCE BUSCA LEVAR PARA OS PARTICIPANTES A QUESTÃO ANALÍTICA.

**EDNA GONÇALVES,**  
RESPONSÁVEL PELO PROGRAMA DE OBJETIVOS

## CRESCIMENTO ACIMA DE 25%

nos seis primeiros meses do ano



**71%**

dos participantes Bronze



**65%**

dos participantes Prata



**58%**

dos participantes Ouro





Empoderamos o  
**corretor de seguros.**

Incentivamos o empreendedorismo  
**de norte a sul do Brasil.**

A Rede Lojacorr nasceu na região Sul e hoje é formada pela força e união de um time de profissionais incríveis espalhados por todo o Brasil.

Estar ao lado dos corretores, desenvolvendo, impulsionando e gerando oportunidades é a nossa prioridade.

Conheça mais sobre nós e faça parte  
do nosso ecossistema da proteção.

[redelojacorr.com.br](http://redelojacorr.com.br)





# PROTEÇÃO AO CAPITAL MAIS VALIOSO DAS EMPRESAS

Oferecer um plano de saúde de qualidade é, cada vez mais, um importante diferencial para os colaboradores

Saúde é bem precioso e o triste cenário de perdas de vidas para o coronavírus reforçou ainda mais a sua importância. Ter um plano de saúde se tornou prioritário para todos. Apesar das adversidades enfrentadas em razão da crise sanitária e econômica causada pela pandemia, empresas mantiveram o plano de saúde aos seus colaboradores e buscam cada vez mais esse benefício.

Do início da pandemia até hoje, o mercado de saúde suplementar cresceu cerca de 5% em número de beneficiários, de acordo com dados da ANS. “Hoje, cerca de 49,4 milhões de brasileiros estão cobertos por planos médico-hospitalares, o que representa quase 2,5 milhões a mais do que no início de 2020, antes da pandemia”, conta **Flávio Bitter**, diretor-gerente da Bradesco Saúde, ressaltando que a base da seguradora avançou cerca de 8% no período, ganhando cerca de 300 mil novos segurados, chegando hoje a aproximadamente 3,9 milhões de beneficiários.

“Os investimentos que já estavam presentes para a nossa jornada de transformação digital permitiram que a Bradesco Saúde se adaptasse

rapidamente à demanda desse novo consumidor conectado com as novas tecnologias. Com a pandemia, o App da Bradesco Saúde, que já era bastante utilizado, passou a ser o canal principal de comunicação com nossos beneficiários, e também de oferta de serviços diferenciados, como a telemedicina e o reembolso digital, tendo esse último alcançado a adesão de mais de 90% dos nossos clientes”, diz o diretor.

O relatório de administração da Amil relativo a 2021 indica que as receitas com operações de planos de saúde cresceram 0,4% em relação a 2020. “Um aumento modesto, que foi impactado, principalmente, em função do reajuste negativo dos planos individuais e do aumento da inflação e dos insumos médicos”, aponta **Carolina Molla Lorenzatto**, diretora-executiva Comercial e Produtos na Amil.

“O custo médico em 2021 foi impactado tanto pelo atendimento a pacientes com Covid-19, quanto pelo retorno dos procedimentos eletivos, que foram parcialmente suspensos em 2020 e voltaram com uma intensidade acima do normal”,

conta. Ela frisa que durante a pandemia, para atender o beneficiário de forma ágil, precisa e segura, a empresa fortaleceu o serviço de telemedicina, que superou a marca de 2,6 milhões de atendimentos desde abril de 2020.

Apesar do aumento dos custos assistenciais causados pela Covid-19, no primeiro trimestre de 2022 a SulAmérica contabilizou 4,4 milhões de beneficiários em saúde e odontologia, crescimento de 5,7% quando comparado ao mesmo período do ano anterior. “A estratégia midticket seguiu evoluindo e vem mantendo um ritmo de crescimento consistente. No fechamento trimestral, este nicho de atuação já alcançava 195 mil beneficiários (65% a mais do que em igual período de 2021), influenciado pelo bom desempenho da Paraná Clínicas e seu modelo semi-verticalizado com mais de 114 mil vidas, pela incorporação da carteira da Santa Casa de Ponta Grossa com 23 mil vidas e pela evolução dos produtos da linha SulAmérica Direto, que em 11 regiões já somam 60 mil vidas (128% de crescimento em 12 meses)”, afirma **Luciano Lima**, diretor Comercial da SulAmérica. Segundo ele, para 2022 a



expectativa é chegar a 5 milhões de beneficiários.

“O beneficiário SulAmérica, irá sempre contar com uma rede 100% comprometida em levar saúde integral à população. Além disso, intensificamos o uso de inovação e tecnologia para ampliar o acesso à saúde e possibilitar um cuidado mais coordenado e assertivo. Investindo no aprimoramento de todos os canais de distribuição, para oferecer cada vez mais um serviço de qualidade”, defende.

**Stênio Max Fernandes de Freitas,**

concessionário da Rede Lojacorr no Rio Grande do Norte e corretor especialista em seguro saúde, vice-presidente de Marketing e Eventos da Fenacor, comenta que agora,



em 2022, com uma certa estabilidade do quadro pandêmico no Brasil, é possível analisar os números desse mercado que tem atualmente aproximadamente 50 milhões de vidas amparadas por operadoras e seguradoras. “Tivemos um crescimento de 5% do início da pandemia para os dias atuais, mesmo com as dificuldades econômicas que se agravaram nos últimos dois anos 2,4 milhões de novas vidas foram registradas na base da ANS”.

Ele ressalta que as operadoras e seguradoras já vinham investindo em novas tecnologias digitais, principalmente nos aplicativos, mas quando o isolamento foi decretado essas empresas tiveram que acelerar a entrega de muitos serviços que trouxeram conforto e segurança para seus clientes. “Com um destaque especial para a telemedicina, que até então era vista com um pouco de desconfiança pelos usuários e que foi fundamental para o enfrentamento da Covid e de outras patologias que ficaram em segundo plano devido à lotação dos hospitais e o medo da contaminação. O desenvolvimento tecnológico dessas ferramentas, aliada ao emprego de novos serviços, sem dúvida salvaram muitas vidas e amadureceram o setor”.

## OPORTUNIDADES NOS PLANOS DE SAÚDE PARA EMPRESAS

Segundo Stênio Max, o mercado rapidamente se adaptou à nova forma de comercializar seguros. “Estamos acompanhando de perto os nossos parceiros que ampliaram a capilaridade seus produtos num esforço bastante salutar em criar linhas de produtos mais acessíveis, regionalizando redes de atendimento. As empresas de pequeno e médio porte, que são a grande maioria no Brasil, são consumidoras desses produtos e os corretores que estiverem atentos a esse movimento, mantendo o foco na capacitação técnica e comercial junto a essas operadoras, têm um grande mercado para prospectar novos negócios”.

O mercado PME vem crescendo de forma constante nos últimos anos. De 2017 até o primeiro trimestre de 2022, o número de beneficiários no mercado PME cresceu 27%. Esse crescimento deve se manter nos próximos anos, com o número de pessoas que decidem empreender e abrir seu próprio negócio aumentando a cada ano. Segundo dados do SEBRAE, houve um crescimento de 8,7% para 9,9% da população brasileira, com mais de 14 milhões de empreendedores estabelecidos no País.

“Possuímos vasta oferta de produtos de saúde para o segmento PME, com possibilidades de proteção não só dos funcionários da empresa, mas, também, dos seus familiares. Opções sem e com coparticipação, tipos de acomodação, redes segmentadas e específicas de prestadores, dentre outras. Enxergamos muitas oportunidades no mercado midticket. Por meio do SulAmérica Direto, linha de produtos regionais, oferecemos produtos a um ticket médio em torno dos R\$300. Além disso, esta linha de produto já alcançou 11 regiões, e possui cerca de 195 mil vidas”, comenta Luciano Lima.

Os corretores têm, com a Bradesco, produtos para todos os perfis de empresas – desde as pequenas, a partir de três pessoas, até grandes companhias, de todos os segmentos. “Nosso objetivo é atender às necessidades específicas de cada empresa. O SPG (seguro para pequenos grupos), segmento em

que estão as PMEs, é cada vez mais importante para a Bradesco Saúde. Hoje, são cerca de 170 mil empresas clientes desse porte, responsáveis por mais de 1 milhão de vidas”, diz Flávio Bitter.

“Uma das nossas estratégias para que o seguro saúde chegue a mais empresas em todo o País é a linha de planos de saúde regionais, customizados a realidades locais, mas que garantem cobertura nacional. Destaque para a linha Efetivo, presente em diversos estados, além dos planos São Paulo+ e Rio+. Somente no último ano, esses produtos locais tiveram crescimento de 48% no número de empresas clientes contratantes do segmento de PMEs, alcançando 127 mil beneficiários em 2021”, indica.

Por se tratar de um mercado que apresenta crescimento constante, ninguém duvida que a área de benefícios tem um potencial incrível, mas trata-se de um segmento técnico, o que exige capacitação, treinamento e empenho por parte dos corretores de seguros.

“Nós da Amil estamos preparados e de portas abertas para apoiar o corretor no dia a dia, ofertando as melhores soluções para eles e para os clientes, além do nosso mix de produtos que atende todas as necessidades, tanto médico quanto dental”, declara Carolina Lorenzatto. “Ano após ano o Brasil vem batendo recorde de abertura de novas empresas e em sua grande parte estamos falando das pequenas e médias. Em 2021, tivemos um aumento de 19% em clientes PME em relação ao ano de 2020. A Amil está preparada para receber esse público com um mix de produtos amplamente diversificado, atendendo diversos perfis e necessidades de clientes”, aponta.

“Esses parceiros da Rede Lojacorr desenvolveram meios digitais que facilitaram a vida do corretor de seguros, a desburocratização na contratação da assistência médica e odontológica”, diz Stênio Max, destacando a assinatura digital, que possibilitou a contratação 100% online, reduzindo significativamente o tempo de implantação das contas.



**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](http://www.linkedin.com/in/carolina-quintino)

# SEGURANÇA PSICOLÓGICA

Embora muito se fale dessa cultura nas empresas, ela pode existir em todos os contextos, como no grupo familiar e de amigos, proporcionando benefícios a todos os envolvidos

**D**e acordo com Amy Edmondson, especialista no tema, segurança psicológica "é uma crença compartilhada pelos membros de uma equipe de que a equipe é **segura para tomada de riscos interpessoais**." E para Timothy Clark, segurança psicológica é "um ambiente no qual a **vulnerabilidade é premiada e não punida**."

A Pixar Studios utiliza a cultura de segurança psicológica desde 1995; o Google aplicou uma grande pesquisa nomeada Projeto Aristóteles e verificou que a segurança psicológica é de longe o principal fator que contribuiu para inovação.

Vamos entender os principais pilares que sustentam a **segurança psicológica**:

**1. Segurança para se expressar:** Fornecer um local seguro para que as pessoas se sintam à vontade para questionar, inovar e falar sobre problemas e soluções.

**2. Segurança para interagir:** Incentivar uma cultura de feedbacks para que as pessoas

se sintam confortáveis para ajudar os outros e receber ajuda, sem medo.

**3. Segurança para aprender:** Incentivar o erro, a tentativa e aprender com os próprios erros, para que as ideias e criatividade sejam colocadas em prática.

**4. Segurança para pertencer:** O senso de pertencimento, de valorização e apoio são essenciais para que as pessoas não se sintam rejeitadas e prejudicadas por se expressarem.

## COMO APLICAR NO DIA A DIA?

- » Tenha uma cultura de feedback bem estabelecida
- » Encoraje a criatividade e a tomada de riscos
- » Tenha uma escuta ativa
- » Inclua as pessoas nas estratégias e tomadas de decisão
- » Nas empresas, treine os líderes para que proporcionem esse ambiente seguro e um canal aberto com os colaboradores e RH

## QUAIS OS BENEFÍCIOS QUE A SEGURANÇA PSICOLÓGICA TRAZ?

Conforme o gráfico ao lado, quanto mais segurança psicológica e responsabilização (objetivos, desafios de desenvolvimento, aplicação dos conhecimentos), mais o processo de aprendizado ocorre, conseqüentemente inovação e transformações desejáveis para si e para o meio.

Embora muito se fale dessa cultura nas empresas, ela pode existir em todos os contextos, como no grupo familiar e de amigos, proporcionando benefícios a todos os envolvidos, trazendo senso de pertencimento e busca de soluções para os desafios da vida e favorecendo o bem-estar, seja ele físico, psicológico e social.



# Zurich Residência

Se o lar é onde uma pessoa precisa sentir segurança, seu cliente precisa conhecer o nosso seguro.

O seguro residencial da Zurich possui um amplo portfólio de coberturas, pacotes de assistências 24 horas, e ainda oferece serviços sustentáveis conectados com as novas demandas.

## Saiba mais:

- Cotação simplificada por meio do Multicálculo Residencial do Agger.
- Indenização pelo valor de novo disponível automaticamente em todas as contratações, sem custo e cláusula adicional.
- Cobertura para placas solares e carregador de carro elétrico ou híbrido.
- Cobertura básica de incêndio que inclui danos por fumaça proveniente de incêndio fora do imóvel.
- Descarte ecológico de restos de obras, entulhos, eletrodomésticos e eletrônicos fora de uso.
- Assistência 24 horas, incluindo eletricista, chaveiro, encanador, entre outros.

## Tem ainda esta supervantagem:

cliente do seguro Automóvel que também tem o Residência garante, ao optar por uma oficina referenciada, o dobro de desconto na franquia, acumulando R\$ 800!



Acesse o QR Code, saiba mais sobre o Zurich Residência e impressione seus clientes.



**ZURICH**



# DIRETOR REGIONAL SUL É ESPECIALISTA EM GRANDES RISCOS

A pluralidade favorece o compartilhamento de informações e apoio aos corretores de seguros

A Rede Lojacorr conta com diversos especialistas em ramos e áreas do seguro. Essa pluralidade favorece o compartilhamento de informações, apoiando os corretores em suas necessidades. Luiz Ernani Lepchak, diretor Regional Sul, tem como uma de suas principais especialidades o conhecimento sobre atuação em grandes riscos.

“Quando falamos de contratação para grandes riscos nos referimos a grandes empresas com um grau de complexidade enorme, e na maioria das vezes com dificuldades de aceitações junto ao mercado segurador, pois tais análises por parte da subscrição dentro das seguradoras necessitam ser muito criteriosas, inclusive envolvendo áreas de engenharia das companhias”, explica o especialista. “Depois de uma consulta elaborada pela corretora de seguros e uma avaliação/análise da seguradora, acaba sendo comum tais riscos excederem os limites técnicos das seguradoras, sendo normal e correto a concessão de um cosseguro entre as seguradoras que porventura queiram participar das negociações, bem como, a participação de resseguradoras em tais situações”, conta.

Por isso, segundo ele, é fundamental uma análise minuciosa do risco a ser segurado, entendendo particularidades como: localização do risco, aspectos operacionais das empresas, sistemas protecionais (extintores, hidrantes, brigada de incêndio, sprinklers etc), estrutura física, atividade da empresa. “Esses são aspectos que nas inspeções/vistorias do risco ou no preenchimento do OAR (questionário análise de riscos) serão analisados tecnicamente pelas seguradoras e resseguradoras –

aliás, temos diversas resseguradoras operando no Brasil, tendo o IRB como maior ressegurador do país. Isso tudo tem o objetivo de um melhor entendimento acerca do risco a ser segurado, no tocante à aceitação dele e com taxas justas”, comenta.

GRANDES RISCOS OU RISCOS COMPLEXOS NECESSITAM DE PROFISSIONAIS QUALIFICADOS PARA QUE POSSAM APRESENTAR ÀS SEGURADORAS/ RESSEGURADORAS CONSULTAS CLARAS E BEM-FEITAS PARA UMA MELHOR ANÁLISE TÉCNICA/ COMERCIAL, BEM COMO, APRESENTAR AO SEGURADO AS MELHORES OPÇÕES QUE O MERCADO POSSA OFERECER

O diretor Regional Sul conta que é comum se deparar com situações em que o conhecimento do profissional corretor de seguros sobre o tema tem uma participação fundamental junto ao segurado/empresa em possíveis sugestões que deverão ser registradas para uma melhor análise por parte dos envolvidos, ou seja, melhoria do risco.

Existem algumas modalidades para grandes riscos, mas os Riscos Nomeados e o Riscos Operacionais têm uma maior participação em nosso mercado.

- **Risco Nomeado:** é um seguro do ramo incêndio para grandes empresas, onde os riscos estão bem claros em sua identificação, contribuindo para as coberturas mais adequadas, ou seja, o segurado pode escolher as coberturas que pretende contratar;
- **Risco Operacional:** Também do ramo incêndio, é destinado às grandes empresas, onde existe dificuldade em identificar os riscos. O segurado estará coberto em todos os riscos que estão sujeitos a ocorrer, somente não terá cobertura para riscos previamente excluídos nas condições do seguro.

“Portanto, grandes riscos ou riscos complexos necessitam de profissionais qualificados para que possam apresentar às seguradoras/resseguradoras consultas claras e bem-feitas para uma melhor análise técnica/comercial, bem como, apresentar ao segurado as melhores opções que o mercado possa oferecer”, finaliza.



**Luiz Ernani Lepchak**  
Diretor Regional Sul  
da Rede Lojacorr

# REGIÃO NORTE E NORDESTE FOCA NOS SEGUROS DE VAREJO

Diretor Regional é especialista no desenvolvimento de corretores para esses produtos

O foco da atuação da Rede Lojacorr no Norte e Nordeste é desenvolver o varejo de seguros da região. “Minha especialidade de atuação em seguros é o varejo, o que está na esteira da Lojacorr. O Norte e Nordeste do Brasil é muito atuante pelo varejo, grandes riscos ficam mais concentrados no Sul e Sudeste do país”, explica Eucrésio Neto, diretor Regional Norte e Nordeste da Rede Lojacorr.

“Hoje temos 15 unidades no Norte e Nordeste, todas com características de varejo. A única que sai um pouco da regra é a Rio Grande do Norte, porque o concessionário Stênio Max Fernandes se dedica muito a seguros empresariais, em especial em saúde e riscos de petróleo, pois seu estado, principalmente sua região de Mossoró, tem muito do minério, então ele se especializou nisso. Mas nos demais estados se destaca o massificado mesmo, que é o automóvel, o empresarial, o condomínio, o residencial, o saúde individual, PME e seguros de responsabilidade civil para médicos e advogados principalmente. A atuação é focada em pessoas ou empresas pequenas, de até R\$ 20 milhões de faturamento anual”, diz Neto. “São seguros mais simples e diretos, inclusive cotados na ponta, pelos próprios portais das companhias. Geralmente os seguros massificados rodam dentro de uma esteira, dentro do próprio portal da companhia, e em alguns casos no multicálculo da Lojacorr”, ressalta.

A Rede Lojacorr oferece grande apoio ao corretor de seguros que atua em massificados. A proposta é ter um ecossistema único para clientes e parceiros, que reúna os melhores produtos de proteção, de diversos players, com um custo diferenciado e excelência na prestação do serviço. “Quando um corretor de atuação nessa área de massificados entra na Rede, ele conhece ou tem relacionamento com poucas companhias de seguros, e conseguimos, de imediato, conecta-lo em 44 seguradoras”, aponta Neto. “Orientamos o corretor quanto às características de cada companhia, por exemplo, quais oferecem seguro de bike, quais as particularidades de cada apólice. Abre-se um mundo de oportunidades para novos seguros, que o corretor não tinha esse conhecimento e acesso”, diz, enfatizando que o trabalho como diretor Regional engloba o desenvolvimento desses corretores de maneira geral.

“Com o apoio próximo que oferecemos todos nossos corretores aqui vêm crescendo numa tocada muito constante, principalmente nessa área de massificados. O número de 90% da produção da minha regional é de massificados e desenvolver soluções nessa área é a nossa especialidade”.

COM O APOIO  
PRÓXIMO QUE  
OFERECEMOS TODOS  
NOSSOS CORRETORES  
AQUI VÊM CRESCENDO  
NUMA TOCADA  
MUITO CONSTANTE,  
PRINCIPALMENTE NESSA  
ÁREA DE MASSIFICADOS.  
O NÚMERO DE 90%  
DA PRODUÇÃO DA  
MINHA REGIONAL  
É DE MASSIFICADOS  
E DESENVOLVER  
SOLUÇÕES NESSA  
ÁREA É A NOSSA  
ESPECIALIDADE



**Eucrésio Neto**  
Diretor Regional  
Norte e Nordeste  
da Rede Lojacorr

# SP CENTRO NORTE APOIA CORRETORES EM HUBS ESPECIALIZADOS

Não importa onde o hub ou o especialista esteja, o conhecimento será sempre compartilhado

Os hubs especializados da Rede Lojacorr têm o intuito de transmitir uma informação concentrada a outros parceiros com necessidades da sua expertise, para desenvolver negócios de maior complexidade. Como a Rede possui grande capilaridade e poder de distribuição, possibilita que parcerias estratégicas promovam o crescimento sustentável por meio da cooperação mútua que beneficia todas as partes envolvidas.

André Moreno, diretor Regional SP Centro Norte da Rede Lojacorr, se considera um generalista que conhece de todos os ramos de seguros, mas tem intensificado sua atuação de apoio e implantação dos hubs especializados. “Os especialistas, na verdade, são os nossos corretores de seguros. Alguns deles operam como hubs de um determinado produto, e outros como especialistas que colocam sua expertise à disposição para operar em negócios compartilhados”, afirma o diretor.

O conceito de economia compartilhada no mundo vem ganhando cada vez mais formatos devido às vantagens de troca permitidas pela solução. Os processos colaborativos estão indo além e as transações comerciais ganham novas possibilidades de operações. Foi assim que a Rede Lojacorr enxergou essa forma de potencializar a capilaridade das corretoras de seguros da cadeia e atender à demanda do consumidor. O ecossistema passou a atuar com os ‘Negócios Compartilhados’ para solucionar uma necessidade de proteção que seja da expertise do parceiro ou mesmo territorialmente.

Na prática, se um corretor tiver um cliente que necessite de uma cobertura, ou um produto de seguros que este corretor não domine com excelência, ele poderá contar com a ajuda de outro corretor da Rede que reúna esta expertise e ambos terão suas

OS ESPECIALISTAS, NA VERDADE, SÃO OS NOSSOS CORRETORES DE SEGUROS. ALGUNS DELES OPERAM COMO HUBS DE UM DETERMINADO PRODUTO, E OUTROS COMO ESPECIALISTAS QUE COLOCAM SUA EXPERTISE À DISPOSIÇÃO PARA OPERAR EM NEGÓCIOS COMPARTILHADOS

comissões partilhadas, que inclusive também passam a ser acompanhadas por meio do sistema da Rede Lojacorr.

Já existe na Diretoria Regional SP Centro Norte o hub do Agronegócio, que atende os corretores da Rede em todo o Brasil, além de uma corretora especialista em seguro Saúde. A Regional também acabou de plugar na Rede uma corretora especialista em Garantia e Responsabilidade Civil Obras, que, sediada em Campinas, começa a atender as demandas dos corretores. Além disso, está sendo finalizada a entrada de outra corretora especialista em Transportes, sediada em Ribeirão Preto.

“O mais bacana do nosso modelo de negócios compartilhados é que não importa muito onde o hub ou o especialista esteja, pois o conhecimento será sempre compartilhado. Nossos corretores das 16 Unidades dos estados de SP-MS-MT-RO-AC podem aproveitar a expertise do Hub de Cyber, por exemplo, que está localizado na Diretoria Regional Sul, ou do Hub de Transportes, que está na Diretoria Regional Centro Sudeste”, aponta.

Para o especialista no assunto, o importante é atender a demanda do segurado, aproveitar as oportunidades que um corretor tem na carteira e eventualmente deixa de operar por falta de conhecimento/ tempo, e gerar rentabilidade e dinheiro novo para todos os envolvidos. “Esse é o espírito da Rede Lojacorr: colaboração e compartilhamento”, sintetiza.



**André Moreno**  
Diretor Regional SP Centro Norte da Rede Lojacorr

# IMPORTÂNCIA DOS RAMOS FATURÁVEIS

Diretor Regional Centro Sudeste explica que é fundamental apostar em produtos de receita recorrente

**L**ogo que Antonio Carlos Fois ingressou na Lojacorr, há sete anos, ele percebeu que a rede tinha produção concentrada em automóvel, e pouco na linha de ramos faturáveis. No momento de sua entrada, ele tinha como missão expandir o modelo da Rede Lojacorr para as regiões de Minas Gerais, Espírito Santo, Rio de Janeiro, e logo em seguida vieram Goiás e Distrito Federal. “O trabalho que fizemos nesse período, não somente focou em conectar parceiros corretores, mas também em começar a provocar essa questão da venda de produtos de ramos faturáveis”, lembra o atual diretor Regional Centro Sudeste da Rede Lojacorr.

O termo ‘faturáveis’ remete a fatura, em ramos que apresentam produção recorrente. “Por exemplo, o seguro de vida, que é uma produção recorrente, todo mês fecha e fatura. O mesmo acontece em transportes ou em vida em grupo. São ramos faturáveis”, explica. “Com esses ramos, além de ter um colchão de receitas melhores, consegue-se previsibilidade de receita. Num momento de desafios como este da pandemia, o corretor que no passado trabalhou melhor com ramos faturáveis acabou sofrendo menos do que aqueles que não tem vendas nesses tipos de produtos. Cria-se uma carteira de receitas constantes. Quem já trabalhava com seguro de vida em grupo ou saúde foi beneficiado, porque estes produtos são os que mais cresceram, e não foram cancelados pelas empresas num momento de pandemia”, orienta.

Fois atuou por quase 21 anos na Bradesco Seguros, e na companhia ouviu uma frase do

ex-presidente Marco Antonio Rossi que o marcou. “Esse líder sempre falava: ‘Corretor de seguros ou seguradora que não tem previsibilidade de receita, ou seja, que não sabe quanto vai arrecadar nos próximos meses, corre sério risco de perecer’. É uma frase forte que ficou na minha cabeça por anos e acabei focando muito nisso”, conta. Graças a essa orientação, hoje a regional Centro Sudeste se destaca nos ramos faturáveis. “Temos avançado muito no seguro de vida em grupo e no saúde. Em transportes, tempos atrás percebi que era necessário criarmos a figura do hub para negociar com as seguradoras algumas condições para podermos avançar nesse segmento”, relata, lembrando que pelo hub de

transportes da regional Centro Sudeste foram estabelecidas parcerias, e a produção da Lojacorr que era tímida neste ramo cresceu muito. “Com essa atuação a produção de transportes decolou, o que era uma produção insignificante, nos últimos 12 meses atingimos quase R\$ 20 milhões. Com o vida em grupo seguimos na mesma linha, nos últimos tempos avançamos bastante. Não apenas porque o seguro de vida passou a ser mais valorizado pelo consumidor em função da pandemia, mas também porque apresentamos as vantagens para os corretores de atuarem nessa carteira de receita recorrente”, diz.

“Previsibilidade de receita é o fator mais importante nos ramos faturáveis. Com este foco, o corretor consegue ter uma previsão de quanto vai ganhar para poder se planejar melhor e criar um colchão de receitas melhores, programar investimentos, fazer um planejamento adequado”, finaliza.



PREVISIBILIDADE DE RECEITA É O FATOR MAIS IMPORTANTE NOS RAMOS FATURÁVEIS. COM ESTE FOCO, O CORRETOR CONSEGUE TER UMA PREVISÃO DE QUANTO VAI GANHAR PARA PODER SE PLANEJAR MELHOR E CRIAR UM COLCHÃO DE RECEITAS MELHORES, PROGRAMAR INVESTIMENTOS, FAZER UM PLANEJAMENTO ADEQUADO

**Antonio Carlos Fois**  
Diretor Regional Regional Centro Sudeste da Rede Lojacorr



**Télia Cristiane Oliveira Alves**  
Head Jurídico e DPO

Graduada em Direito, com pós-graduação em Direito Processual Civil, Direito Empresarial e Civil, e Direito Tributário. Atualização - Curso Preparatório para a Carreira da Magistratura Federal, Curso de Carreiras Jurídicas, Certificação em Information Security Foundation (ISFS) Baseado na ISSO 27001 e 27701, Certificação em Privacy & Data Protection Foundation (PDPF), Certificação em Privacy & Data Protection Practitioner (PDPP), e Certificado de Data Protection Office (DPO). Presta serviços para Rede Lojacorr desde 2003 auxiliando na sua fundação e planejamento.

# GOLPES VIRTUAIS: O CONHECIMENTO É A MELHOR PREVENÇÃO

É importante implementar algumas medidas de segurança para evitar ser vítima. Dicas podem ajudar a localizar o criminoso ou reaver parte do dinheiro furtado

**É** inegável que, nos últimos anos, multiplicaram-se as atividades cotidianas que fazemos em ambiente virtual, desde nossas relações pessoais com amigos e familiares, relações profissionais, entretenimento e relações de consumo.

Em decorrência disso, aumentou a quantidade de dados pessoais disponíveis na internet (nas redes sociais ou provenientes de vazamentos de ataques às bases de dados de aplicativos, empresas, entre outros), o que por sua vez, ampliou o risco de nos tornarmos vítimas de golpes virtuais cada vez mais elaborados e persuasivos.

Um exemplo comum desses golpes é a falsa identificação de uma pessoa com o aplicativo Whatsapp. Nesse golpe, o falsário utiliza a mesma foto do perfil da vítima do golpe em um número desconhecido. Com esse novo número, o falsário entra em contato com um amigo ou parente da pessoa da foto e pede transferências de dinheiro.

Dentre os golpes mais comuns destacam-se: a clonagem de Whatsapp, notificações falsas em redes sociais (Facebook e Instagram, por exemplo), compras em lojas falsas ou inexistentes, mensagens e e-mails falsos de agências bancárias, máquina de cartão com visor quebrado, anúncio de falso de emprego, entre outros, que podem ser encontrados nas cartilhas que disponibilizamos no site <https://www.lgpdcorretoras.com.br/>, elaboradas pela Polícia Civil do Estado de Santa Catarina e de Pernambuco.

Diante disso, é importante implementar algumas medidas de segurança para evitar esses golpes, como por exemplo: 1) consultar a avaliação das lojas online; 2) criar senhas fortes e não repetir a mesma senha em diferentes contas/sites; 3) definir um código PIN forte em seu smartphone e instalar antivírus para evitar invasões; 4) habilitar a verificação em duas etapas do Whatsapp e outros apps; 5) tornar a imagem

do perfil do Whatsapp privada; 6) diminuir o número das suas informações pessoais publicadas; 7) prestar atenção nos detalhes e contexto das mensagens recebidas; 8) não acessar e-mails desconhecidos ou links suspeitos.

Por outro lado, se você for vítima de um golpe na internet, as dicas a seguir podem ajudar a localizar o criminoso ou reaver parte do dinheiro furtado: colete todas as evidências que você puder sobre os fatos ocorridos; não apague nenhuma conversa, postagem ou mensagem; faça prints das conversas antes que o estelionatário as apague e, se possível, registre tudo em uma ata notarial; faça um Boletim de Ocorrência em uma delegacia especializada em crimes cibernéticos ou, se não houver uma em sua cidade, registre na delegacia mais próxima; comunique o fato à instituição bancária e/ou a operadora do seu cartão; troque todas as senhas (e-mails, redes sociais, aplicativos) para ajudar a minimizar os danos; avise a todos os familiares e amigos de sua rede de relacionamentos, para que ignorem qualquer pedido de dinheiro; e informe a operadora de telefonia celular, bem como o suporte do aplicativo, para que procedam com suas próprias medidas de segurança.

Além disso, se você receber algum e-mail suspeito no e-mail corporativo da Rede Lojacorr ou clicar em um link suspeito em seu notebook corporativo, comunique imediatamente a área de infraestrutura pela central de atendimento ou o Comitê de Segurança e Risco da Informação da Rede Lojacorr através do e-mail [dpo@redelojaccorr.com.br](mailto:dpo@redelojaccorr.com.br).

O importante é sempre ficar atento quando estiver navegando na internet, pois assim é possível escapar de tentativas de fraudes. E, se você for vítima de um golpe, denuncie, pois isso é fundamental para que as autoridades possam acompanhar a evolução no número de fraudes e, com isso, promover ações preventivas e de conscientização da população.



SE VOCÊ FOR VÍTIMA DE UM GOLPE, DENUNCIE, POIS ISSO É FUNDAMENTAL PARA QUE AS AUTORIDADES POSSAM ACOMPANHAR A EVOLUÇÃO NO NÚMERO DE FRAUDES E, COM ISSO, PROMOVER AÇÕES PREVENTIVAS E DE CONSCIENTIZAÇÃO DA POPULAÇÃO

# 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!**

# DO SETOR DE RASTREAMENTO PARA OS SEGUROS

Carlos Santos está produzindo cada vez mais negócios em Maceió

**A** pesar da habilitação como corretor de seguros há 14 anos, Carlos Santos estava desistindo do setor. Encontrava dificuldades em atuar sozinho em Maceió (AL), as seguradoras exigiam produção mínima que ele não conseguia alcançar. “Um episódio marcante foi quando conquistei um seguro para shopping, mas não consegui colocação na seguradora, pois não tinha produção mínima”, recorda.

Foi quando, há 10 anos, focou em vender rastreamento, estruturando a empresa Sat Rastreamento e Seguros. “Eu mantinha os clientes de seguros, sem prospectar mais nenhum”. Em 2018, conversando com gerentes comerciais de seguradoras, foi aconselhado a investir em parcerias para atuar com seguros. “Comecei a pesquisar franquias e modelos de agrupamento de corretores. Até que um corretor de seguros amigo me apresentou a Lojacorr. Hoje sou fã número 1 da empresa. Ouvi de alguns corretores que era melhor trabalhar sozinho, mas provei que foi com a Lojacorr que consegui viabilizar minha atuação em seguros e crescer”, diz.

Carlos foi cadastrado em janeiro de 2019 e registrou a primeira produção com a Lojacorr no mês seguinte. “Comecei a galgar e fazer cada vez mais negócios. Minha meta de produção apontada pela Unidade Alagoas era de R\$ 300 mil, eu coloquei para mim a meta de R\$ 400 mil e consegui mais de R\$ 500 mil. Este ano coloquei a meta de R\$ 600 mil, e até junho já estamos com R\$ 380 mil”, revela. “Alguns meses fechamos entre os 10 maiores do Nordeste. Tenho menos de três anos de Lojacorr e já estou entre os corretores feras”, comemora. A equipe da Sat está crescendo, hoje atuam Carlos, a espo-



O CORRETOR DE SEGUROS CARLOS SANTOS. FAMÍLIA ATUANDO JUNTO.



HOJE A ÁREA DE SEGUROS REPRESENTA 70% DO FATURAMENTO DA SAT RASTREAMENTO E SEGUROS. ESTE ANO VENHO BATENDO MINHA META MENSALMENTE, EM BREVE ESPERO SUBIR DE SEGMENTAÇÃO NA LOJACORR

sa Mônica Costa, o filho Yannick Matheus, e dois colaboradores.

“A Lojacorr dá acesso a nichos que sozinho eu jamais iria alcançar. Como eu conseguiria trabalhar com quatro ou cinco seguradoras, cada uma exigindo um mínimo de produção? Entendo o lado da seguradora, que precisa equilibrar para não ter prejuízo no sinistro, mas era difícil atuar”, explica.

Hoje a área de seguros representa 70% do faturamento da Sat Rastreamento e Seguros. “Este ano venho batendo minha meta mensalmente, em breve espero subir de segmentação na Lojacorr”.

Os principais ramos de atuação de Carlos Santos são automóvel, residencial, empresarial e vida. “Estou vendendo muito o vida com a telemedicina, focando neste produto que forma

carteira vitalícia, e muitos empresários se interessam por esta opção de benefício”.

Carlos frisa que divulga os benefícios da Lojacorr aos corretores com quem conversa. “Quando me perguntam quanto eu pago para fazer parte, digo que não pago nada. Porque eu tenho estrutura, apoio, condição diferenciada, plano de saúde diferenciado. Imagine se eu fosse atuar sozinho, quanto pagaria em um sistema? O Seu Heitor foi a única pessoa até hoje com quem fiz questão de tirar uma foto. Estive em um encontro pouco antes do início da pandemia, ele me emocionou. O que ele pensou há 20 anos é espetacular, um visionário ao montar esta estrutura que propicia desenvolvimento a tantos profissionais em todo o país”.

# Com a Chubb, você ganha mais!

Todos os meses a Chubb realiza o **Chubb Days**: Dias específicos do mês onde a produção de determinados produtos pode render diversos prêmios, como **vouchers pro seu aplicativo** favorito, uma **surpresa para o seu churrasco** ou até um **aconchego** para aqueles dias frios.



## Como participar

A mecânica das nossas campanhas é super simples, com objetivos acessíveis e premiações exclusivas. Para participar, basta atingir as metas de cada campanha!

## Produtos elegíveis

Além do Residencial, todos os produtos Chubb PME disponíveis no nosso Portal de Cotações e Serviços, o **ChubbNet**.

**ChubbNet**   
[chubb.com.br/chubbnnet](http://chubb.com.br/chubbnnet)



# VIAGENS DE CAMPANHAS DE VENDAS SÃO RETOMADAS

Corretoras da Rede Lojacorr conquistam premiações e preparam malas novamente

**D**epois de um longo período em que as viagens estavam suspensas, é hora de preparar as malas novamente! Maior rede de corretoras de seguros independentes do Brasil, a Rede Lojacorr frequentemente se posiciona entre as empresas de maior produção do País nas campanhas realizadas pelas diversas seguradoras, e a maioria envolve premiações com viagens. Como é de-

terminado pela Rede Lojacorr, todas as premiações recebidas são sorteadas entre até as 50 corretoras de seguros parceiras que tiveram maior produção no produto, naquela seguradora, no período avaliado. Os sorteios são realizados na sede da Rede Lojacorr, com transmissão ao vivo através de webinar.

Para a gerente de Mercado da Rede Lojacorr, Bruna Rafaela Schewinski, as premiações corroboram o quanto a

rede vem crescendo nas mais variadas carteiras e demonstrando ser uma excelente parceira para a distribuição dos produtos. “Nossa rede, além de parceira estratégica das companhias, garante força ao corretor de seguros, que se torna competitivo com as maiores empresas do mercado. O sucesso nas campanhas de vendas é comprovação disso”.

Confira algumas das recentes premiações:

## CAMPANHA CARTEIRA RECHEADA 2020 – IMPÉRIO DE VENDAS | SEGUROS UNIMED

O objetivo da campanha denominada “Carteira Recheada 2020 – Império de Vendas” foi incentivar e reconhecer os corretores de seguros cadastrados na Seguros Unimed por seu desempenho na comercialização dos produtos da seguradora, no ano de 2020 (01/01/2020 a 31/12/2020). Segmentos participantes: Vida, Previdência, Ramos Elementares, Odontológico e Saúde (Corporativo e Empresarial).

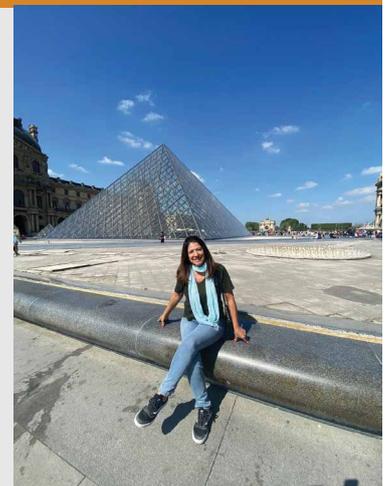
A premiação foi uma viagem para Roma e Florença, na Itália, com direito a acompanhante. A vencedora foi a Protegido Corretora de Seguros, da Unidade Lojacorr Maringá.



## CAMPANHA "A AXA TE LEVA PARA A FRANÇA"

Nesta campanha foram analisadas as produções no período de 01/04/2019 a 31/03/2020, em todo o território nacional, nos seguintes ramos de produtos, agrupados por linha de negócio (LOB): Ramos de Riscos Nomeados e Operacionais, Empresariais, Responsabilidade Civil Geral, D&O, E&O, Transportes, Riscos de Engenharia, Garantia, Aeronáutico, Cascos Marítimos, Riscos Diversos e Condomínio, excluindo os produtos do AXA ART (Obras de Arte) e advindos de Programas Mundiais.

A ganhadora foi Hamurabi Corretora de Seguros, da Unidade Lojacorr Campinas, que indicou representante para viajar com acompanhante para a França.



# PLATAFORMA UNIVERSEG DO CORRETOR COMPLETA UM ANO COM MAIS DE 145 MIL ACESSOS

Desenvolvida pelo Grupo Bradesco Seguros, a ferramenta oferece conteúdos multidisciplinares, em diversos formatos e em um só lugar, 100% online e gratuito



**A** Universeg, plataforma de capacitação do Grupo Bradesco Seguros para corretores de seguros, completa seu primeiro ano neste mês de julho. Em um espaço similar a uma plataforma de streaming, ela disponibiliza conteúdos multidisciplinares, tanto técnicos como para desenvolvimento pessoal/ comportamentais, em diversos formatos, como vídeos, e-books, podcasts e infográficos. Com mais de 145 mil acessos nesse primeiro ano em que está no ar, a ferramenta oferece materiais que contribuem para o autodesenvolvimento dos profissionais e para o desenvolvimento de atividades comerciais, aprimorando assim os ne-

gócios dos parceiros do Grupo, de forma 100% online e gratuita.

Disponibilizar materiais relevantes para a atuação do corretor, que possam ser acessados a qualquer hora e em qualquer lugar, foi a grande motivação do Grupo para desenvolver a ferramenta. Apoiando os seus parceiros – a principal força de distribuição do mercado – por meio da capacitação, a seguradora consegue também contribuir para estimular a Cultura do Seguro no país.

Além disso, a evolução de formato, do físico para o digital, era algo já pensado pela instituição, mas ganhou força durante o período de pandemia. O Universo do Conhecimento do Se-

guro – Universeg – evoluiu para uma plataforma inovadora e dinâmica para alcançar corretores por todo o Brasil. Os treinamentos que antes eram realizados de forma totalmente presencial, foram centralizados na plataforma.

As necessidades e a realidade de cada parceiro de negócio são os principais pontos levados em consideração para o Grupo realizar a curadoria de conteúdos. E os resultados desse trabalho já podem ser percebidos, pois houve um aumento superior a 250% na entrega de conteúdos neste primeiro ano. A plataforma pode ser acessada no Portal de Negócios do Corretor, na aba 'Meus Treinamentos Universeg'.

# PARCERIA DE GRANDES CONQUISTAS

Atleta apoiado pela Lojacorr alcançou o seu 12º título profissional

A Lojacorr celebra realizações não só no mundo dos seguros, mas também dentro das quadras de tênis. O brasileiro José Pereira surpreendeu e alegrou o país ao conquistar, no dia 12 de junho, na Itália, seu 12º título profissional no circuito da ITF M15 de Frascati. Essa conquista lhe rendeu a 52ª posição no ranking mundial e o primeiro triunfo da temporada chega em um importante momento da carreira do atleta que é patrocinado pela Rede Lojacorr.

Pereira é o atual 414º do ranking da Associação dos Tenistas Profissionais (ATP). Agora, com a vitória na Itália, ele recebeu 15 pontos no ranking, depois de já ter chegado, em 2022, a duas semifinais de ITF nos Estados Unidos e quartas de finais no challenger de Savannah.

Zé Pereira, como é carinhosamente conhecido na empresa, conta que começou a praticar o esporte aos seis anos de idade e, desde então, já participou de mais de 400 campeonatos e venceu 12 das iniciativas profissionais da ATP. “Todas as provas que participei na minha carreira têm o seu valor, mas esse último, na Itália, foi algo que me marcou muito, por tudo que passei nos últimos anos, com lesões, recuperações e superações”, comenta. “Em 2022 espero ainda disputar muitos campeonatos na Europa, no mínimo uns 16 ou 18”, completa.

Pereira comenta com carinho sobre a importância desse incentivo ao atleta e ao esporte. “Essa confiança e apoio da Lojacorr é muito importante na minha vida”, lembra. Ainda, diz que estar seguro ajuda a ficar mais calmo e poder jogar com a cabeça livre. “Posso, por exemplo, sofrer algum acidente na quadra e precisar de um hospital, em outros casos, al-



HOJE ESTAMOS  
HONRADOS EM  
FAZER PARTE DA  
FAMÍLIA PEREIRA  
E DE SUA LINDA  
HISTÓRIA COM O  
ESPORTE

**ANDRÉ DUARTE,**  
SÓCIO-FUNDADOR E DIRETOR  
FINANCEIRO (CFO) DA REDE  
LOJACORR

guns países exigem o seguro para viajar, entre outras situações do dia a dia. Nunca precisei usar, ainda bem, mas é importante o atleta estar protegido”, avalia.

André Duarte, sócio-fundador e diretor Financeiro (CFO) da Rede Lojacorr, diz que a história do atleta é muito bonita, sua família é de tenistas, com rankings importantes. “Quando nos conhecemos, soubemos desse talento e das dificuldades da falta de patrocínio. Um atleta desse nível precisa de muita dedicação, esforço e determinação, no dia a dia, para continuar brilhando nas quadras pelo mundo”, diz. A parceria foi bem acolhida pela empresa, que se sensibilizou diante do que o Zé Pereira e sua família representam para o esporte. “Nos sensibilizamos muito, porque é muito triste quando vemos um esportista desse nível, com tanto talento e conquistas, ter dificuldades de continuar sua carreira por conta de incentivos financeiros. Assim, todos decidimos abraçar o Zé e seu talento e contribuir para que ele continuasse superando seus desafios nas quadras pelo mundo”, relata o diretor. “Hoje estamos honrados em fazer parte da Família Pereira e de sua linda história com o esporte”.

Segundo o diretor, o que move a Rede a investir no esporte é o quanto está relacionado com a vida e com a saúde e que, além disso, também é uma profissão que move uma atitude saudável. “Sempre motivamos o nosso time à prática da atividade física, como as parcerias com academias, para facilitar a vida de nossos colaboradores a se exercitar. Nossa essência está na proteção das pessoas: na proteção à vida, à saúde e na longevidade dos nossos colaboradores, corretores e até de nossos segurados”, ressalta.

# Cresça seu negócio com a MetLife



Conheça o **MetLife PME Global** e o **MetLife PME Flex**, as soluções em seguro de vida MetLife para pequenas e médias empresas que contam com:



Uma forma fácil e rápida de cotar.



Coberturas com foco em saúde e uso em vida;



Assistências diferenciadas, como a Einstein Conecta;

Conte com todo o apoio de uma das maiores seguradoras do mundo e mude a vida e o negócio dos seus clientes.

Saiba mais em [www.metlife.com.br](http://www.metlife.com.br)



Se é importante para você, vamos crescer juntos.

Produtos registrados na SUSEP sob nº 15414.002386/2011-61 (PME Global) e nº 15414.003220/2010-81 (PME Flex) sob responsabilidade de Metropolitan Life Seguros e Previdência Privada S.A., código SUSEP 0635-1, CNPJ 02.102.498/0001-29. O registro destes planos na SUSEP não implica, por parte da Autarquia, incentivo ou recomendação à sua comercialização. As condições contratuais destes produtos encontram-se registradas da SUSEP de acordo com o número de processo constante da apólice/proposta e poderão ser consultadas no endereço eletrônico [www.susep.gov.br](http://www.susep.gov.br). A aceitação do seguro estará sujeita à análise de risco. O presente material é destinado à venda. Para conhecer na íntegra as condições do produto, consulte as Condições Gerais, Condições Particulares ou o Manual do Segurado. Todas as novidades apresentadas neste material estarão sujeitas a condições comerciais discriminadas em regulamento.

# BOAS-VINDAS ÀS 129 CORRETORAS QUE INGRESSARAM NA REDE

Mês a mês, mais integrantes chegam à Rede Lojacorr. No período de abril, maio e junho de 2022 foram registradas 129 novas corretoras de seguros. Confira a lista das empresas e profissionais que passam a integrar nosso ecossistema!

## ABRIL



**Aparo Corretora de Seguros**  
Fabiana Giovannella  
Unidade Sul do RS



**RGT Corretora de Seguros**  
Rodrigo Iran Giotto  
Unidade Chapecó



**Hora do Seguro Corretora de Seguros**  
Luzinete Soares de Oliveira  
Account remoto da Unidade Pernambuco



**BA Corretora de Seguros**  
Ludmilla Garcia Santana Menezes  
Unidade Salvador



**Bem Comércio, Soluções Financeiras e Corretagem de Seguros**  
Thiago e Carine Marros  
Unidade Porto Alegre



**Invest Prime Finance Corretora de Seguros**  
Marcos Antonio Manno  
Unidade Centro SP



**Diego Villani Corretora de Seguros**  
Diego Villani  
Unidade Noroeste do RS



**HPF Corretora de Seguros**  
Willian Quadro das Neves e Hilda Prietsch de Freitas das Neves  
Unidade Sul do RS



**L P Corretora de Seguros**  
Jefferson Luiz Lipnarski  
Unidade Oeste PR



**AM & Cia Consultoria e Corretagem de Seguros**  
Maria Ângela da Mota  
Unidade Pernambuco



**Leme Open Banking**  
Gilmar Alves de Freitas  
Unidade Centro SP



**House Corr Corretora de Seguros**  
Maria Denilda de Melo  
Unidade Curitiba



**Puga Corretora de Seguros**  
Edison Bueno Puga  
Unidade Jundiá



**Exemplo Assessoria e Corretora de Seguros**  
Miriani Valgas  
Unidade Blumenau



**Cantagalli Corretora de Seguros**  
Alexandre Cantagalli  
Unidade Triângulo Mineiro



**Ferreira Seguros**  
Marcilio Ferreira da Costa  
Unidade Centro SP



**Refisi Corretora de Seguros de Vida**  
Rubiara Figueira Da Silva  
Unidade Salvador



**Ana Claudia Aguiar Reges Corretagem de Seguros**  
Ana Cláudia Aguiar Reges  
Unidade Leste SP



**Rodrigues & Freire**  
Emerson do Nascimento Freire Gomes  
Unidade Pernambuco



**Assessoria Black Corretora de Seguros**  
Tatiana Souza dos Santos  
Unidade Porto Alegre



**Williams Souza dos Santos Corretora de Seguros**  
Williams Souza dos Santos  
Unidade Amazonas Roraima



**MTC Godinho Corretora de Seguros**  
Marcela Teixeira Costa Godinho  
Unidade Belo Horizonte



**Preferenza Corretora de Seguros**  
Adalberto Eugenio da Silva  
Unidade Triângulo Mineiro



**Teaga Corretora de Seguros e Consultoria**  
Daniel Campos  
Unidade Curitiba Água Verde



**MTT Administração e Corretagem de Seguros**  
Anderson Rocha  
Unidade Vitória da Conquista



**Moveseg Corretora de Seguros**  
Thiago Dias Varela da Silva  
Unidade Centro SP



**Luz & Rodrigues Assessoria e Corretagem de Seguros** | Angelo Jansen Rodrigues  
Unidade Curitiba Água Verde



**Diamante Plus Corretora de Seguros**  
Diana Cantarelli Feitosa Breckenfeld  
Unidade Pernambuco



**Diamantes Corretagem de Seguros Unipessoal**  
Tatiana Campos  
Unidade Rio de Janeiro

**Impacto Certificações & Corretora de Seguros**

André Luiz Augusto Coelho | Unidade Leste SP



**Casa Lima Corretora de Seguros**  
Caio de Aragão Soares  
Andrade  
Unidade Pernambuco



**Smarter Corretora de Seguros**  
Daiana da Cruz Floriano  
Unidade Criciúma



**One Vision Corretora de Seguros**  
João Gabriel Palmeira Valentim  
Unidade Amazonas Roraima



**Lojaseg Corretora de Seguros**  
Franklane Barros  
Unidade Amazonas Roraima



**Sene & Sene Corretora de Seguros**  
Juliana Sene  
Unidade Bauru



**Juliano Thaines Junior Corretora de Seguros**  
Juliano Thaines Jr  
Unidade Porto Alegre



**Ágil Corretora de Seguros & Representação**  
Cleber Souza e Kelly Lins  
Unidade Guarulhos



**Art Betha Corretora de Seguros**  
Michelle dos Santos Pereira  
Unidade Amazonas Roraima



**Justo Corretora de Seguros**  
Laercio Soares de Araújo Filho  
Unidade Brasília

**BAV Corretora de Seguros**

Bruno Alvarenga Viana  
Unidade Belo Horizonte



**DM Cachoeira Corretora de Seguros**  
Danuzy Francisca de Medeiros Costa  
Unidade Ceará



**EC Corretora de Seguros**  
Emanuelle Campina Sousa e Silva  
Unidade Ceará



**Bucar & Marçal Corretora de Seguros e Negócios**  
Roberta Macedo Fernandes Bucar Canto  
Unidade Tocantins



**Isiali Corretora de Seguros**  
Matheus de Carvalho Machado  
Unidade Florianópolis



**Petter Auto Corretora de Seguros**  
Pedro Fernando Hoyer  
Unidade Porto Alegre

**MAIO**



**J. E. Lopes**  
José Edjano Lopes  
Unidade Centro SP



**Rio de Janeiro Corretora de Seguros de Vida**  
Bruno Castilho  
Unidade Curitiba Água Verde



**G28 Consultoria e Corretora de Seguros**  
Luiz Gustavo Santos Duarte  
Unidade Pernambuco



**Azevedo Corretora de Seguros**  
Alexsander Aubin de Azevedo  
Unidade Porto Alegre



**Meu Seguro Brasil Corretora de Seguros**  
Beterson Cris Real Herreiro  
Unidade Mato Grosso

**Morais Administradora e Corretora de Seguros**  
Liliane Morais de Almeida Souza  
Unidade Feira de Santana



**Ápice Corretora de Seguros**  
Robilany Rodrigues Lima  
Unidade Mato Grosso



**Ferro & Baggio Corretora de Seguros**  
Valdirene Baggio  
Unidade Criciúma



**Southcorr Consultoria e Corretora de Seguros**  
Rogério Schmalfuss  
Unidade Campinas



**New Agro Corretora de Seguros**  
Thiago Sales Figueira Oliveira  
Unidade Londrina



**Fonseca e Mazala Corretora de Seguros de Vida**  
Amilcar Marcius Mazala da Fonseca  
Unidade Belo Horizonte



**Lucky Corretora de Seguros**  
Cláudia Maria Costa Pessoa Graziano  
Unidade Centro SP

**T4 Barreto Corretora de Seguros**  
Taina Cardoso Barreto  
Unidade Vitória da Conquista



**MS Morena Administradora e Corretora de Seguros**  
Antonio Dos Santos Matos  
Unidade Mato Grosso do Sul



**MR Seguros e Consórcios**  
Margarete da Silva Rocha  
Unidade Brasília



**Masf Prime Corretora de Seguros**  
Moacir Abba Filho  
Unidade Curitiba Água Verde



**Sino Corretora de Seguros**  
Gerson Raulino  
Unidade Curitiba Água Verde



**G & B Corretora de Seguros**  
Maísa Gregório e Genesio Biscariolli  
Unidade Campinas



**Nook Corretora de Seguros**  
Abimael Guilherme dos Santos  
Unidade Ribeirão Preto

**Rodezale Corretora de Seguros**  
Rodrigo Perina Pereira  
Unidade Campinas



**Realize Corretora de Seguros**  
Magnus Gomes  
*Unidade Porto Alegre*



**Ajuri Corretora de Seguros**  
Jean Francisco Mainhardt  
*Unidade Amazonas Roraima*



**DRC Corretora de Seguros**  
Rodrigo Cezar de Araújo Oliveira  
*Unidade Brasília*



**Silvia Regina Ferreira Rocha Pires Corretagem de Seguros**  
Priscila Poi  
*Unidade Leste SP*



**Kosmos Corretora de Seguros**  
Luciana Matos Oliveira  
*Unidade Florianópolis*



**Bruna Siqueira Seguros e Finanças**  
Bruna Siqueira  
*Unidade Jundiaí*



**Marlete Ribeiro Corretora de Seguros**  
Marlete Aparecida Ribeiro da Paula  
*Unidade Curitiba Água Verde*



**Sisters Corretoras de Seguros**  
Tatiane Gonçalves e Viviane Gonçalves  
*Unidade Brasília*



**ARB Corretora**  
André Felipe de Almeida Oliveira  
*Unidade Pernambuco*



**Ponte V Corretora de Seguros e Serviços**  
Renan Viega e Bruno Santos  
*Unidade Ribeirão Preto*



**Vitta Serviços de Corretagem de Seguros**  
Carolina Ferraz de Barros  
*Unidade Brasília*



**Eric I. S. Vidal Corretora de Seguros**  
Eric Ivertton Silva Vidal  
*Unidade Brasília*



**Camila Eugenia Dias Garcia Corretagem de Seguros**  
Camila Eugenia Dias Garcia  
*Unidade Leste SP*



**PRD da Silva Corretora de Seguros**  
Paulo Domagalski da Silva  
*Unidade Porto Alegre*



**ABCV Administração e Corretagem de Seguros**  
Mário Wontroba  
*Unidade Curitiba*



**Simple Corretora de Seguros**  
Fernanda Soares Siqueira Blanes e Daiana Neto Luciano  
*Unidade Zona da Mata*



**SR8 Brasil Corretora**  
Gabriela Aparecida Machado Neves Mentoni  
*Unidade Centro SP*



**Liberty Exchange - Câmbio, Corretora de Seguros e Previdência**  
Christopher Andersen Miranda De Oliveira  
*Unidade Brasília*



**Celso Felix Assessoria, Consultoria, Intermediações e Corretora de Seguros**  
Éder Azambuja Cora  
*Unidade Noroeste do RS*



**Guerra & Silva Corretora de Seguros**  
Alekvania Guerra da Silva  
*Unidade Vale do Aço*



**Chris Galotti Corretora de Seguros**  
Christiane Galotti  
*Unidade Campinas*



**ALC Corretora de Seguros**  
Crispiniano Moraes Cerqueira  
*Unidade Salvador*



**Monte de Sião Corretora de Seguros**  
Renata Cristina de Andrade Ferreira  
*Unidade Rondônia*



**Bandeira e Brandão Corretora de Seguros**  
Maria Cristina Barros Bandeira  
*Unidade Rondônia*



**Nova CR Corretora de Seguros**  
Rodrigo Ramos  
*Unidade Campinas*



**Corretora de Seguros Santa Cruz do Salto**  
Leandro Pereira Fellini  
*Unidade Triângulo Mineiro*



**Caruaru Corretora de Seguros**  
Flavio Tabosa  
*Unidade Paraíba*



**MC de Oliveira Brito Corretora de Seguros**  
Michely Correia de Oliveira Brito  
*Unidade Alagoas*



**Edward Silva Corretora de Seguros**  
Edward Teófilo da Silva  
*Unidade Centro SP*



**Alcorr Corretora de Seguros**  
Marcio Augusto de Almeida  
*Unidade Londrina*



**Veiga Ribeiro Corretora de Seguros**  
João Luís Veiga Ribeiro  
*Unidade Curitiba Água Verde*



**Orion Corretora e Administradora de Seguros**  
Ricardo César Cardoso  
Unidade Maringá



**Alur On Consultoria e Corretora de Seguros**  
Luis Felipe de Moura  
Unidade Centro SP



**Alvorada Corretora de Seguros**  
Siumara Oliveira Lucas  
Unidade Maringá

**Garanto Corretora de Seguros**  
Rondon Bilk  
Unidade Curitiba Água Verde



**Y da Cruz P Lemos Serviços**  
Yluska Cruz  
Unidade Rio Grande do Norte



**Pacheco Junior Corretora de Seguros**  
Antônio Pacheco Matos Junior  
Unidade Piauí



**Lanzacorr Administradora e Corretora de Seguros**  
Dermeval João Lanzoni Filho  
Unidade Curitiba



**Valéria Arantes Corretora de Seguros**  
Valéria Arantes  
Unidade Vale do Paraíba



**Executivo Corretora de Seguros**  
Adriano Sabino dos Santos  
Unidade Centro SP



**Gláucia Marieli das Neves Serviços**  
Gláucia Neves  
Unidade Sorocaba



**Siclo Corretora de Seguros e Benefícios**  
Gilberto Toledo  
Unidade Rondônia Acre



**Ricardoso Corretora de Seguros e Saúde**  
Ricardo de Cassio Barbosa Cardoso  
Unidade Centro SP



**Cleiton Roberto Scarfi da Silva Corretagem de Seguros**  
Cleiton Roberto Scarfi da Silva  
Unidade Centro SP

**Antunes Corretora de Seguros**  
João Augusto Antunes  
Curitiba Água Verde



**Umuseg Corretora de Seguros**  
Lauro Boeving Júnior  
Unidade Maringá

**Apólice Day Corretora de Seguros**  
Cleverson Taborda Costa  
Unidade Curitiba Água Verde

**Banesi Seguros**  
Uellington Batista das Neves Silva  
Unidade Salvador



**Marco Zero Insurance Corretora de Seguros**  
Wellington Salvador de Andrade, João Carlos Borba Leal e Cesar Lima de Miranda Henriques  
Unidade Pernambuco

**Keila Aparecida M. A. Dias Corretora de Seguros**  
Keila Aparecida M. A. Dias  
Unidade Vitória da Conquista



**Creusa de Carvalho Dias Corretora de Seguros**  
Marcelo Souza Carvalho  
Unidade Vale do Aço



**R Borges dos Santos Corretora de Seguros**  
Ricardo Borges  
Unidade Ribeirão Preto



**N. M. Ceron Hass Corretora de Seguros**  
Neuzeli Hass  
Unidade Sudoeste do PR



**Solidez Corretora e Administradora de Seguros**  
Solon Rangel Junior  
Unidade Brasília



**JJC Serviços**  
Erick Ferreira Gardellari Silva  
Unidade Triângulo Mineiro



**P&B Corretora de Seguros**  
Veronica Paludeto  
Unidade Ribeirão Preto



**MR de Oliveira Corretora de Seguros**  
Marcia Regina de Oliveira  
Unidade Porto Alegre



**Onix Seg Corretagem e Consórcios**  
Vinícius Fernando Carvalho  
Unidade Londrina



**Helcai Corretora de Seguros**  
Fernando Ribeiro Abreu  
Unidade Belo Horizonte



**Agro Terra Corretora de Seguros**  
José Henrique Brito  
Unidade Goiânia



**KB Freitas Corretora de Seguros**  
Kaliane Freitas  
Unidade Rio Grande do Norte



**Brasil Corretora de Seguros**  
Vinícius Gonçalves de Souza  
Unidade Londrina



**Empateia Corretora de Seguros**  
Gerlene Monteiro de Sousa e Thamires Alves Pinto  
Unidade Ceará

## FALTOU NA EDIÇÃO ANTERIOR



**Brandao Corretagem de Seguros**  
Telma Lúcia Brandão  
24/03/2022  
Unidade Alagoas



**Robson Luiz Schiestl  
Silveira**

OAB/PR 56.763

} Especialista em Direito de Seguros, sócio do escritório Robson Silveira Advogados.



ESTE CONJUNTO  
NORMATIVO  
PERMITIRÁ A EFETIVA  
MODERNIZAÇÃO E O  
DESENVOLVIMENTO DO  
MERCADO DE SEGUROS  
NO BRASIL, DESDE  
QUE OS CORRETORES  
DE SEGUROS ESTEJAM  
PREPARADOS  
TECNICAMENTE PARA  
FAZER UMA VENDA  
CONSULTIVA

# SEGUROS DE DANOS E OS DESAFIOS PARA OS CORRETORES

**H**á pouco mais de um ano entrou em vigor um novo marco regulatório dos Seguros de Danos no mercado de seguros brasileiro, a partir do qual deverá ocorrer uma ampla revisão dos produtos, em razão da modernização e da simplificação ancoradas no princípio da liberdade econômica, que trouxe maior liberdade para as seguradoras para a criação das condições contratuais, com possibilidade de coberturas all risks em diferentes ramos, acabando com o "engessamento" na estruturação e padronização de produtos.

A Circular Susep 621/2021 e a Resolução CNSP 407/2021 trouxeram uma quebra de paradigmas e recoloca o mercado de seguros brasileiro nos trilhos, sob o ponto de vista regulatório, sem perder de vista que ainda temos imensos desafios a serem superados.

O primeiro deles está relacionado no perfil da nova geração de consumidores e profissionais, que vivem em um mundo globalizado e conectado, e são muito mais conscientes de seus direitos, e não por acaso o novo marco regulatório tem um claro viés de preocupação com o cliente final, notadamente em razão da indiscutível vulnerabilidade e assimetria informacional que ainda existe.

O segundo, e não menos importante, está relacionado ao maior nível de profissionalização que esta nova realidade está a exigir dos operadores deste mercado, em especial dos corretores de seguros, que não mais farão a contratação de produtos engessados e padronizados, estruturados necessariamente em condições gerais, especiais e particulares, o que exige maior conhecimento técnico e jurídico para que possa fazer uma avaliação individualizada e criteriosa sobre o produto que atenda a necessidade e o perfil de cada cliente e de cada risco a ser transferido ao segurador, a fim de evitar problemas de interpretação e litigiosidade.

E, temos ainda um desafio relacionado à necessidade de ob-

servância do chamado diálogo das fontes normativas, pois as referidas normas não excluem as normas do Código Civil e do Código de Defesa do Consumidor, bem como, com as demais normas da Susep, a exemplo da Resolução CNSP 382/2020 que foi objeto de muitas controvérsias e que ainda está em fase de implementação em todo o setor, tanto pelos seguradores como pelos intermediários responsáveis pela comercialização dos produtos.

É este conjunto normativo que permitirá a efetiva modernização e o desenvolvimento do mercado de seguros no Brasil, desde que os corretores de seguros estejam preparados tecnicamente para fazer uma venda consultiva, que leve em conta as nuances de cada produto, pois seu papel definitivamente não será mais apenas de apresentar uma cotação de um produto singular e padronizado.

Os desafios são imensos e passam inclusive pelo aprimoramento do Poder Judiciário em relação aos contratos de seguros. Hoje ainda convivemos com decisões judiciais ultrapassadas, que desconhecem a natureza jurídica dos contratos de seguros e entendem, por exemplo, que o excesso de velocidade é causa de perda de direitos por agravamento intencional de risco nos seguros de danos, esvaziando a finalidade e a função do contrato de seguro, notadamente no caso dos seguros de RC, que sempre circunscrevem a cobertura do risco àquelas situações provenientes de ato ilícito culposo do segurado, entre outras inúmeras situações igualmente esdrúxulas, criando um cenário retrógrado e preocupante, de intensa insegurança jurídica, que pode inclusive inviabilizar na prática os objetivos tão esperados por meio da nova regulamentação.

Por isso, o corretor de seguros precisa estar preparado para crescer neste novo cenário, de intensa transformação e desafios, sendo a capacitação técnica e jurídica um elemento de extrema relevância para que possam ter um caminho promissor no mercado de seguros, pois os consumidores demandam por produtos e serviços mais completos e mais eficientes.



# E se eu precisar mostrar a cotação na hora para o meu Cliente?



## CONFIRA OS BENEFÍCIOS DO NOVO COTADOR DO TOKIO MARINE TRANSPORTES:



Cotador online com cotação e emissão na ponta, integrado ao CTPJ



Autonomia, velocidade e praticidade para você fechar mais negócios



Praticidade com a maioria das informações preenchidas automaticamente



Simulações de preço para apresentar a melhor opção para o Cliente

# RESOLVE

Só o **Novo Cotador do Tokio Marine Transportes** oferece mais praticidade e agilidade para garantir proteção completa para a carga do seu Cliente.

O Novo Cotador está disponível para os produtos:  
TRANSPORTADOR (RCTR-C e RCF-DC).

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

Uma Seguradora  
completa pra você  
ir mais longe.



**TOKIO MARINE  
SEGURADORA**

NOSSA TRANSPARÊNCIA, SUA CONFIANÇA

# Unidade Porto Alegre comemora 15 ANOS DE HISTÓRIA

Gestores fortalecem desenvolvimento do grupo

**H**á 15 anos a Unidade da Rede Lojacorr de Porto Alegre, no Rio Grande do Sul, iniciava a trajetória no mercado de seguros. Ao longo desse período, a Unidade cresceu e se desenvolveu, sendo atualmente destaque.

O fundador, Osvalberto Schacht, conta que a construção da unidade vem de um sonho que carrega desde 2004, quando seu colega, Ciro Calixto, sugeriu uma visita ao José Heitor da Silva, fundador da Rede Lojacorr, e lhe foi apresentado esse modelo inédito. Apoiado por um grupo de corretores, o modelo tinha a proposta de ajudar os pequenos, que através da união de todos se fortalecem para empreender melhor. “Saí de lá com a ideia de levar o modelo para o Rio Grande do Sul”, contou. E assim, em 2006 iniciou a abertura. No ano seguinte, formalizou a parceria e começou a operação.

Em 15 anos de história, Osvalberto Schacht afirma que o principal diferencial é fazer a Unidade ser uma grande família de concessionários e corretores parceiros. “O início foi bastante difícil, incontáveis apresentações públicas com o apoio dos diretores da matriz, muitas visitas e transpiração”, relata. Para ele, o sucesso vem com o reconhecimento e, por isso, nos últimos anos está entre as 10 unidades Top da Rede. “Queremos prosperar pelo aumento de capilaridade e pela formação de novos empreendedores capacitados pelas nossas incubadoras profissionais”, afirmou.

Atualmente a Unidade da Rede Lojacorr de Porto Alegre conta com cinco sócios: Osvalberto, que é o proprietário e também responsável pelo planejamento e coordenação da unidade; sua esposa Marisete da Silva Schacht, responsável pelas áreas financeira, administrativa e jurídica; seu filho



Foto: Filipe Tedesco/RS

(E/D) OSVALBERTO SCHACHT, BETO FILHO, DIOGO ARNDT E LUIZ ERNANI LEPCHAK NO EVENTO DE COMEMORAÇÃO E REINAUGURAÇÃO DA UNIDADE

Beto Filho, que coordena a área operacional; Mário Gomes, responsável pela área comercial; e Carmem Pires, responsável pelos protocolos e comunicações da Unidade.

Para Luiz Ernani Lepchak, diretor Regional Sul da Lojacorr, essa comemoração marca um momento de muita alegria e aprendizado para a Rede, principalmente pelo sucesso alcançado. “Se voltarmos um pouco no tempo, no início da operação da Unidade, a Lojacorr não era tão estruturada e conhecida como atualmente, então, o Osvalberto acabou acreditando na operação e teve um papel importantíssimo para tornar a Lojacorr renomada e respeitada no Rio Grande do Sul”, relata.

Importantes corretores parceiros da Rede Lojacorr também fizeram parte da história. Um deles foi Carlos Paiva, da WP3 Corretora de Seguros. Em março de 2010, lhe foi apresentado o modelo da Lojacorr e começou a fazer parte da unidade. “Não era apenas uma mudança de hábito e sim um novo conceito de trabalhar e viver esse nosso mundo do seguro”. Segun-

do ele, foi aberta uma nova e enorme porta. “Com um gigantesco sistema operacional que me possibilitaria sair para prospectar sem me preocupar com a minha retaguarda, pois essa é guardada por uma grande equipe bem treinada e atenta aos detalhes do nosso dia a dia”.

## EVENTO COMEMORATIVO

Junto à comemoração dos 15 anos, a Unidade realizou a reinauguração do novo espaço físico, para um melhor atendimento e comodidade aos corretores e seguradoras parceiras.



Osvalberto Schacht

# Campinas-Jundiaí promove reunião de **ALINHAMENTO ESTRATÉGICO**

A reunião Somos Um aconteceu no formato “figital”

A reunião Somos Um, tradicional alinhamento estratégico do time da Unidade Lojacorr Campinas-Jundiaí, aconteceu na manhã do dia 19 de maio. No modelo híbrido – ou figital – possibilitou participação presencial, na sala de treinamentos da Mapfre em Campinas, e online. “Promovemos interação em tempo real entre as corretoras que estavam online e presencialmente, por meio de um moderno sistema de transmissão ao vivo. A interação aconteceu de forma dinâmica, permitindo que todos se sentiram pertencentes ao evento”, relata concessionário da Unidade, Rafael Brentegani.

O evento trouxe uma visão geral sobre os primeiros meses do ano para a Unidade, e abordou o Programa de Objetivos, que visa reconhecer as corretoras da Rede que mais se destacam dentro do seu segmento de produção: ouro, prata, bronze e consolidadoras.



Também foi ressaltada a importância da contratação do seguro de Responsabilidade Civil Profissional por parte dos corretores de seguros, e os produtos oferecidos pela Rede Lojacorr.

O evento contou ainda com apresentação de Rogério Schmalfluss, que acaba de ingressar na rede com a Southcorr Corretora de Seguros. Ex-superintendente da Berkley Seguros, ele fundou a corretora em Campinas para fazer parte da Lojacorr. Espe-

cialista em seguros de responsabilidade civil, riscos de engenharia, crédito, entre outros, se colocou à disposição para ajudar os colegas corretores a atuar nesses ramos e estabelecer parcerias.

Segundo Rafael Brentegani, “foi um momento muito importante para que os corretores e seus times ficassem por dentro das novidades da Rede para estruturar as ações para se desafiar a crescer ainda mais nesse momento”.

## UNIDADE SOROCABA RETOMA

### REALIZAÇÃO DE REUNIÕES PRESENCIAIS

Também gerida por Rafael Brentegani, a Unidade Sorocaba está focada em expandir o número de corretores parceiros, por isso retomou a realização de reuniões presenciais. “Estamos apresentando a operação da Rede Lojacorr para os comerciais de companhias seguradoras, que ficam maravilhados com as possibilidades de negócios e de expansão na região”, afirma o gestor.

No dia 1º de junho, a Unidade realizou uma produtiva reunião com a Bradesco Seguros, representada pela superintendente Comercial Glaucia Zoboli e sua equipe: Elis Lehugeur, Marcos Camargo, Caroline Huada e Luana Brandini. Segundo Glaucia, “a reunião

foi ótima, alinhou expectativas e trouxe bastante conhecimento de toda a operação Lojacorr”. “Unir-se é um bom começo, manter a união é um progresso, e trabalhar em conjunto é a vitória”, já dizia Henry Ford”, parafraseou.

Já no dia 15 de junho, a reunião com a Liberty Seguros teve a presença da gerente Adriana Grandini e de seu time: Giulia Moreira, Leandro Trombini, Patricia Salinas, Tania Proença e Odair Conglio. “Tivemos a participação do Rafael Brentegani em nossa reunião mensal. A equipe se mostrou motivada e engajada com a integração entre a Lojacorr e a filial, temos certeza do sucesso da nossa parceria. Contem conosco”, aponta Adriana.



# Nicolletti Corretora de Seguros CELEBRA OITO ANOS

“Somos uma corretora enxuta, que adora fazer marketing digital e tornar o seguro mais próximo para o consumidor final”

**G**erida pela corretora de seguros Lillian Nicolletti, a Nicolletti Corretora de Seguros, localizada em São Luís, no Maranhão, completou oito anos de atuação, e durante todo este tempo vem se desenvolvendo em parceria com a Rede Lojacorr e a atuação de destaque nas redes sociais. Além de comandar a corretora, Lillian é responsável pelas Unidades da Lojacorr no Maranhão e no Piauí.

“A Nicolletti foi fundada em 17 de março de 2014, três dias antes do meu aniversário, então todo ano a equipe celebra as duas comemorações”, conta Lillian. “Desde o primeiro ano de empresa temos apostado em um tra-

balho muito voltado em levar a cultura da proteção por meio das redes sociais, onde sempre destacamos o trabalho da empresa, e todo ano tem o registro do aniversário. Nosso agradecimento pela parceria dos clientes em mais um período”.

A empresa vem se consolidando no mercado, é referência na cidade de São Luís, principalmente pela divulgação realizada através das redes sociais, levando conhecimento sobre seguros. “Com isso, estamos sempre crescendo e nos desenvolvendo em diversos segmentos. Não ficamos somente no automóvel, temos nossa produção voltada para esse ramo, mas através das redes sociais a trabalhamos outros negócios,



especialmente o segmento de saúde. Somos uma corretora enxuta, que adora fazer marketing digital e tornar o seguro mais próximo para o consumidor final. Estamos focados para estar por muitos anos ainda neste mercado e sempre crescendo”, revela a gestora.

## VISITAS

UNIDADE OESTE  
PR RETOMA  
ENCONTROS  
PRESENCIAIS  
PÓS-PANDEMIA



IMPORTANTES MOMENTOS DE REENCONTRO



Além de reunião com os corretores da Unidade, equipe realizou visitas a parceiros

**A** Unidade Lojacorr Oeste do Paraná realizou sua primeira reunião presencial, após dois anos de restrições por conta da pandemia, no dia 27 de abril. Segundo o concessionário da Unidade, Mauro Vendruscolo, o evento teve sala cheia de corretores eufóricos, com muita conversa e abraços entre todos, numa intensidade nunca vista antes. “Todos estavam carentes da aproximação e do encontro presencial. Olhos e ouvidos atentos à apresentação dos números da Unidade e das novidades do mercado e da

Lojacorr trazidas pelo nosso Diretor Regional Ernani Lepchak”, relata.

Aproveitando a estada do diretor Regional, Mauro também agendou no mesmo dia uma visita comercial para uma das corretoras parceiras, a Primato Corretora de Seguros. “Na visita, conversamos sobre o momento atual do nosso mercado securitário”, diz o concessionário.

Os executivos da Lojacorr também visitaram a Bradesco Seguros, no dia seguinte. “Participamos de um café da manhã em que nos

reunimos com o superintendente de Mercado da Bradesco Seguros da Sucursal Cascavel, Josemar Brum Ballejo. No encontro, traçamos nossos objetivos para o segundo semestre de 2022 e analisamos os resultados atuais de nossa parceria de negócios”, revela.

Mauro Vendruscolo comemora a volta dos encontros presenciais. “O virtual pode às vezes facilitar nossos encontros e reuniões, porém o presencial jamais será substituído. A proximidade com nossos corretores e parceiros geram mais confiança e o calor humano”, conclui.

# Lojacorr participa da 4ª EDIÇÃO DO ENCONTRO DE SÍNDICOS DO RN

Oportunidade levou a importância do seguro condomínio às administradoras

A Unidade Rio Grande do Norte da Rede Lojacorr esteve presente em um dos eventos mais tradicionais do país na área condominial. A 4ª Edição do Encontro de Síndicos do RN aconteceu nos dias 20 e 21 de maio, no salão de eventos do Holiday Inn Natal, e teve como tema: Novos Desafios da Administração de Condomínios. Cerca de 800 pessoas participaram do evento.

Com serviços, informação e também muito humor, o Encontro de Síndicos do RN reuniu novidades, tendências e lançamentos da área de produtos e serviços para gestão de condomínios. O encontro proporcionou a interação entre síndicos e empresas de administração de condomínios, com empresas fornecedoras de serviços para o setor.

A Unidade RN participou com palestra e estande na feira de exposições, divulgando na região a marca e os produtos oferecidos pela Rede. “O evento reuniu empresas de vários segmentos que compõem o universo dos condomínios e que julgamos importantes para nosso portfólio de produtos. Além de poder levar o nome da Lojacorr para os condomínios, divulgamos a marca enquanto corretores de seguros para essas empresas”, afirma o responsável pela Unidade, Stenio Max Fernandes de Freitas. “Preparamos um folder especialmente para o evento, onde divulgamos o seguro condomínio, o seguro residencial, os produtos de RC e o produto exclusivo da Rede Lojacorr Consórcios, que é o Condofaz”, relata.



Para ele, foi uma experiência muito interessante na difusão da cultura do seguro. “Falamos não somente da obrigatoriedade do seguro condomínio, mas fizemos um trabalho de conscientização da importância do produto às administradoras”.

## EXPANSÃO



INAUGURAÇÃO DA AMALLY CORRETORA: OS CORRETORES MARCIO E LILIAN SILVEIRA, O CONCESSIONÁRIO LYNCOLN TORRES E O DIRETOR REGIONAL SUL ERNANI LEPCHAK

## LOJACORR CHEGA A JAGUARIAÍVA EM PARCERIA COM A AMALLY CORRETORA DE SEGUROS

O município de Jaguariaíva, na região dos Campos Gerais do estado do Paraná, possui mais de 35 mil habitantes e grande potencial para expansão do setor de seguros. A nova filial da Lojacorr em Jaguariaíva foi fundada em parceria com a Amally Corretora de Seguros, sediada na cidade, que se integrou à Rede Lojacorr no início do mês de abril para atender a região.

“A Lojacorr chega à região de Jaguariaíva através de uma importante parceria, a Amally Corretora de Seguros. Estamos com grandes expectativas de desenvolver importantes negócios juntos, especialmente nos ramos de vida,

responsabilidade civil, transportes e frotas”, afirma Lincoln Torres, concessionário da Unidade Lojacorr Campos Gerais.

“Somos imensamente gratos à equipe Lojacorr, Unidade Campos Gerais, pela acolhida desde o início da nossa grande parceria. Fazer parte deste grupo, nos fortalece ainda mais nos desafios diários da nossa profissão”, afirma Márcio Silveira, corretor responsável pela Amally Corretora de Seguros. “Não tenho dúvidas de que o ciclo que se inicia será de evolução e bons resultados. A união e o engajamento das duas partes serão essenciais para atingirmos todos os nossos objetivos. Gratidão!”.

# DIRETORIA REGIONAL REALIZA ENCONTROS COMERCIAIS

Os alinhamentos estão ocorrendo durante o ano e têm sido importantes para manter a conexão

**M**antendo a agenda de encontros comerciais, as Unidades Lojacorr da Diretoria Regional SP Centro Norte estiveram reunidas com as estruturas comerciais das companhias Sampo, Mapfre, Liberty e HDI no segundo trimestre de 2022.

Os alinhamentos comerciais estão ocorrendo durante o ano e têm sido importantes para “manter todas as pontas conectadas” – nos cinco estados de atuação na regionalização Lojacorr, com as 16 Unidades da Rede, e dependendo da estrutura da seguradora, com até quatro diretorias comerciais regionais da companhia envolvidas.

“As agendas têm sido produtivas uma vez que, a partir dos dados extraídos por ambas as partes, analisamos resultado, índices de conversão e renovação, mix de carteira, evolução e crescimento dos volumes, e, o que é princi-



pal, usamos os números ‘do retrovisor’ para programarmos o ‘parabrisa’. Saímos dos encontros com agendas positivas e ações a serem implementadas nas Unidades”, relata André Moreno, diretor Regional SP Centro Norte.

“Parabenizamos a Lojacorr pela realização do encontro. Foi um ótimo espaço e uma oportunidade para am-

pliarmos os negócios em parceria”, disse Franciso Alvarez, diretor SP da Liberty. Já os diretores da Mapfre, Antonio Edmir Ribeiro (SP Interior) e Edson Shimojo (Centro Oeste), foram unânimes em relatar a produtividade do encontro, e que frisaram que acreditam muito na parceria com a Lojacorr, com excelentes oportunidades de crescimento.

## CENTRO SUDESTE

REGIONAL

ESTABELECE

APROXIMAÇÃO

COM O SINCOR-MG



E/D: ROBSON SILVEIRA, GUSTAVO BENTES, JANAÍNA LUIZ E ANTONIO CARLOS FOIS

## Com ações em conjunto, Lojacorr reforça contribuição para desenvolvimento dos corretores de seguros

**O**novo presidente do Sincor em Minas Gerais, Gustavo Bentes, também recém-eleito vice-presidente de Comunicação da Fenacor, foi recebido na Unidade de Negócios de Belo Horizonte da Rede Lojacorr, no dia 18 de maio. Participaram do encontro o diretor Regional Centro Sudeste da Lojacorr, Antonio Carlos Fois; a concessionária da Unidade Belo Horizonte, Janaína Luiz; e o advogado e parceiro da Rede, Dr. Robson Silveira.

O líder da entidade representativa dos corretores de seguros detalhou o planejamento do Sincor-MG para os próximos anos, e conversou muito com os executivos da Lojacorr sobre os desafios atuais

e perspectivas do mercado segurador. “A reunião foi muito importante para um alinhamento e reaproximação dos corretores com a entidade. “Queremos apoiar no trabalho de valorização da importância do sindicato, alinhamos que iremos participar e realizar ações em conjunto, dando nossa contribuição efetiva para o desenvolvimento da classe dos corretores de seguros”, conta Antonio Carlos Fois. “Entre as próximas ações, Gustavo Bentes destacou a organização e a importância do 2º Congresso de Corretores de Seguros de Minas Gerais e Centro Oeste, o CONGRECOR, evento que será realizado em agosto de 2022 na Pousada do Rio Quente, em Goiás. Estaremos juntos nesta e outras realizações”.

# REGIONAL NORTE NORDESTE CRESCER 60%

Os números se dão principalmente pelo desenvolvimento orgânico dos corretores que fazem parte da rede

**A** Regional Norte Nordeste da Rede Lojacorr, sob liderança de Eucrésio Neto, continua em forte ritmo de crescimento – o segundo trimestre de 2022 registrou evolução de 60% em comparação com o mesmo período no ano anterior.

“Esse crescimento se dá pela evolução das corretoras que já estão conosco, ainda temos de forma contínua o aumento de novas corretoras que também faz parte do programa de expansão da Rede”, afirma Eucrésio Neto. “Temos destaque especial para a Unidade Maranhão, que consolida mais de R\$ 2 milhões de produção por mês, seguida pela Unidade Pernambuco, que finaliza o segundo trimestre com mais de R\$ 1,7 milhão de produção. Analisando as novas unidades, destacamos a Unidade Amazonas/Ro-



LOJACORR NO CONGRESSO DE CORRETORES DO NORDESTE

raima que neste último mês de junho vem com mais de R\$ 100 mil de produção”, enfatiza.

Neto também aponta que este segundo trimestre foi marcado pela retomada de visitas presenciais às unidades, corretoras e seguradoras. “Começamos com a Unidade Paraíba, depois fomos à Unidade Rio Grande do Norte, e finalizamos com à Unidade Alagoas. Foram visitas muito produtivas,

onde tivemos contato com corretoras e seguradoras de cada localidade”.

A Regional participou ainda da 4ª edição do Congresso de Corretores de Seguros do Nordeste – CONSEGNE, em João Pessoa (PB) e a convite do presidente do Sincor -PB, Edvan Vasconcelos, Neto participou de um seletivo encontro promovido pela Bradesco Seguros, pouco antes da abertura oficial do evento.

## REUNIÕES QUINZENAIS E ENCONTRO EM CONGRESSO

**A** Regional Sul da Lojacorr, comandada pelo diretor Luiz Ernani Lepchak, segue firme em suas reuniões quinzenais com as Unidades, pontuando a estratégia da Rede, bem como analisando o mercado, em assuntos como colocações de riscos, resultados das seguradoras e a evolução da produção.

Entre os encontros de abril a junho, o diretor destaca o treinamento com os corretores da Regional sobre o Programa de Objetivos. “Tivemos a participação de 211 interessados em conhecer as novidades do Programa e sanar dúvidas sobre esta importante ação da Rede”, conta.

A regional também desenvolveu, junto à Bradesco Seguros, a divulgação da campanha do seguro residencial, que terá vi-

gência em junho e julho deste ano.

Corretores da Regional Sul, assim como o diretor Regional, participaram do congresso Brasesul, realizado nos dias 26 e 27 de maio em Foz do Iguaçu, organizado pelos Sindicatos de Corretores de Seguros do Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul. Segundo ele, o evento foi importante para todos da Lojacorr, pois além de possibilitar o reencontro presencial com corretores, também propiciou apresentar o modelo de negócios para alguns profissionais que ainda não fazem parte. “O Brasesul serviu ainda para conversarmos com as nossas seguradoras parceiras em seus estandes, momentos para troca de informações, negócios futuros, novidades, novos produtos e inovação”.



REUNIÕES ONLINE E PRESENCIAIS

# NOVO CANAL DE DENÚNCIAS

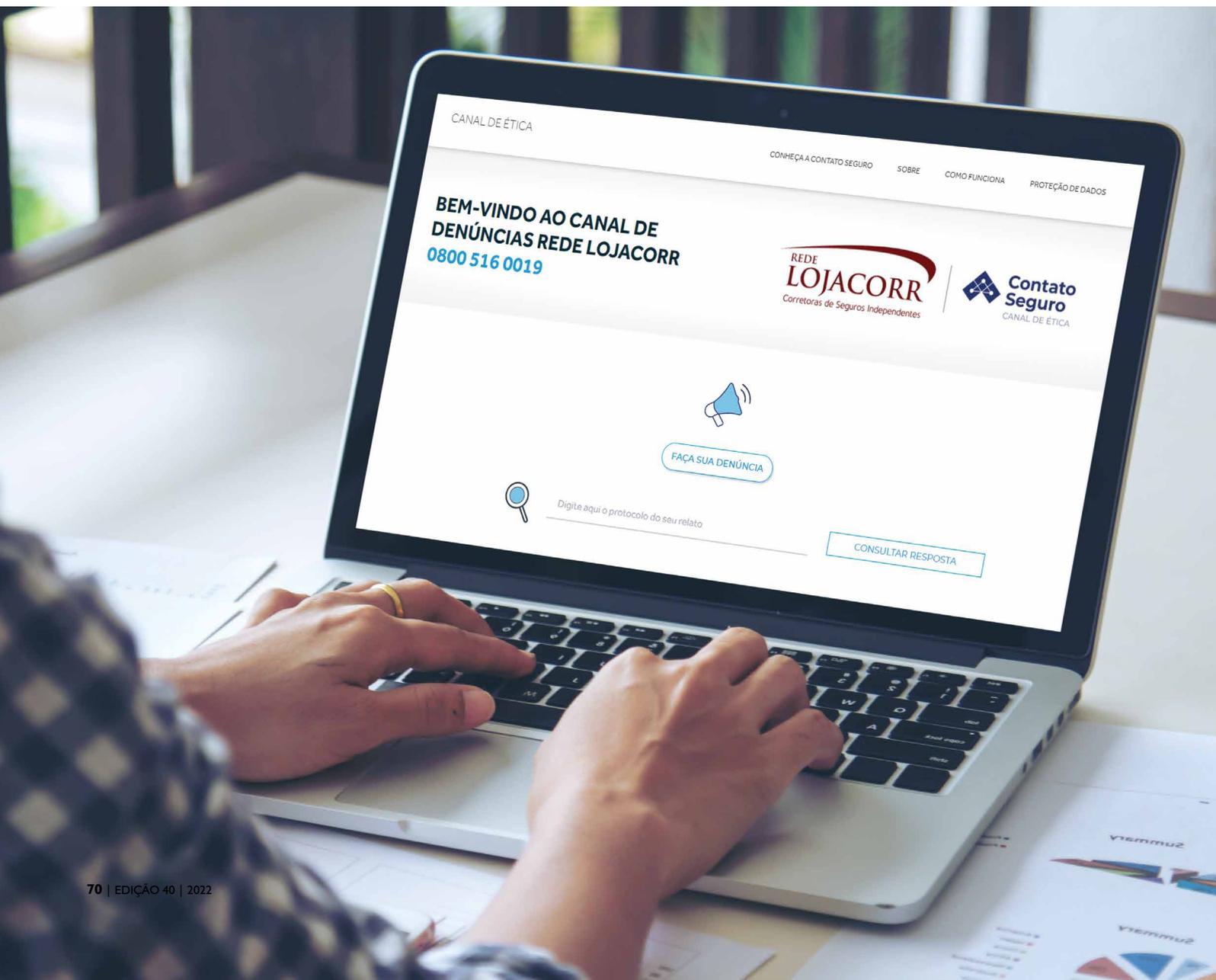
## aprimora conduta de ética na Rede Lojacorr

Prevenindo ações contrárias aos princípios e aos valores da Rede Lojacorr, sistema favorece um ambiente de trabalho melhor e livre de irregularidades para todos

**P**ara o aprimoramento da conduta ética e das normas de Compliance na Rede Lojacorr, protegendo a empresa, os profissionais do ecossistema e os segurados contra más práticas, fraudes, assédios e até processos trabalhistas, em junho foi lançado o Canal de Denúncias.

Todas as empresas estão vulneráveis e correndo risco de sofrerem com ilicitudes, desvios de

conduta de seus funcionários e terceiros, fraudes e demais perdas e irregularidades que não estejam de acordo com a ética, regras ou sistema de Compliance. O Canal de Denúncias possibilita a identificação de tais desvios, servindo como aliado da área de Compliance na empresa. Por meio dele, qualquer profissional do ecossistema – colaboradores, corretores, seguradores, prestadores de serviços e segurados – de forma anônima ou



não e, principalmente, segura, pode denunciar irregularidades que possam estar acontecendo na empresa, com o objetivo de produzirem provas ou revelar caminhos para denunciar o autor ou para que o autor do ato ilícito seja descoberto.

“Este canal poderá ser utilizado por qualquer pessoa que tenha alguma denúncia de má prática que eventualmente possa ocorrer na Lojacorr. Por exemplo, se um colaborador não atendeu bem, ou se um corretor de seguros não está agindo com lisura”, afirma Antonio Lourenço Gelain Junior, gerente de Compliance da Rede Lojacorr.

Ele conta que depois de ampla pesquisa no mercado foi escolhida a empresa Contato Seguro como fornecedora do sistema do Canal de Denúncias. “Trata-se de um fornecedor bem robusto no mercado, que atende nesse quesito de compliance e denúncia de falta de ética a diversas outras grandes empresas”, explica.

A empresa Contato Seguro atua de maneira independente e totalmente

imparcial. Ao identificar ou suspeitar de qualquer irregularidade, o manifestante pode fazer um relato acessando o site [www.contatoseguro.com.br/redelojacorr](http://www.contatoseguro.com.br/redelojacorr), através do telefone 0800 516 0019, com ligação gratuita.

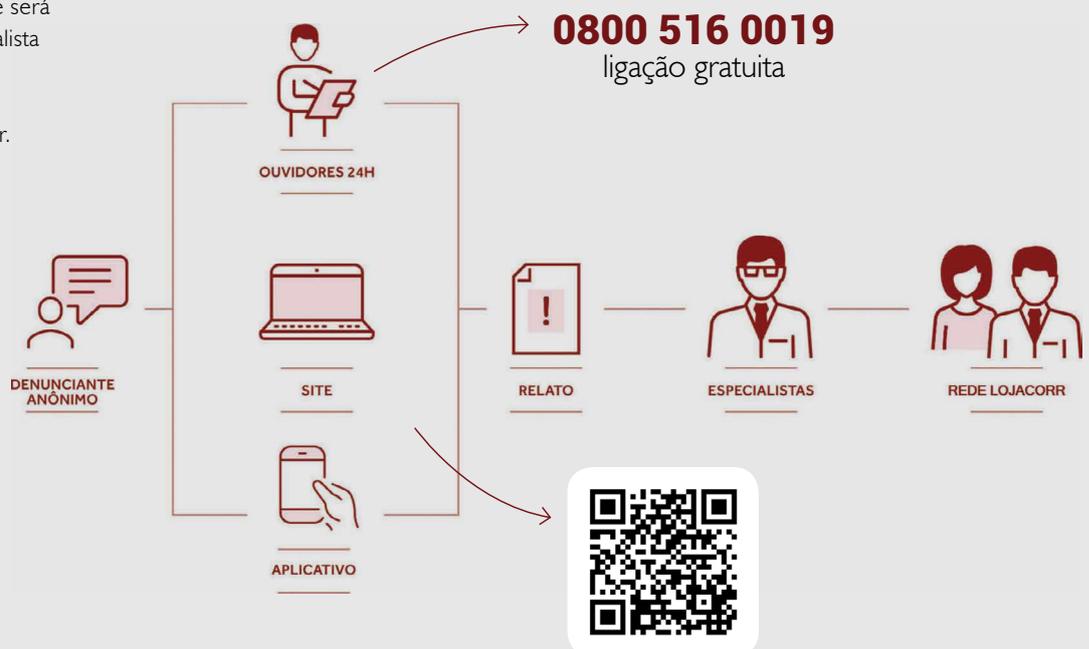
O Canal de Denúncias da Rede Lojacorr funciona 24h por dia, 7 dias por semana e os relatos são recebidos por especialistas (psicólogos e advogados) que são responsáveis por encaminhá-los para análise, investigação e resolução de forma totalmente imparcial. Ao fazer um relato, o manifestante receberá um número de protocolo, pelo qual poderá acompanhar o andamento e resolução.

“Com o nosso Canal de Denúncias, estamos potencializando a cultura da transparência, da ética e da integridade. Além disso, o canal previne condutas contrárias aos princípios e aos valores da Rede Lojacorr e, como resultado, mantemos um ambiente de trabalho melhor e livre de irregularidades para todos”, finaliza o gerente de Compliance.

O CANAL DE DENÚNCIAS DA REDE LOJACORR FUNCIONA 24H POR DIA, 7 DIAS POR SEMANA E OS RELATOS SÃO RECEBIDOS POR ESPECIALISTAS (PSICÓLOGOS E ADVOGADOS) QUE SÃO RESPONSÁVEIS POR ENCAMINHÁ-LOS PARA ANÁLISE, INVESTIGAÇÃO E RESOLUÇÃO DE FORMA TOTALMENTE IMPARCIAL

## COMO FUNCIONA?

O denunciante faz a sua denúncia em algum dos canais. Essa denúncia é transcrita num relato que será analisado por um especialista do Contato Seguro. Em seguida, a denúncia é repassada para a Lojacorr.



# Mídia espontânea da Lojacorr alcança **1,8 MILHÃO DE PESSOAS**

No primeiro semestre, foram conquistados 455 espaços na imprensa



**D**e janeiro a junho de 2022, a área de Assessoria de Imprensa, sob o comando do time de Branding da Lojacorr, conquistou 455 espaços espontâneos na imprensa nacional e do mercado segurador. Esses espaços alcançaram 1.882.174 pessoas no semestre. No mesmo período de 2021, foram 319 publicações e 1.506.148 pessoas alcançadas.

O objetivo do time é crescer não apenas em número de publicações espontâneas, mas em alcance e autoridade de marca, já que os conteúdos estão sendo produzidos para o mercado segurador, para a imprensa regionalizada, e mídia nacional, procurando atingir canais especializados e externos. Desta maneira, a marca e as soluções da empresa ganham notoriedade e credibilidade nos diversos públicos.

De acordo com a coordenadora de Branding da Lojacorr, responsável pela Assessoria de Imprensa, Ana Clara Baptistella Murat, a atuação do time é totalmente voltada para o fortalecimento da marca, das ações da empresa, suas soluções, ecossistema, parceiros, e, tão importante quanto, cultura e propósito do seguro.

Estamos trabalhando na transformação digital da Lojacorr, realizando um planejamento colaborativo entre líderes e times, para desenhar a Lojacorr 2.0. Com isso, o corretor passa a estar ainda mais no centro da operação, como protagonista das ações. Em paralelo, estamos desenvolvendo várias ações para potencializar a escuta de necessidades desses profissionais, o que torna ainda mais eficiente o nosso trabalho. Isso tudo tem sido tão importante para fortalecer a marca, o posicionamento e a identidade da empresa junto a todo seu ecossistema e imprensa”, afirma Ana Clara.

## Você sabe o que é a Assessoria de Imprensa?

É uma entre diversas áreas da Comunicação, e está por trás de todo o processo de relacionamento com a mídia. Serve como ponte entre o cliente atendido e os veículos de comunicação e público. O assessor de imprensa não trabalha com a compra de espaços para divulgação; ele os busca de outra forma: foca na transmissão da informação e a busca pela verdade para as pessoas. Assim, a atuação do profissional tem um viés mais mercadológico que o jornalismo.

A ATUAÇÃO DO TIME É TOTALMENTE VOLTADA PARA O FORTALECIMENTO DA MARCA, DAS AÇÕES DA EMPRESA, SUAS SOLUÇÕES, ECOSSISTEMA, PARCEIROS, E, TÃO IMPORTANTE QUANTO, CULTURA E PROPÓSITO DO SEGURO

ASSISTÊNCIAS AUTO

**MAXPAR | AUTOGLASS:**

**A PROTEÇÃO COMPLETA PARA  
CARROS, MOTOS E CAMINHÕES.**



Consulte as seguradoras  
parceiras em [www.maxpar.com](http://www.maxpar.com).





**Marlise Ferreira**

Conselheira Consultiva da Rede Lojacorr

Inspirada 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



PARA QUE POSSAMOS CRIAR UM FUTURO MELHOR PARA TODOS NÓS, HOMENS E MULHERES PRECISAM RESGATAR E VALORIZAR CARACTERÍSTICAS FEMININAS

# O FUTURO É FEMININO



Nosso mundo é caracterizado naturalmente pela dualidade, pelas polaridades. Observamos a partir da natureza: dia e noite, frio e calor, encheres e secas, e assim por diante. E os seres humanos também carregam dentro de si suas polaridades: masculinas e femininas. São energias que atuam como as fontes geradoras de nossas ações.

Para exemplificar: as características, que pelo taoísmo, pelo hinduísmo ou pela teoria de Carl Gustav Jung, são consideradas masculinas, são a racionalidade, a disciplina, o foco, a efetividade, a direção, a lógica; e as femininas, são a sensibilidade, a intuição, a cooperação, a criatividade, a afetividade.

A expressão amplamente divulgada "O futuro é feminino" é um conceito que pode ser aprofundado, para não gerar a sensação de competição entre homens e mulheres – o que não contribui em nada para a evolução das nossas relações interpessoais e de trabalho. Vivemos há milhares de anos com ideias equivocadas de que as características masculinas são superiores às femininas, o que tornou nosso mundo extremamente racional, mecanicista e separatista, por faltar a complementariedade da afetividade, da natureza cooperadora e empática, da intuição mais aguçada do feminino.

Socialmente, fomos assimilando, de maneira inconsciente, a superioridade do masculino sobre o feminino e isso tem consequências danosas para homens e mulheres. Para as mulheres se sustentarem num mundo onde o masculino é visto como superior, acabam enfraquecendo sua conexão com o feminino, considerando tudo o que lhe caracteriza como fraqueza; e os homens, então, acreditam que para serem verdadeiramente

homens não podem acessar sua sensibilidade.

Para que possamos criar um futuro melhor para todos nós, homens e mulheres precisam resgatar e valorizar características femininas. O primeiro passo para isso é a auto-observação do quanto em cada um de nós oprimimos nossa sensibilidade, nossa expressão de carinho, de acolhimento e, principalmente, de escuta. O paradigma da superioridade masculina será vencido com a tomada de consciência individual.

Nas empresas, as características femininas em comunhão com as masculinas trazem muito mais maturidade, conexão, sentido. Resgatar o feminino como o contraponto ao que naturalmente é aceito é uma oportunidade única de colocarmos no repertório dos negócios valores como o cuidado e o olhar mais abrangente das necessidades humanas.

Quando o resultado e o cuidado forem palavras corriqueiras nos corredores das empresas e instituições, certamente teremos compreendido a dimensão e a potência de despertar o feminino integrando com as características do masculino, criando uma nova realidade.

Se você chegou até aqui na leitura, parabéns! Agora posso te contar que o futuro é o equilíbrio dos valores do masculino e do feminino, mas neste momento da história o que é preciso despertar e fortalecer são os valores femininos no coletivo! No caso dos indivíduos e das empresas em particular, é preciso voltar-se para dentro e verificar quais aspectos precisam complementar. Excesso de feminino, sem a estrutura e o foco do masculino, não traz resultados eficazes. Excesso de masculino, sem afeto e inclusão, traz Burnout e rigidez extrema.

**Boas reflexões! Abraço e até a próxima.**

# 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.

# MS RESIDÊNCIA

5 argumentos para você vender aos seus clientes

Todas residências estão sujeitas a ocorrência de sinistros que podem causar prejuízos aos moradores. Por isso, contar com a tranquilidade e a segurança do **MS Residência** é muito importante para proteger o lar de eventuais imprevistos e evitar perdas financeiras.

Veja ao lado alguns argumentos para você produzir mais o **MS Residência** e aumentar sua produção, confira ao lado:



## Coberturas

Incêndio, roubo, furto, vendaval, placas solares, inundação, quebra de vidros, entre outros.



## Assistência 24h

Chaveiro, electricista, encanador, manutenção de linha branca e marrom, assistência PET e muito mais.



## Tranquilidade

Proteger o patrimônio dos imprevistos.



## Investimento

O valor do seguro pode retornar por meio dos serviços utilizados na assistência.



## Custo

Comparado com outros seguros, o residencial é mais barato, principalmente em relação ao seguro auto.



WhatsApp MSS  
+55 11 3177-5700

Juntos,  
a vida  
é bem  
melhor.

  
MSIG  
Mitsui Sumitomo Seguros  
A Member of MS&AD INSURANCE GROUP

CNPJ: 33.016.221/0001-07 - MS RESIDÊNCIA - PROC. SUSEP: 15414.000247/2006-35. A aceitação do seguro estará sujeita à análise do risco. O registro deste produto na SUSEP não implica, por parte da Autarquia, incentivo ou recomendação a sua comercialização. O segurado poderá consultar a situação cadastral de seu corretor de seguros, no site [www.susep.gov.br](http://www.susep.gov.br), de acordo com o número do processo constante da apólice/proposta. As condições contratuais/regulamento deste produto protocolizadas pela sociedade/entidade junto à Susep poderão ser consultadas no endereço eletrônico [www.susep.gov.br](http://www.susep.gov.br) de acordo com o número de processo constante da apólice/proposta. Recomendamos a leitura das Condições Gerais e do Manual do Segurado previamente à contratação.  
Central de Atendimento 0300 772 6744. Ouvidoria 0800 888 6744