

revista

# CORRETORA <sup>de</sup> FUTURO



## INOVAÇÃO DESENVOLVE ECOSSISTEMA DE SEGUROS

LOJACORR OFERECE OPORTUNIDADES PARA CORRETORES E PROFISSIONAIS DE PERFIS DIVERSOS, IMPULSIONANDO O MERCADO DE SEGUROS E FAVORECENDO O EMPREENDEDORISMO COM PIONEIRISMO EM MODELO COLABORATIVO E USO DE TECNOLOGIA

# 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.

- EDITORIAL & EXPEDIENTE ..... 4
- ARTIGOS
  - Mercado ..... 6
  - Panorama ..... 30
  - Digital ..... 37
  - Jurídico ..... 44
  - Diversidade e Inclusão ..... 46
  - Empreendedorismo ..... 50
  - Gente e Gestão ..... 56
  - Direito Securitário ..... 62
  - Comportamento ..... 70
  - Inspiração ..... 74
- UNIDADES
  - Expansão ..... 58
  - Crescimento ..... 64
  - Aniversário ..... 65
  - Nova gestão ..... 66
  - Marketing digital ..... 67
- REGIONAIS
  - SP Centro Norte ..... 68
  - Norte e Nordeste ..... 68
  - Sul ..... 69
  - Centro Sudeste ..... 69

- REDE
  - Capa ..... 12
  - Aniversário ..... 22
  - Reconhecimento ..... 24
  - Gestão ..... 26
  - Integração ..... 28
  - Parcerias ..... 32
  - Cooperativismo ..... 34
  - Ecosistema ..... 36
  - Oportunidade ..... 38
  - Capacitação ..... 40
  - Expansão ..... 48
  - Ideias que inspiram ..... 52
  - Reconhecimento ..... 54
  - Informe publicitário ..... 55
  - Na mídia ..... 72



# 8

## PING-PONG

Entrevista exclusiva com Ricardo Bottas, presidente da SulAmérica

# 42

## COMERCIAL

AS VENCEDORAS DO PROGRAMA DE OBJETIVOS 2019, 2020 E 2021 COMEMORARAM AS PREMIAÇÕES EM TRANCOSO



# O FUTURO É COLABORATIVO E VISLUMBRAMOS ISSO

**A** Rede Lojacorr é uma empresa de vanguarda, criada por um visionário do qual sou muito fã, e que se mantém sempre com os olhos no futuro. Somos uma grande comunidade de profissionais trabalhando em colaboração em prol do mesmo objetivo: ajudar o brasileiro a se proteger mais e melhor. Com essa missão genuinamente em nosso DNA, criamos uma rede de hierarquia horizontalizada, pautada na ajuda mútua, que é, inclusive, o princípio do seguro.

Focamos em um mercado que ainda tem muitas ineficiências e um potencial enorme para se desenvolver, já que cerca de 85% da população ainda não têm seguros, por isso empoderamos as corretoras com acesso a dezenas de seguradoras e centenas de produtos para que as corretoras sejam mais competitivas e possam levar as melhores ofertas para cada cliente. Também investimos em tecnologia e um grande time de backoffice para que as corretoras sejam mais eficientes e tenham todo suporte que precisam para crescer com baixo custo, sobrando tempo para focar no que realmente importa, que são os clientes.

Autonomia, pertencimento e colaboração são os novos caminhos para o futuro do trabalho. E o futuro da colaboração é interativo, transformando qualquer local de reunião em um espaço de colaboração.

Desde o início da pandemia nós adotamos como modelo de trabalho o anywhere office, favorecendo nossa expansão, pois aumentamos nossa capacidade de encontrar talentos em todo o país. Um dos maiores desafios impostos pelo trabalho a distância é garantir que todos os profissionais possam se conectar e colaborar, mas realizamos um modelo bem sucedido, priorizando segurança dos dados e governança corporativa.

Somos uma empresa de seguros que desenvolve tecnologia e estamos nos transformando numa empresa de tecnologia para desenvolver o ecossistema de seguros. Cada vez mais seremos "fígital" e conectaremos profissionais de seguros, corretoras, seguradoras e clientes. Estamos integrando e consolidando cada vez mais as jornadas da venda até a gestão do ciclo de vida das apólices e usando melhor nossa base de dados para ajudar as unidades e corretoras a expandirem seus negócios.

Nossos resultados são construídos sempre como time, onde cada um busca entregar o seu melhor apoiando as iniciativas e os colegas. Nossa comunicação é respeitosa, mas mais informal, pois acreditamos que isso humaniza as relações e aproxima as pessoas.

Se tem uma coisa da qual me orgulho é ter contribuído para entregar a Rede Lojacorr ao mercado, um ecossistema que garante oportunidades reais de crescimento a quem estiver disposto a trabalhar e colaborar conosco.

Em mais esta edição da Revista Corretora do Futuro, trazemos um pouco sobre as oportunidades que abrimos aos profissionais que aderiram à nossa proposta, com dispêndio e espírito coletivo, e dos resultados que juntos estamos tendo.

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 Oglhari 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)



# 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.





**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.



O NOVO PERFIL DO CONSUMIDOR NOS DESAFIA A PENSAR CADA VEZ MAIS EM COMO ATENDER A DEMANDA POR SEGUROS EM UM MUNDO NO QUAL AS DECISÕES DEVEM SER MUITO RÁPIDAS E AS INFORMAÇÕES PRECISAM ESTAR DISPONÍVEIS A QUALQUER MOMENTO

# MOMENTO DE GRANDES OPORTUNIDADES DE NEGÓCIOS

Novo perfil do consumidor exige adaptação, mas também abre mar azul de possibilidades

**N**ão é novidade que a tecnologia tem transformado cada vez mais a nossa sociedade. A democratização do acesso à internet e à informação, a facilidade de realizar todo o tipo de operação na palma da mão, por meio do celular, alteraram comportamentos, especialmente em um período em que fomos obrigados a nos mantermos isolados em casa. Os serviços e compras online chegaram aos mais resistentes a tecnologia.

No mercado de seguros as mudanças também vêm ocorrendo de forma muito profunda e esse processo de melhoria seguirá pelos próximos tempos. No novo cenário, a distribuição via corretores de seguros irá permanecer, pois os segurados têm confiança e relacionamento com estes profissionais e querem comprar proteção com essa consultoria. Porém, cada vez mais, os consumidores vão demandar serviços e inovações digitais, e precisamos estar preparados para atendê-los de modo híbrido, mesclando atendimento presencial e remoto.

A mudança de comportamento dos consumidores precisa ser acompanhada por todo profissional e empresa que não queira ficar para trás. A transformação digital traz desafios, mas também benefícios, como novas formas de ofertar produtos e serviços, otimizando processos e melhorando a experiência do cliente. O desafio do corretor é apoiar o consumidor com sua experiência e conhecimento técnico, analisando seus riscos e necessidades para oferecer a melhor solução, sendo presente e técnico.

A Lojacorr está se transformando em uma empresa de tecnologia que apoia o mercado segurador e os corretores. A tecnologia estará cada vez mais no nosso dia-a-dia como ferramenta que irá facilitar nossos processos e a forma que operamos, porém acreditamos na tecnologia como meio, sempre tendo as pessoas e os relacionamentos como pilar principal. Com essa visão, acreditamos nas pessoas como fundamentais nas relações e, com o apoio de

ferramentas tecnológicas e processos mais simples, criamos jornadas mais simples para apoiar o mercado de seguros, corretores e segurados.

A atuação do corretor de seguros, como a maioria das profissões, principalmente no pós-pandemia, cada vez mais migra do presencial para o digital. E isso não é necessariamente ruim, pode ser muito mais produtivo e multiplicador, mas é preciso se preparar. Quem continuar vendendo seguro como fazia, deixará não apenas de ganhar escala nos negócios, como perderá sua função.

A pandemia despertou em muitos brasileiros o receio da insegurança, tanto quanto à sua própria vida como à da sua família, e nesse cenário, a procura pelo seguro aumentou. É hora de o corretor se tornar presente. Neste momento as pessoas estão ávidas por informações, e é fundamental que o profissional se aproprie das oportunidades geradas nesse cenário. O novo mercado requer estratégias de relacionamento, que são frutos de processos de venda consultiva cada vez mais assertivos, conhecendo o cliente ainda melhor para levar a ele soluções que se adequem perfeitamente ao seu jeito e anseios.

O novo perfil do consumidor nos desafia a pensar cada vez mais em como atender a demanda por seguros em um mundo no qual as decisões devem ser muito rápidas e as informações precisam estar disponíveis a qualquer momento. Dessa forma, precisamos estar prontos para o grande desafio de prover soluções às demandas deste público que quer se comunicar e interagir com seus prestadores de serviços via atendimento digital.

Em nosso modelo, abrimos a oportunidade para os profissionais desenvolverem suas habilidades e competências adquiridas ao longo do tempo e por meio de seus relacionamentos em mercados locais, se utilizando do nosso know how e da nossa estrutura de retaguarda para que possam se adaptar ao novo cenário e aproveitar os melhores negócios.

# outubro rosa

Ficar atenta ao seu corpo  
é o primeiro passo para  
se manter saudável.

É importante saber que uma a cada oito  
mulheres pode ser diagnosticada com câncer  
de mama, sendo o tipo de tumor mais  
frequente no público feminino.

A MAG Seguros se preocupa com esse dado,  
oferece opções de seguros e proteção para  
sua saúde e apoia no tratamento.

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

# MAG

SEGUROS

GRUPO MONGERAL AEGON

 [mag.com.br](http://mag.com.br)  /MAGSeguros  @magsegurosocial





# Bagagem diversificada até chegar à seguradora

Em conversa exclusiva com a **Revista Corretora do Futuro**, Ricardo Bottas, presidente da SulAmérica, fala sobre o desenvolvimento de sua carreira até o desafio de liderar uma das maiores companhias de seguros do Brasil, com a missão de disseminar o conceito e cuidar integralmente da saúde dos brasileiros.

**Revista Corretora do Futuro: Você já morou em vários estados brasileiros desde a infância e diversas fases da vida. Como foram essas experiências por onde percorreu?**

**Ricardo Bottas:** Foram muitos aprendizados e essas experiências de morar em diversas cidades com várias culturas me ajudaram a me transformar na pessoa que sou hoje, com um grau maior de adaptabilidade. Nasci em Brasília. Aos 17 anos me mudei para Salvador para estudar administração de empresas. Depois disso, mudei para o Rio de Janeiro, onde morei por cinco anos, e depois novamente Salvador e Rio de Janeiro. Atualmente estou morando em São Paulo. Mudar é sempre um desafio, mas traz experiências incríveis e sem dúvida nenhuma, oportunidades de desenvolvimento pessoal e profissional.

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

**Ricardo Bottas:** Após trabalhar por 17 anos na indústria de energia e petróleo, entrei na SulAmérica em 2015 como diretor financeiro – foi a minha primeira experiência no mercado de seguros e de saúde e fui muito bem acolhido por todo o time desde o primeiro dia. Em 2017, passei a responder como vice-presidente de Controle e Relações com Investidores, e desde março de 2021 assumi a presidência

da companhia. Muitos desafios vivemos, mas principalmente oportunidades de aprendizado e desenvolvimento. Encontrar nos desafios e nas crises, oportunidades de desenvolvimento é muito gratificante.

**Revista Corretora do Futuro: A SulAmérica vendeu carteiras de automóveis e ramos elementares e agora foca em saúde, vida, odontologia, previdência e investimentos, com o conceito de Saúde Integral. Explique a importância dessa atuação.**

**Ricardo Bottas:** A marca e o posicionamento refletem a estratégia da empresa. Em 2019, vendemos as operações de Seguro Auto e Massificados, que representavam a segunda maior fonte de receita da companhia, depois das operações de Seguro Saúde e Odonto. Essa decisão estratégica levou à concentração dos negócios da SulAmérica em soluções e linhas de negócios de proteção de pessoas, com maior sinergia entre nossas amplas ofertas de saúde, benefícios e investimentos. Hoje, o portfólio da SulAmérica é composto por produtos e serviços com foco no cuidado das pessoas, um verdadeiro “combo” de Saúde Integral, resultado obtido a partir de uma profunda reflexão sobre as necessidades dos nossos clientes e sobre nosso propósito, engajando todos os colaboradores e públicos da SulAmérica neste projeto.

**Revista Corretora do Futuro: Por que a saúde virou prioridade para a SulAmérica? É um momento de prioridade também para os brasileiros?**

**Ricardo Bottas:** A Saúde sempre foi relevante na companhia. A SulAmérica é uma empresa centenária, que evolui continuamente, mas se mantém sempre fiel à sua essência de cuidar das pessoas. Nos últimos 50 anos nossa operação de saúde vem evoluindo de forma muito consistente e hoje já somos a segunda maior seguradora do país em prêmios e a quarta maior em número de beneficiários.

Quando a companhia passou a adotar o conceito de Saúde Integral, decidimos ampliar o propósito de melhorar a vida das pessoas, propondo para a sociedade uma visão mais abrangente de saúde sob a ótica dos pilares de saúde física, emocional e financeira. Essa é uma premissa para se viver melhor no presente e no futuro. E essa visão de equilíbrio e de sustentabilidade no presente e no longo prazo é muito aderente ao nosso portfólio de linhas de negócios e de produtos de saúde, odonto, vida, previdência e investimentos.

**Revista Corretora do Futuro: Como fica a SulAmérica no pós-pandemia? A empresa teve grandes mudanças no período, especialmente com o uso da telemedicina.**

**Ricardo Bottas:** 2020 foi o ano em que a pandemia da Covid-19 parou o mundo e nos provocou mudanças de forma compulsória. Mas muitas oportunidades também surgiram nesta crise, notadamente a aproximação das pessoas (mesmo quando distantes fisicamente), a busca por propósito, a preocupação com a saúde (inclusive emocional) e a aceleração das jornadas digitais.

Um destaque foi a escalabilidade da telemedicina. Para nós, ela é um grande case dentro da SulAmérica. A companhia foi uma das primeiras empresas a criar, em 2018, um projeto de orientação médica a distância por meio do nosso App de Saúde. A partir de 2020, a plataforma Saúde na Tela se tornou referên-

cia no mercado brasileiro. Com a chegada da pandemia do novo coronavírus, a telemedicina se consolidou como uma alternativa segura para cuidar da saúde, com facilidade de acesso e a conveniência de não precisar sair de casa - em situações não consideradas de emergência. Dados do segundo trimestre de 2022 contabilizam um aumento de 27% nos atendimentos digitais em comparação ao mesmo período de 2021. Ou seja, as pessoas estão optando pela praticidade que a telemedicina oferece mesmo após a diminuição no número de casos na pandemia. Desde o início da pandemia, mais de 2 milhões de atendimentos digitais já foram realizados.

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

**Ricardo Bottas:** Temos um propósito claro e que evoluiu ao longo dos 127 anos de companhia: a missão de cuidar das pessoas e melhorar a vida delas. Com esse foco, temos concentrado os negócios da SulAmérica em soluções de proteção para pessoas, apoio, segurança e autonomia em cada momento e decisão, seja na saúde física, emocional e/ou financeira. Hoje contamos com opções de produtos e serviços em um portfólio abrangente de Saúde, Odonto, Vida, Previdência e Investimentos para nossos mais de 7 milhões de clientes e beneficiários. Este nosso ecossistema precisa atuar unido, para buscar maior aderência ao sistema, garantindo mais acesso a uma indústria ainda com baixo índice de penetração na economia das famílias e das empresas. E uma importante forma de alavancar essas oportunidades é por meio da educação e da informação. Precisamos mostrar o quanto a nossa indústria é relevante e como e quanto devolve proteção para a sociedade. Isso ficou muito evidente na pandemia com as coberturas de sinistros de vida, bem como dos atendimentos no sistema suplementar de saúde, além de todo o apoio dado ao sistema público de saúde no Brasil.



**PERFIL**

Ricardo Bottas é presidente executivo da SulAmérica. Com 25 anos de experiência em gestão, controladoria, finanças corporativas, fusões e aquisições, o executivo construiu sua carreira em companhias abertas nos setores de Energia e Seguros. É graduado em Administração de Empresas pela Universidade de Salvador (UNIFACS), com MBA em Finanças Corporativas pelo IBMEC-RJ. Na SulAmérica desde 2015, atuou como diretor financeiro e, a partir de 2017, como vice-presidente de Controle, Relações com Investidores, Projetos e Estratégia. Participou de grandes movimentos de M&A da SulAmérica, como a venda das operações de Auto e Massificados, a aquisição das empresas Prodent e Paraná Clínicas, além de negociações e compra de participações na plataforma de investimentos Órama e na Docway (startup focada em telemedicina). Em março de 2021, assumiu o cargo de CEO da SulAmérica, com o desafio de liderar a companhia na entrega de Saúde Integral para a sociedade.

**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?**

**Ricardo Bottas:** Buscar constantemente o seu autodesenvolvimento, não delegar a gestão de sua carreira a ninguém e sempre ser inconformado, buscando aprender com humildade e perseverança.

**Revista Corretora do Futuro: Como você vê o futuro do mercado? O digital é importante, e a presença das pessoas para o relacionamento olho no olho?**

**Ricardo Bottas:** Acreditamos em um mercado e setor que priorize processos digitais, mas sempre com foco nas pessoas. Não podemos falar de futuro sem falar de digitalização e ao mesmo tempo de processos humanizados.

A SulAmérica tem seu propósito no cuidado das pessoas e nossa essência é digital – trabalhamos cada vez mais com foco em tecnologia e inovação. E isso também para nossos corretores, pessoas parceiras, que estão conosco todos os dias, atuando como consultores de proteção, que detêm o relacionamento e conhecem os clientes, e estão conosco enfrentando juntos os desafios do setor na geração de negócios.

**Revista Corretora do Futuro: Como a SulAmérica trabalha a questão da personalização de seguros, no objetivo de levar proteção a cada vez mais brasileiros?**

**Ricardo Bottas:** Conhecer nossos clientes, o comportamento deles e o próprio mercado de seguros e seu amadurecimento são fundamentais para estabelecermos relevância para os consumidores e a busca por melhores garantias de proteção. Tecnologias, pessoas e processos ditarão o desenvolvimento do mercado, em especial de seguros de vida, mas também de planos de saúde.

Na SulAmérica, tudo que fazemos está conectado à real capacidade de entregar as melhores experiências possíveis em cada ponto de contato. Entendemos que cada cliente é único, com suas necessidades e desejos de serem bem atendidos e com soluções resolutivas. E isso só é possível quando se tem uma cultura orientada à Experiência do Cliente e por meio de uma escuta ativa para, continuamente, encontrarmos alternativas para melhorar nossos processos, inovarmos no

lançamento de novos produtos e serviços e sustentar nosso crescimento consistente e de longo prazo. Estamos fazendo isso há décadas, na verdade há mais de 100 anos.

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

**Ricardo Bottas:** Sim, sou casado há 22 anos e tenho três filhos.

**Revista Corretora do Futuro: Como equilibrar a vida profissional com a familiar?**

**Ricardo Bottas:** Minha inspiração é a minha família. Por isso, aproveito ao máximo o tempo que tenho livre para estar ao lado dela. Tenho como principal hobby viajar, e meu maior prazer é conhecer novos lugares ao lado da minha família.

**Revista Corretora do Futuro: Tem alguma espiritualidade?**

**Ricardo Bottas:** Sou católico e respeito todas as crenças e religiões, acreditando inclusive que a fé das pessoas (independentemente das escolhas ou origens) é um importante elemento para o equilíbrio emocional e para a saúde.

**Revista Corretora do Futuro: Pratica esportes ou exercícios? O que costuma fazer nos momentos de lazer?**

**Ricardo Bottas:** Gosto de nadar e pedalar. Não tenho praticado ultimamente, desde que me mudei para São Paulo, e está me fazendo muita falta. Quando pratico atividades físicas, sinto que desconecto da tensão do dia. O exercício me ajuda a relaxar, além de colocar nosso corpo e mente em harmonia.

**Revista Corretora do Futuro: Você prefere TV ou livro? Indique um filme ou série e um livro que lhe trouxe bons ensinamentos?**

**Ricardo Bottas:** Minha indicação de filme é o clássico "Pulp Fiction", do Tarantino. Já o livro, o "Uma Terra Prometida", do Barack Obama, é muito interessante, mostrando os detalhes da história dele, desde a juventude até a presidência dos EUA. Recomendo a leitura. Recentemente li a biografia do antigo presidente da Disney, Bob Iger, que mostra com sua história como se pode criar valor por meio de um propósito consistente.

## SOBRE A SULAMÉRICA

A SulAmérica é uma companhia de 127 anos que se dedica a entregar Saúde Integral para seus mais de 7 milhões de clientes por meio de produtos e serviços de Saúde, Odonto, Vida, Previdência e Investimentos. A companhia tem como missão melhorar a vida das pessoas, oferecendo apoio, segurança e autonomia em cada momento e decisão de saúde física, emocional e financeira. Para isso, conta com mais de 4 mil pessoas colaboradoras engajadas e comprometidas, além de uma rede de distribuição com mais de 37 mil corretores e corretoras de seguros independentes em todo o Brasil. Para mais informações, acesse: [www.sulamerica.com.br](http://www.sulamerica.com.br)



CONHECER NOSSOS CLIENTES, O COMPORTAMENTO DELES E O PRÓPRIO MERCADO DE SEGUROS E SEU AMADURECIMENTO SÃO FUNDAMENTAIS PARA ESTABELECERMOS RELEVÂNCIA PARA OS CONSUMIDORES E A BUSCA POR MELHORES GARANTIAS DE PROTEÇÃO

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

**Ricardo Bottas:** Cuidem das suas "saúdes" em todas as dimensões, façam este investimento para o seu "longo prazo".

# LUGAR DE OPORTUNIDADE PARA EMPREENDEDORES DO SEGURO

REDE LOJACORR ACOLHE E TRAZ NOVOS HORIZONTES PARA MILHARES DE PROFISSIONAIS

**U**ma grande comunidade de profissionais que trabalham em colaboração em prol do mesmo objetivo: ajudar o brasileiro a se proteger mais e melhor. Esse é o retrato da Rede Lojacorr, que atua com olhos em um mercado que ainda tem muitas ineficiências e um potencial enorme para se desenvolver, já que cerca de 85% da população ainda não têm seguros.

“Na Lojacorr, empoderamos as corretoras com acesso a dezenas de seguradoras e centenas de produtos para que sejam mais competitivas e possam levar as melhores ofertas para cada cliente”, afirma o presidente (CEO), Diogo Ardnt Silva. “Investimos em tecnologia e um grande time de backoffice para que as corretoras sejam mais eficientes e tenham todo suporte que precisam para crescer com baixo custo, reservando mais tempo para focar no que realmente importa, que são os clientes. Também investimos muito em capacitação, seja por meio de cursos online da Universidade Treinacorr, seja nos treinamentos presenciais organizados em parceria com as seguradoras regionalmente, ou pelos encontros que promovem trocas de experiências e melhores práticas entre os integrantes da rede”, completa.

Outro diferencial e potencializador da expansão é a adoção do trabalho remoto. “Nós adotamos como modelo de trabalho o anywhere office, onde toda nossa rotina de trabalho é ‘remoto first’. Com isso aumentamos nossa capacidade de encontrar talentos em todo país”, justifica Diogo. Uma importante oportunidade é o modelo de concessão, onde profissionais que tenham profundo conhecimento do mercado e relacionamento com corretoras de seguros podem abrir Unidades de Negócio da Rede físicas ou virtuais.

“É uma excelente oportunidade para quem quer empreender no mercado de seguros junto conosco”, diz.

A forma de trabalho da Rede Lojacorr propicia crescimento enquanto promove a adaptação do mercado. “A pandemia trouxe alguns ensinamentos sobre o anywhere office. O nosso modelo se adaptou completamente ao anywhere e às metodologias ágeis sem a necessidade de ter o controle absoluto sobre o colaborador, porque ele e o time sabem o que precisa ser entregue e dessa forma conseguimos otimizar o trabalho gerando valor para o mercado de seguros”, corrobora André Duarte, sócio-fundador e diretor Financeiro (CFO) da Lojacorr. O modelo é ganha-ganha. “Conseguimos fazer com que as seguradoras distribuam seus seguros de forma mais econômica aumentando sua capilaridade, o corretor consegue ter benefícios com acesso ao mercado, tecnologia, backoffice, treinamento, capacitação, tudo isso aliado à atualização do anywhere office”.

“O mercado de seguros é altamente apaixonante, mas também cheio de desafios e conhecimentos que são adquiridos ao longo de anos de profissão. Um dos nossos grandes valores é essa conexão entre pessoas com bagagem e know-how somado ao nosso modelo de negócio e tecnologia”, concorda Sandro Ribeiro, sócio fundador, diretor de Tecnologia e Operações (CTO) da Rede Lojacorr.

Para o diretor de Mercado e Distribuição (CCO) da Rede Lojacorr, Luiz Longobardi Junior, o mercado de seguros vem passando por transformações profundas, frente aos desafios das companhias pela recente crise de resultados, obrigando a uma revisita sobre a forma como elas estão estruturadas, buscando maior eficiência com relação aos custos, bem como pelo avanço da tecnologia nos processos. “Neste momento surgem oportunidades para quem, por um motivo ou por outro, busca oportunidade de empreender e procura novas oportunidades de carreira”, aponta. “Em nosso modelo, abrimos a oportunidade para os profissionais desenvolverem suas habilidades e

competências adquiridas ao longo do tempo e seus relacionamentos em mercados locais, se utilizando do nosso know how para um novo negócio”, avalia Longobardi.

“Existe um terreno muito fértil quando falamos em apoiar e desenvolver o relacionamento e os negócios auxiliando os corretores de seguros, uma vez que eles são o elo principal da distribuição. Nossas unidades de negócios têm como objetivo facilitar, apoiar, capacitar os corretores localmente para que desta forma eles tenham cada vez mais sucesso em seus negócios”, defende o diretor, enfatizando que os profissionais de mercado são um grande ponto de apoio estratégico para as seguradoras, uma vez que as unidades de negócios têm como objetivo criar estratégias conjuntas para distribuição de produtos e levar soluções para a rede.

“O uso de metodologias digitais em uma organização cria um amálgama de processos, de automação, circulação de dados, metodologias entrelaçadas, entre outros, com execução íntegra independente da sua forma física. Por isso, podemos ter colaboradores em anywhere office atuando normalmente”, analisa Daniel Castello, diretor de Transformação Digital (CDO). Para ele, o que dá sentido à organização não é a presença física, mas sim um conjunto de metodologias que integram e organizam o trabalho que não depende do espaço físico. “O digital expande a organização pelo trabalho que for necessário, pela geografia ou configuração necessárias, porque os processos funcionam onde quer que as pessoas estejam”, defende.

Dirceu Tiegs, diretor de Gente e Gestão (CHRO) da Rede Lojacorr, comenta que, ao se qualificar para ingressar na Rede Lojacorr, a partir de uma conexão de internet, de qualquer lugar, o profissional passa a fazer parte de uma instituição que o qualifica como integrante de uma grande estrutura de soluções para a proteção de uma pessoa, de uma família ou de uma empresa. “O profissional ganha marca, reputação, acesso, capacita-

ção, suporte, operação, crescimento e senso de pertencimento”.

Rafael Brentegani, gestor das Unidades Lojacorr Campinas, Jundiaí, Sorocaba e Vale do Paraíba, avalia que a Rede Lojacorr oferece uma oportunidade de atuação muito diferenciada para profissionais oriundos das estruturas tradicionais do mercado de seguros. “Na rede, profissionais movidos pela paixão no que fazem podem viver uma jornada sem igual: poder aplicar toda a sua criatividade e experiência em seguros em um ambiente de negócios plenamente consolidado em nível nacional. Aliado a isso os profissionais têm também a segurança de poder contar com a experiência daqueles que já fizeram esse caminho e que hoje são exemplos totalmente acessíveis para troca de experiências”, enfatizando que foi dessa forma que ele mesmo foi acolhido na no início de sua jornada.



A PANDEMIA TROUXE  
ALGUNS ENSINAMENTOS  
SOBRE O ANYWHERE  
OFFICE. O NOSSO  
MODELO SE ADAPTOU  
COMPLETAMENTE  
AO ANYWHERE E ÀS  
METODOLOGIAS ÁGEIS  
SEM A NECESSIDADE  
DE TER O CONTROLE  
ABSOLUTO SOBRE  
O COLABORADOR,  
PORQUE ELE E O TIME  
SABEM O QUE PRECISA  
SER ENTREGUE E DESSA  
FORMA CONSEGUIMOS  
OTIMIZAR O TRABALHO  
GERANDO VALOR PARA O  
MERCADO DE SEGUROS

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

## EMPREENDEDORISMO

### E AVANÇO DIGITAL

A Rede Lojacorr vem em processo evolutivo acompanhando os valores da empresa desde a fundação, no início de 1996. “Atualizamos nosso ‘sonho grande’, mas tudo é um aperfeiçoamento do que já éramos”, afirma o fundador e presidente da Holding HDAS, José Heitor Silva. “Hoje estamos passando por uma transformação, inclusive com investimentos dos sócios, sendo que cerca de 75% do lucro da empresa é reinvestido nesse aperfeiçoamento e em inovação, preocupando para que o alicerce esteja firme, e somos reconhecidos por administrar bem. As empresas parceiras sabem dessa nossa preocupação”, garante o empreendedor fundador.

É assim que ele acredita que a Rede Lojacorr vem se tornando um alicerce para o mercado, oportunizando carreira para o corretor de seguros. “Ao longo dos anos, aprendi muito sobre administração de risco. Há 40 anos, nos Estados Unidos, existiam seguradoras já com produtos específicos com pequenas estruturas, para atender a demanda de vendas. Isso quer dizer que o mercado vai mudando, cresce e depois se retrai e volta a crescer.

Além disso, o Brasil ainda tem um mercado segurador com muito a se desenvolver. Por isso, eu desejei criar uma empresa com a ideia de proteger o pequeno e médio corretor. As companhias de grande porte vêm desenvolvendo ferramentas para administrar seus riscos cada vez mais de forma digital. Nós ligamos esse corretor às companhias, e com o apoio de ferramentas entregamos facilidades de trabalho para esse profissional empreender e se desenvolver”, diz o visionário, revelando que se sente responsável por dar seguimento nesse trabalho de buscar melhorias contínuas para que o corretor da rede seja sempre muito bem atendido para que ele possa proteger cada vez mais.

O investimento contínuo em tecnologia visa ficar cada vez mais próximo do corretor e agregar mais profissionais. “O mercado está apontando um crescimento nesse sentido, o que é uma oportunidade para a Lojacorr. Por outro lado, os seguradores pagam para a Lojacorr 80% das nossas receitas para nós trabalharmos para os corretores, o que mostra o valor da Rede na distribuição dos produtos e serviços”, orgulha-se José Heitor Silva.



EU DESEJEI CRIAR  
UMA EMPRESA COM A  
IDEIA DE PROTEGER  
O PEQUENO E  
MÉDIO CORRETOR.  
AS COMPANHIAS DE  
GRANDE PORTE VÊM  
DESENVOLVENDO  
FERRAMENTAS PARA  
ADMINISTRAR SEUS  
RISCOS CADA VEZ  
MAIS DE FORMA  
DIGITAL. NÓS LIGAMOS  
ESSE CORRETOR ÀS  
COMPANHIAS, E COM O  
APOIO DE FERRAMENTAS  
ENTREGAMOS  
FACILIDADES DE  
TRABALHO PARA  
ESSE PROFISSIONAL  
EMPREENDER E SE  
DESENVOLVER

**JOSÉ HEITOR SILVA**  
FUNDADOR E PRESIDENTE  
DA HOLDING HDAS



“A Lojacorr é uma empresa que já nasceu visionária. A capacidade empreendedora e visão de mercado que iniciou com o Sr José Heitor, com a idealização de uma loja de prestação de serviços para facilitar o dia a dia dos corretores, de forma simples, prática e econômica, só se aprimora a cada ano que passa”, aponta Flavia Cristina Alves Oliveira, concessionária da Unidade Lojacorr Tocantins. Em sua percepção, a diretoria busca incansavelmente a economia do compartilhamento e colaborativismo, e essa construção se dá por meio dos corretores, uma vez que a Lojacorr é construída para esses profissionais.. “É ouvindo-os, em suas ‘dores’ e anseios, que a rede, de forma econômica, tecnológica e interligada às tendências do mercado segurador, constrói uma administração participativa, oportunizando aos profissionais do mercado segurador uma nova forma de se trabalhar”, acredita. “Enquanto a indústria do seguro vem se reestruturando, fechando portas e enxugando quadros, a Lojacorr, com o advento do home office e trabalho híbrido, acolhe profissionais com seus talentos individuais, oportunizando continuar no mercado de seguros, de uma forma econômica, sistêmica, tecnológica e inovadora”, pontua Flavia Oliveira.

Para Andréa Batista de Melo, responsável pela Unidade Noroeste do Rio Grande do Sul, a Rede Lojacorr traz inúmeras possibilidades de crescimento, com um grande portfólio de oportunidades que possibilita que o corretor encontre novos caminhos para atingir seus objetivos, principalmente nesse momento de mudanças, quando as relações e o mercado de trabalho estão sendo reconfigurados. “O aumento da comunicação através da tecnologia, de aplicativos, as jornadas flexíveis e o home office, fortaleceram o trabalho compartilhado desenvolvido dentro da Rede, a troca de conhecimentos ganhou mais força aproximando quem estava distante”.

A empresa atua em dois movimentos. “Estamos expandindo para que nossas regionais tenham cober-

tura em todo o território nacional para que nossos corretores possam proteger mais e melhor os brasileiros. Ao mesmo tempo, estamos nos transformando em uma empresa digital, com processos digitais, que balanceia melhor o uso de tecnologia e equilibra com o tratamento humano que possuímos”, afirma Daniel Castello. “Isso abre oportunidades para especialistas e para quem atua nas camadas de atendimento ao corretor, com o carinho característico da nossa operação. Todo esse movimento abre um processo de expansão de oportunidades dentro da Rede. Nas Unidades, há também oportunidades para quem vem de áreas comerciais para dar esse apoio comercial aos corretores”, diz o diretor.

Atuando em todos os ramos do seguro, o corretor pode optar em se especializar em determinado segmento ou ser um generalista e contar com especialistas da rede para complementar suas habilidades e conhecimentos, explica Dirceu Tiegs. “Capacitação, produtividade e desenvolvimento são fatores chave de sucesso dos corretores da rede”, ressalta.

A Lojacorr é a alavanca dos profissionais, na visão de André Duarte. “Tanto as seguradoras têm a oportunidade de distribuir melhor quanto os corretores têm possibilidade de empreender de forma mais colaborativa”, analisa. “Criamos um nicho de mercado que busca distribuir o seguro de forma cada vez mais inteligente, trazendo economia para todos e uma distribuição mais equilibrada para o mercado”.

“As oportunidades surgem de várias formas, seja por meio de unida-

des, accounts remotos ou na gestão, além também das corretoras da rede ou especialistas que necessitam de conhecimento técnico especializado”, avalia Sandro Ribeiro dos Santos.

“Empreender sempre é um grande desafio, mas quando os nossos valores estão bem alinhados com os valores dos nossos parceiros esta jornada fica mais leve e muito mais proveitosa. A Lojacorr sempre cumpre um papel fundamental em apoiar as unidades, com isso as oportunidades de crescimento e de novos negócios acontecem com muita naturalidade. A capilaridade da rede possibilita o compartilhamento dos nossos negócios com diversas regiões e com diversos profissionais, isso sim considero uma excelente oportunidade”, completa Marcia Pedrosa, concessionária da Unidade Lojacorr Vale do Aço.

O digital fortalece a rede e amplia a integração de novos profissionais, e por esse motivo a Lojacorr está se transformando em uma empresa de tecnologia que apoia o mercado segurador e os corretores. “Falamos em nos transformar em uma empresa de tecnologia querendo dizer que iremos usá-la cada vez mais como benefício competitivo, ampliando e adequando nossas estruturas organizacionais, metodologias, ferramentas de trabalho, o olhar para dados como parte da cultura e, lógico, mantendo o cuidado e desenvolvimento das pessoas”, afirma o diretor de Tecnologia e Operações. “Tudo isso para que possamos fortalecer cada vez mais o papel do corretor de seguros no aconselhamento da proteção das pessoas, famílias e empresas em geral”.

“Somos uma empresa de seguros que desenvolve tecnologia e estamos nos transformando numa empresa de tecnologia para desenvolver o ecossistema de seguros”, reforça Diogo Arndt Silva. “Cada vez mais seremos ‘fígital’ conectando profissionais de seguros, corretoras, seguradoras e clientes. Estamos integrando e consolidando cada vez mais as jornadas da venda até a gestão do ciclo de vida das apólices e usando cada vez melhor nossa base de dados para ajudar as Unidades e corretoras a expandirem seus negócios”, aponta o presidente.

Na visão de André Duarte, não se consegue falar de desenvolvimento e ampliação de portfólio sem falar em tecnologia. “Por isso que a Lojacorr está naturalmente se transformando numa empresa de tecnologia. Estamos passando de corretora de seguros que usa tecnologia, para uma empresa de tecnologia que desenvolve o seguro, e com isso desenvolver as facilidades que possuímos”.

“Estamos nos transformando. A tecnologia estará cada vez mais no nosso dia-a-dia como ferramenta que irá facilitar nossos processos e a forma que operamos, porém acreditamos na tecnologia como meio, sempre tendo as pessoas e os relacionamentos como pilar principal”, frisa Luiz Longobardi Junior. “Com essa visão acreditamos nas pessoas como fundamentais nas relações, com o apoio de ferramentas tecnológicas e processos mais simples, criamos jornadas mais simples para apoiar o mercado de seguros, corretoras e segurados”.

“Nossa empresa já se digitalizou e há algum tempo não tramitamos mais papéis. A evolução está em novas ferramentas evolutivas que vêm permitindo que todos acompanhem esse desenvolvimento natural da relação com clientes, amigos e familiares”, analisa Dirceu Tiegs. “O mundo já se transformou”, enfatiza.

“Aprendemos e demos um salto enorme em relação a como selecionar, contratar, acolher, integrar e treinar pessoas, fruto de uma mudança grande de métodos. Uma das coisas mais interessantes que aconteceu foi a for-

malização da cultura da casa e como se expressa em processos”, completa Daniel Castello. “Trabalho muito bem feito que hoje reflete em agilidade e praticidade, em que cada um sabe o seu papel, cria um ambiente de tranquilidade e aumenta o sentido de pertencimento e o orgulho em pertencer, que consequentemente faz com que a pessoa trabalhe em alta produtividade mesmo remotamente”.

Nutrido pelo natural valor de colaboração, todo profissional que inicia sua jornada na Rede Lojacorr e busca a alta performance acaba em algum momento procurando as melhores referências para construir seu próprio resultado. “Isso resulta em encontros entre Unidades onde o profissional tem a chance de modelar as melhores práticas construídas até o presente momento, as quais por sua vez tem uma característica ‘líquida’ e assim como muitas outras práticas na rede estão em constante evolução. Essa busca pela troca de experiências proporcionou o nascimento espontâneo de uma agenda a qual foi batizada de ‘Benchmarking entre Unidades’, que eu tive o imenso orgulho de conduzir diversas vezes”, diz Rafael Brentegani.

Um dos pontos mais interessantes ao longo desses encontros, em sua visão, foi o engajamento voluntário tanto de gestores experientes quanto de profissionais em início de jornada, o que dá uma consistência extremamente potente para essa agenda. “Dentre alguns dos compartilhamentos que fazemos lá, costumo ressaltar uma crença que normalmente traz uma tônica muito interessante em nossa dinâmica: a decisão de empreender dará no mínimo dez vezes mais trabalho do que o profissional consegue enxergar ao tomar a decisão de empreender, e aquele que pagar o preço dessa caminhada ficará proporcionalmente encantado e recompensado pelos seus resultados, tanto no aspecto profissional quanto pessoal. Para mim, que decidi ser Lojacorr no início de 2015, não há nenhuma dúvida de que a Rede continua sendo um dos ambientes mais apaixonantes para essa jornada na



CADA VEZ MAIS SEREMOS  
'FÍGITAL' CONECTANDO  
PROFISSIONAIS DE  
SEGUROS, CORRETORAS,  
SEGURADORAS E  
CLIENTES. ESTAMOS  
INTEGRANDO E  
CONSOLIDANDO CADA  
VEZ MAIS AS JORNADAS  
DA VENDA ATÉ A GESTÃO  
DO CICLO DE VIDA DAS  
APÓLICES E USANDO  
CADA VEZ MELHOR NOSSA  
BASE DE DADOS PARA  
AJUDAR AS UNIDADES  
E CORRETORAS A  
EXPANDIREM SEUS  
NEGÓCIOS

**DIOGO ARNDT SILVA**  
PRESIDENTE DA REDE LOJACORR

indústria de seguros brasileira. Logo, seu propósito e paixão são recursos disponíveis para o profissional da indústria tradicional que buscam empreender em seguros. Fica aqui o meu convite: venha fazer parte da nossa família bordô!”



CRIAMOS UM NICHOS DE MERCADO QUE BUSCA DISTRIBUIR O SEGURO DE FORMA CADA VEZ MAIS INTELIGENTE, TRAZENDO ECONOMIA PARA TODOS E UMA DISTRIBUIÇÃO MAIS EQUILIBRADA PARA O MERCADO

**ANDRÉ DUARTE**

SÓCIO-FUNDADOR E DIRETOR FINANCEIRO (CFO) DA LOJACORR



O MERCADO DE SEGUROS É ALTAMENTE APAIXONANTE, MAS TAMBÉM CHEIO DE DESAFIOS E CONHECIMENTOS QUE SÃO ADQUIRIDOS AO LONGO DE ANOS DE PROFISSÃO. UM DOS NOSSOS GRANDES VALORES É ESSA CONEXÃO ENTRE PESSOAS COM BAGAGEM E KNOW-HOW SOMADO AO NOSSO MODELO DE NEGÓCIO E TECNOLOGIA

**SANDRO RIBEIRO**

SÓCIO FUNDADOR, DIRETOR DE TECNOLOGIA E OPERAÇÕES (CTO) DA REDE LOJACORR



ESTAMOS NOS TRANSFORMANDO. A TECNOLOGIA ESTARÁ CADA VEZ MAIS NO NOSSO DIA-A-DIA COMO FERRAMENTA QUE IRÁ FACILITAR NOSSOS PROCESSOS E A FORMA QUE OPERAMOS, PORÉM ACREDITAMOS NA TECNOLOGIA COMO MEIO, SEMPRE TENDO AS PESSOAS E OS RELACIONAMENTOS COMO PILAR PRINCIPAL

**LUIZ LONGOBARDI JUNIOR**

DIRETOR DE MERCADO E DISTRIBUIÇÃO (CCO) DA REDE LOJACORR

## CRESCENDO JUNTOS

O time da Rede Lojacorr tem a colaboração em seu DNA e o acolhimento de novos empreendedores é sempre feito de maneira calorosa para que todos possam ter um ambiente de desenvolvimento e crescimento profissional. “Temos toda atenção para que nosso time e os novos colaboradores, de forma muito transparente e recorrente, entendam nossos objetivos, estratégias e principais desafios. Isso mantém o engajamento e alinhamento dos diversos profissionais que compõem a empresa em busca dos resultados”, afirma Diogo Arndt Silva.

Para se adaptar é preciso acreditar em colaboração. “Para quem está buscando oportunidades, desenvolvimento, entendo que a colaboração é fundamental para que cada uma faça a sua entrega da melhor forma, fazendo o conjunto ficar cada vez mais perfeito”, diz André Duarte. “O trei-

namento, o acolhimento, o acompanhamento são feitos desde o início da entrada do corretor. Se esse profissional precisa atender um segurado em outro estado que o dele, ele conta com um parceiro para fazer a visita para ele e compartilhar processos”, garante.

“Toda mudança requer dedicação e treinamento para entendimento de todos os detalhes e principalmente das oportunidades de negócios que passam a surgir. Para isso, temos uma imersão preparada para os corretores que entram na Rede, trazendo entendimento e clareza de todos os nossos processos e oportunidades”, aponta Marcia Pedrosa.

“A Rede, por ser uma empresa inovadora, que tem como premissa o colaborativismo, o compartilhamento, proporciona aos profissionais do mercado segurador que se integram à Lojacorr uma adaptação de forma

tranquila e segura, uma vez que possibilita a esses profissionais aprenderem com treinamentos e compartilhamento de informações e ações por meio de todos à sua volta”, analisa Flavia Oliveira.

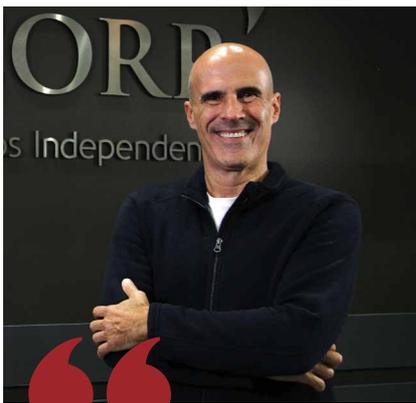
Ricardo da Conceição, da Ricci Corretora de Seguros, Unidade Lojacorr Campinas, garante que a Lojacorr acolhe e traz oportunidades para os profissionais. “Para ilustrar, o número de colaboradores da nossa matriz mais que dobrou nestes últimos dois anos (isso porque foram tempos de pandemia). Crescemos em tudo, a passos largos em relação ao mercado”, aponta. Sobre a adaptação de profissionais do mercado na chegada à Lojacorr, ele diz que considera a Unidade Campinas, da qual sua corretora faz parte, “uma mãe”. “Desde o primeiro dia na rede é feita uma baita integração, quando é explicada e ensinada cada função administrativa, financei-

ra, comercial e recebemos muito treinamento para uso do sistema (Broker). Além do acompanhamento de perto, ajuda e atenção ao 'recém-nascido da rede'", comenta. "Você sai de lá no primeiro dia, dizendo: 'Por que não descobri isso antes?'"

O contato da Ricci Corretora com a Unidade é diário. "É a extensão de nossa corretora. É o meu outro escritório, onde temos uma equipe altamente qualificada e empenhada em nos ajudar em tudo (comercial, administrativo, sinistro e muito mais). São nossos anjos da guarda, literalmente", diz Ricardo Conceição.

Rafael Brentegani diz que há muitos anos carrega uma crença que praticou desde o seu primeiro mês atuando na Rede Lojacorr: "Quer saber o melhor caminho? Pergunte para quem já foi!". Para ele, a colaboração genuína é um dos maiores valores da Rede, o qual, além de fazer parte do legado, é praticado todos os dias. "Todo profissional que chega na Rede carrega consigo a semente de algo que um dia foi um sonho para o mesmo, e todos nós que hoje somos Lojacorr e já passamos por essa etapa sabemos como é o ritual no aspecto emocional: primeiro a empolgação, as projeções, o sonho que começa a tomar forma. Depois vêm os desafios da realidade como ela é. Nessa hora o profissional entra em uma fase muito importante o qual precisa muito ter com quem contar e em quem se espelhar, e isso está em nosso 'DNA bordô'", afirma. Ele frisa que todo profissional que empreende com a rede 'precisa dar certo' e o trabalho é conjunto para que isso ocorra, pois o resultado dele – bom ou ruim - impactará diretamente em todo o ecossistema.

Andréa Melo diz que a Lojacorr está preparada para receber novos profissionais através de um programa de integração realizado em conjunto, por colaboradores da Sede Administrativa e com cada Unidade. "O objetivo é que o profissional conheça todo nosso ecossistema, nossas ferramentas de trabalho, sistemas, objetivos, podendo dessa forma utilizar de toda essa estrutura para desenvolver sua corretora. Através de treinamentos Treinacorr, desempenhamos, junto com as seguradoras parceiras



APRENDEMOS E DEMOS UM SALTO ENORME EM RELAÇÃO A COMO SELECIONAR, CONTRATAR, ACOLHER, INTEGRAR E TREINAR PESSOAS, FRUTO DE UMA MUDANÇA GRANDE DE MÉTODOS. UMA DAS COISAS MAIS INTERESSANTES QUE ACONTECEU FOI A FORMALIZAÇÃO DA CULTURA DA CASA E COMO SE EXPRESSA EM PROCESSOS

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

um papel de facilitadores, trazendo adaptação e despertando também o sentimento de pertencimento".

"Nossa cultura e nosso ambiente são extremamente acolhedores", defende Luiz Longobardi Junior. "Além dos treinamentos que ocorrem quando da chegada de novos colaboradores e parceiros, existe uma dinâmica muito grande de apoio e troca de experiências com todas as áreas, o que facilita o entendimento e o modelo de negócio", explica. "Somos uma empresa acolhedora e temos processos e times que olham para os onboarding e essa jornada de primeiros passos na rede", orgulha-se Sandro Ribeiro dos Santos.

Daniel Castello reforça que "a cultura que a empresa desenvolveu é a autonomia, em que cada uma sabe a responsabilidade pelas suas funções. Além disso, um sentido refinado de cooperação". A empresa valoriza pessoas que possuem um clima leve de atuação, executar em alta velocidade, com grande autonomia, cooperando



ATUANDO EM TODOS OS RAMOS DO SEGURO, O CORRETOR PODE OPTAR EM SE ESPECIALIZAR EM DETERMINADO SEGMENTO OU SER UM GENERALISTA E CONTAR COM ESPECIALISTAS DA REDE PARA COMPLEMENTAR SUAS HABILIDADES E CONHECIMENTOS

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

uns com os outros e mantendo um clima leve. Fazer o que precisa ser feito de forma inteligente, mas simples, transparente e honesta", diz.

O corretor Marcel Lenz Stragliotto, da Unidade Lojacorr Noroeste do Rio Grande do Sul, relata que desde o início de sua parceria, em 2018, o discurso da Lojacorr sempre foi no sentido de exaltar a importância do trabalho das pessoas. "Enquanto muito se falava do fim da atividade do corretor de seguros em decorrência do avanço exponencial da tecnologia no mercado de seguros, o Diogo e o Sr José Heitor, bem como todos os executivos da Lojacorr, diziam que a atividade das corretoras de seguros eram fundamentais, pois aproximavam o segurado das soluções apresentadas pelas seguradoras".

Sua experiência mostra que a rede sempre exaltou a importância do trabalho humano apoiado nas soluções tecnológicas, e esse discurso se concretiza com a prática. "Somos um



ecossistema baseado na excelência do trabalho humano, apoiado no desenvolvimento de soluções altamente tecnológicas. Isso denota a congruência no discurso da Lojacorr, pois executa na prática aquilo que externa ao mercado”.

Gustavo Louredo de Abadia, GR7 Corretora de Seguros, Unidade Brasília, vê a a Lojacorr como de extrema importância não só para corretores já consolidados no mercado, mas principalmente para os que estão iniciando a trajetória. “Começar com uma rede que te proporciona várias ferramentas sistêmicas, que possibilitam gerir de forma assertiva seu negócio, com acompanhamento diário por toda a base da rede, deixando assim mais tempo livre para vender e angariar mais clientes, é incrível. A oportunidade de ter quase todas as seguradoras e todos os ramos de seguros à disposição facilita bastante também na questão de fechamento de negócios que talvez não seriam feitos pelo fato de o corretor não ter acesso a algumas seguradoras que não dão oportunidade de comercializar seus produtos, pelo simples fato de estarem começando e serem ainda pequenos”. Dessa forma, em sua visão, a Lojacorr dá a oportunidade de negócios em condições igualitárias às de corretoras de grande porte.

Paulo Vinicius Lima Cadilhe, da Flexo Corretora de Seguros, Unidade Lojacorr Maranhão, relata que até ter sua própria empresa, passou por três corretoras de seguros do período de 2013 a 2019. “Pude aprender na prática os diversos desafios e atividades diárias de uma corretora, desde área comercial passando pelo pós-venda em todos os seus atendimentos (sinistros, parcelas, cancelamentos, emissão), até atividades de gestão e administração. E o que posso garantir é que a Lojacorr é um ‘mar de oportunidades’ no sentido de poder possibilitar ao corretor pequeno, médio e até grandes players do mercado gerir de uma forma super organizada toda sua carteira”.

## TERRENO FÉRTIL

### PARA O DESENVOLVIMENTO

**D**a parte dos profissionais, para aderirem à cultura da Lojacorr e darem certo na empresa é fundamental trabalhar pelo bem coletivo. “Somos uma empresa que preza e valoriza demais o trabalho em colaboração. Nossos resultados são construídos sempre como time, onde cada um busca entregar o seu melhor apoiando as iniciativas e os colegas”, enfatiza Diogo Arndt Silva. “Nossa comunicação é respeitosa, mas mais informal, pois acreditamos que isso humaniza as relações e aproxima as pessoas”, pondera.

Para Dirceu Tiegs, o segredo está na visão de jornada do cliente. “Nosso cliente é o corretor de seguros. Dentro da Lojacorr, a jornada dele começa pela nossa área de aquisição ou na nossa Unidade que está no território. A partir da assinatura do contrato, fazemos o onboarding, a capacitação nas ferramentas da Lojacorr e temos toda uma jornada de treinamentos para o desenvolvimento do corretor e seus colaboradores. Temos uma estrutura física e tecnológica para o desenvolvimento de habilidades, mas uma preocupação genuína com o ser humano”, justifica.

O corretor Marcel Stragliotto afirma que uma parceria de sucesso dá certo quando os dois lados estão empenhados e focados num mesmo objetivo e essa sinergia é fundamental. “Estando focado em atender da melhor forma o seu cliente procurando protegê-lo cada vez mais e melhor, buscando apresentar soluções em seguros que atendam de forma justa e perfeita às suas demandas, aí estará o segredo de uma parceria de sucesso. Dessa forma, o corretor estará externando ao mercado aquilo que a Lojacorr pratica no dia-a-dia com ele: respeito, seriedade, profissionalismo e congruência”.

Para o sucesso, em primeiro lugar o profissional precisa estar disposto a adquirir ainda mais conhecimento do mercado e próprio negócio, pois são muitas as oportunidades que surgem. “Alinhado a isso, o profissional precisa ter vontade de crescer de forma organizada e sustentável, ter o cooperativismo e postura ética um pilar do seu negócio”, comenta Marcia Pedrosa. “Buscamos sempre entender o dia a dia dos nossos parceiros, nos colocamos à disposição para apoiá-los em todas as demandas, e na gestão dos negócios novos e renovações. Temos na Unidade um time bem estruturado para apoiá-los no que for preciso”, afirma.





**FLAVIA OLIVEIRA**  
UNIDADE LOJACORR TOCANTINS



**ANDRÉA BATISTA DE MELO**  
UNIDADE NOROESTE  
DO RIO GRANDE DO SUL



**MARCIA PEDROSA**  
UNIDADE LOJACORR VALE DO AÇO



**RAFAEL BRENTEGANI**  
UNIDADES LOJACORR CAMPINAS,  
JUNDIAÍ, SOROCABA  
E VALE DO PARAÍBA

“Para essa parceria tornar-se uma combinação de sucesso, os profissionais têm que estar desprendidos do conhecimento e revertidos do compartilhamento e colaborativismo, e é claro ter uma relação de confiança com a rede, que está em constante evolução tecnológica e buscando o que de mais novo há no mercado de seguros, para entregar excelência aos corretores e clientes segurados”, completa Flavia Oliveira.

A concessionária de Tocantins ressalta que as Unidades acolhem e apoiam esses profissionais advindos do mercado segurador, dando lhes direcionamento, suporte no novo empreendimento por meio de treinamentos e compartilhamento de informações e boas práticas, de forma a facilitar o dia a dia do profissional, para que se torne um consultor de seguros. “As Unidades não só contribuem para que esse profissional se torne um consultor de seguros, como também, abre portas para atuarem dentro das unidades como agregadores de novos corretores e facilitadores desses novos empreendedores, criando assim uma nova estrutura de apoio aos corretores”, enfatiza.

“São muitos os diferenciais e oportunidades que os corretores recebem ao aderir ao modelo Lojacorr, mas o maior deles é conseguir distribuir todo e qualquer tipo de seguro”, analisa Márcia Pedrosa. “Mesmo aqueles negócios em que o corretor ainda não possui domínio e conhecimento, na rede, com o trabalho de cooperativismo entre os profissionais, ele consegue fazer esta distribuição de forma

segura, rápida e com uma qualidade excepcional, pois é realizada por um especialista do negócio”.

Ricardo da Conceição diz que sua experiência com as oportunidades geradas pela Lojacorr é totalmente positiva. “Por termos ‘tudo mastigado’, nos sobra tempo para cuidar do que interessa, que no meu caso é vender. Nós temos desde sistemas para administração de carteira, cotações, administração financeira e muito mais, até treinamentos diários de todos os produtos que são comercializados na rede (que acredito que são quase todos, se não forem todos). Temos um backoffice fantástico (o qual me custaria muito ter à parte em minha corretora). Estou caminhando para o quinto ano de corretora (embarcado na rede) e meus números são sempre crescentes, desde o primeiro dia”.

O corretor Paulo Cadilhe conta que sua corretora iniciou toda a operação já dentro da Rede Lojacorr, e sempre foi muito bem assistida pela Unidade e por toda a equipe da Rede Lojacorr com suporte em treinamentos, sanando dúvidas, os portais de acesso com informações sempre atualizada das seguradoras, transparência com as campanhas das companhias, suporte em marketing e tecnologia. “Um ambiente totalmente acolhedor e propício para crescermos”, define.

Para dar certo, ele diz que o corretor precisa passar por três etapas: “O primeiro passo é entender que não vai crescer sozinho nesse mercado altamente competitivo. O segundo passo é formatar o seu mindset a res-

peito do que você entende de gestão e crescimento, abrindo a mente para novos modelos de negócios que vêm dando muito resultado. O terceiro passo é surfar essa onda de inovação nos negócios modelando tudo isso e aprendendo cada vez mais em um ambiente de muito networking que a Lojacorr proporciona”, pontua.

O gestor Rafael Brentegani acredita que todo profissional que toma a importante decisão de empreender precisa necessariamente investir na construção da sua própria identidade de empreendedor. “Percebo isso como algo intrínseco da decisão de empreender em qualquer segmento. Logo, na Rede Lojacorr isso também se aplica”, diz. Além das competências técnicas em seguros – condição basilar para imprimir legitimidade nas dinâmicas diárias das Unidades Lojacorr – o profissional que empreende com a rede precisa também buscar o desenvolvimento de outras competências pessoais, e isso pode ser feito de várias formas. “Existem excelentes formações para desenvolvimento de pessoal no Brasil, e em especial uma a qual eu indico para todos que chegam na Rede: o Empretec, ministrado pelo time de facilitadores do Sebrae. Fiz essa incrível formação em Campinas/SP em 2015. Aqui na Rede temos vários ‘empretec’, e me permito aqui destacar nossa maior referência nesse assunto entre nós, que é o nosso próprio fundador e presidente do conselho da Rede, Sr. Heitor”, indica.

A Unidade abre as portas para uma nova jornada, mostra ao corre-

tor o quanto se prospera compartilhando experiências e informações, sempre com muita transparência e ética. “Além de uma comunicação rápida e fácil, a Unidade está sempre buscando formas de agregar no dia a dia do corretor, oferecendo além de soluções, espaço físico quando for necessário, onde quer que ele esteja, a Lojacorr pode acolhê-lo em uma das nossas mais de 50 Unidades”, diz Andréa Melo. “A possibilidade de atuar em uma Unidade ou estruturar uma nova é de grande valor, pois nos possibilita construir histórias sólidas de gestão e empreendedorismo dentro da maior rede de corretoras de seguros do Brasil. Na Lojacorr, por mais distante que possamos estar em nível territorial, nunca estamos longe e nunca estamos sozinhos, a união nos diferencia e traz grandes contribuições para este mercado da proteção”.

Para o corretor Marcel Stragliotto, as unidades, por meio de seus concessionários, têm papel fundamental na relação com os corretores. “São elas que dão as boas-vindas aos novos corretores, bem como são elas que apoiarão os corretores no decorrer da caminhada na Lojacorr. Os concessionários organizam os Treinacorr com as seguradoras, auxiliam os corretores na resolução de problemas, ajudam na busca por soluções em seguros etc”.

Andréa Melo considera também que, para dar certo, “é preciso alinhar o desempenho e os objetivos da sua corretora com as expectativas da Rede”. Atualmente é muito mais importante a adesão à cultura da empresa do que a performance, concorda André Duarte. “Capacitação, parceira, acompanhamento resolvem os problemas de performance”, explica. “Mas a essência precisa estar alinhada aos valores Lojacorr, como transparência de ponta a ponta, colaboração, inovação, agilidade, simplicidade e responsabilidade”.

“Nossos valores são muito fortes como parte da nossa cultura. Somos uma empresa acolhedora que coopera e colabora em prol da rede em seus objetivos, com o foco de empoderar as corretoras”, sintetiza Sandro Ribeiro dos Santos.

“O nosso propósito é proteger mais e melhor os brasileiros. Existindo o alinhamento de propósito, já temos muito do caminho percorrido”, comenta Dirceu Tiegs. “No mais é vontade de trabalhar, buscar conhecimento, evoluir e proteger mais e mais pessoas. Dinheiro e sucesso acontecerão, como consequência”, entende.

## EXPERIÊNCIAS VENCEDORAS

**Gustavo de Abadia** conta que quando entrou para a Rede Lojacorr já tinha experiência no ramo de seguros, porém ainda não tinha carteira. “Sempre recebi todo o apoio desde o início até hoje. Sem dúvida isso me ajudou muito a crescer como empresa e a chegar onde hoje nos encontramos, na categoria Ouro. Os treinamentos constantes e todo apoio da rede certamente contribuíram muito para o nosso crescimento”. Para ele, é muito simples se adequar à rede, basta ter disciplina no trabalho desenvolvido com seus colaboradores e prepostos que o resultado será visível. “Todo o apoio da Lojacorr nos deixa preparados para seguir em conjunto com a rede e crescer cada dia mais. Na chegada, o apoio da unidade é de suma importância, principalmente para quem está começando no mercado e tem muitas dúvidas. O fato de você ter esse contato mais próximo e direto com a unidade para tirar dúvidas te ajuda muito a conseguir progredir de forma saudável e confiante para crescer no mercado de seguros”, diz o corretor.

**Marcel Stragliotto** afirma que a chegada do novo corretor à ‘família Lojacorr’ é muito acolhedora. “A empresa consegue aliar o profissionalismo de seus colaboradores à tecnologia de seu ecossistema”. Ele lembra que com ele aconteceu assim. “Desde o início, o corretor de seguros é convidado a participar tanto de treinamentos presenciais quanto inúmeros conteúdos digitais através do Portal Integra. Lá temos acesso a todas as notícias e novidades do mercado, movimento das seguradoras, assuntos políticos relevantes à atividade do corretor, entre outros. Além, é claro, da proximidade dos concessionários Lojacorr e o contato direto com os gerentes comerciais das seguradoras”.

**Paulo Cadilhe** lembra que sua Unidade, desde o início, sempre apresentou muito bem os detalhes dos sistemas, e como funciona toda a operação, além de o inserir em um grupo de whatsapp onde todos são atualizados diariamente com novidades e alertas importantes. “Acredito que o comprometimento de todos os corretores em suas Unidades, com planejamentos mensais que visam o crescimento mútuo, potencializa ainda mais o ambiente de crescimento da Lojacorr”. Para ele, experiências como essa da Lojacorr podem potencializar o mercado e reverter a crise. “Basta vermos os números de crescimento nos últimos anos. A Lojacorr explodiu, decolou com esse modelo. Isso nos mostra o poder desse modelo de negócio, o poder de compartilhar resultados e estratégias, e o quão necessário ele se faz para corretores menores, em especial, em momentos como esses que temos passado ultimamente, quando nosso mercado teve uma série de impactos na pandemia, pós-pandemia, inflação, enormes variações da FIPE e por aí vai... E sim, sem sombra de dúvidas, acredito que a Lojacorr potencializa o mercado e ajuda o corretor com todo seu ecossistema”.

**Ricardo da Conceição** diz que para quem está na Lojacorr não há crise. “A maioria das corretoras que estão debaixo deste guarda-chuva de proteção chamado Rede Lojacorr cresce a passos largos em relação ao mercado”, percebe. Ele relata que se formou corretor de seguros em 2017 na ENS em Piracicaba -SP e vê que dois alunos recém-formados embarcaram na Lojacorr começando “do zero” e quase cinco anos depois estão com uma carteira pelo menos sete vezes maior que outros alunos que se formaram juntos e não ingressaram na rede. “Aprendi tudo que sei aqui na Rede Lojacorr. Fiz muita amizade com corretores, parceiros de negócios, onde sempre um ajuda o outro e todos ganham”, revela, dizendo ter gratidão eterna à Rede Lojacorr.





NOVA SEDE DE SÃO JOSÉ DOS PINHAIS

## REDE LOJACORR COMEMORA 26 ANOS DE HISTÓRIA

Momento reflete mudanças importantes para solidificação da marca e crescimento da Rede

No dia 15 de outubro, a maior rede de corretoras de seguros independentes do Brasil, Rede Lojacorr, completou 26 anos de história. Com um modelo de negócios único, conecta corretoras de seguros a mais de 40 seguradoras parceiras oferecendo acesso a um amplo portfólio de soluções, suporte operacional, jurídico, comercial e estratégico.

Fundada em 1996, a empresa que inicialmente foi denominada Vanguarda, busca constantemente estar à frente, se dedicando a oferecer os melhores recursos em distribuição de seguros e produtos financeiros às corretoras e clientes.

De acordo com o sócio-fundador, atual CEO da Rede Lojacorr e futuro representante do Conselho de Administração, Diogo Arndt Silva, os 26 anos de história são motivos de comemoração. Ao longo dos anos, a Rede se fortaleceu, passou por diversas mudanças e, agora, segue por um

momento de novos objetivos. “Acreditamos, desde sempre, no compartilhamento e no poder da colaboração. Estamos vivenciando um momento de transformação de toda a rede, somando novos talentos, investindo no desenvolvimento da nossa plataforma, aumentando cada vez mais nossa produtividade, acreditando em nossos profissionais de forma individual e conjunta, aprendendo diariamente com os corretores de seguros, investindo na educação e na modernidade do trabalho híbrido, e estimulando a união do nosso ecossistema por meio de uma administração participativa. Nosso foco é seguir ajudando o mercado de seguros a crescer e a proteger cada vez mais e melhor os brasileiros”.

Presente nos 26 Estados e no Distrito Federal, por meio de 59 Unidades (44 físicas e 15 remotas), a Lojacorr já protocolou 440.000 apólices, comercializadas por mais de 5.000 profissionais de seguros, que atuam em mais de 4.500 municípios. Além disso, a Rede

foi destaque em 2021 com produção de R\$ 916 milhões em seguros, consórcios e demais segmentos. No período de um ano, cresceu de 75 para 175 pessoas e, nos últimos 12 meses, foram produzidos mais de R\$ 1 bilhão em prêmios.

Além de grande produção, a Rede Lojacorr é a maior incentivadora e parceira dos corretores de seguros e dos securitários. Inclusive, as datas comemorativas destes profissionais também acontecem neste mês, nos dias 12 e 17, respectivamente. Com essa parceria, a Rede estimula os brasileiros a se protegerem mais e melhor. “Nós sempre acreditamos nessas figuras protagonistas no processo. Desde nossa fundação, são profissionais que queremos ajudar a prosperarem constantemente. Afinal, somos a ‘loja do corretor’. São eles os responsáveis por humanizar a relação com o segurado e têm o poder de educá-lo sobre a importância de se proteger. Exercem papéis primordiais na mediação entre o cliente e as seguradoras, entendem o

perfil de cada um, possuem um conhecimento amplo do mercado, são capazes de interpretar e explicar os mínimos detalhes dos termos da apólice, conhecem cada produto e fazem uma consultoria completa. Nós queremos sempre apoiar o crescimento de cada corretor. O sucesso deles também é o sucesso de nosso propósito”, finaliza.

Atualmente, a Rede Lojacorr possui uma sede administrativa em São José dos Pinhais (PR) e uma sede comercial em São Paulo (SP), e conta com 270 colaboradores (sede e unidades). Recebeu a certificação de Great Place to Work, acelerada pela Endeavor, titulação que demonstra que a Rede está entre as empresas mais emergentes do Sul.

### PERSPECTIVAS PARA 2023

O 26º aniversário da Rede Lojacorr marca um novo momento. A partir de janeiro do próximo ano, Dirceu Tieg, atualmente diretor de Gente e Gestão, passa ser o novo CEO da Lojacorr, enquanto Diogo Arndt Silva assume a presidência do Conselho de Administração, com compromisso de reforçar a governança, planejar e acompanhar o planejamento estratégico da empresa.

Para 2023, Dirceu Tieg explica que a missão está em expandir a Lojacorr com o fortalecimento de sua cultura e valores. “Temos como um dos propósitos mostrar o papel fundamental do corretor, tornar nosso ecossistema acessível, prático, moderno e conscientizar as pessoas sobre a importância da proteção do seguro, entendendo o novo mercado, solidificando nossas unidades, valorizando nossas equipes e traçando diferentes estratégias para que o brasileiro se proteja mais e melhor”, explica Dirceu.

O fundador e presidente da Holding HDAS, José Heitor Silva, acrescenta que o Conselho Consultivo da Lojacorr permanece atuante. Segundo o fundador, que fará parte dos dois conselhos, a estruturação do Conselho de Administração é um aprimoramento da Governança Corporativa da Lojacorr e terá uma importância imensa no desenvolvimento da empresa, incrementando a gestão e mantendo a essência da sua cultura.

“Desde o início da empresa, estamos evoluindo em modelo de negócio”. Isso é o que cita André Duarte, sócio-fundador e diretor Financeiro (CFO) da Lojacorr. Ele acrescenta que, ao longo dos anos, a jornada passa por diversas transformações e experiências que vêm consolidando a empresa e sua marca. “Buscamos nos antecipar em relação às vicissitudes do mercado para encontrar formas de continuar a caminhada com prosperidade”, diz.

“Somos uma empresa em que o coletivo está acima do individual, incluindo colaboradores, unidades e corretoras. Nesses 26 anos, construímos uma empresa acolhedora que coopera e colabora em prol da rede em seus objetivos”, finaliza Sandro Ribeiro dos Santos, sócio-fundador e diretor de Tecnologia e Operações (CTO) da Rede Lojacorr.



SÓCIOS E FUNDADORES: MARLISE FERREIRA, DIOGO ARNDT SILVA E A FAMÍLIA, ANDRÉ DUARTE, SANDRO RIBEIRO E JOSÉ HEITOR SILVA. NO CENTRO, DIRCEU TIEGS, DIRETOR DE GENTE E GESTÃO



JOSÉ HEITOR SILVA AO LADO DAS SUAS PREMIAÇÕES E DA ESPOSA ROSANA P. SILVA



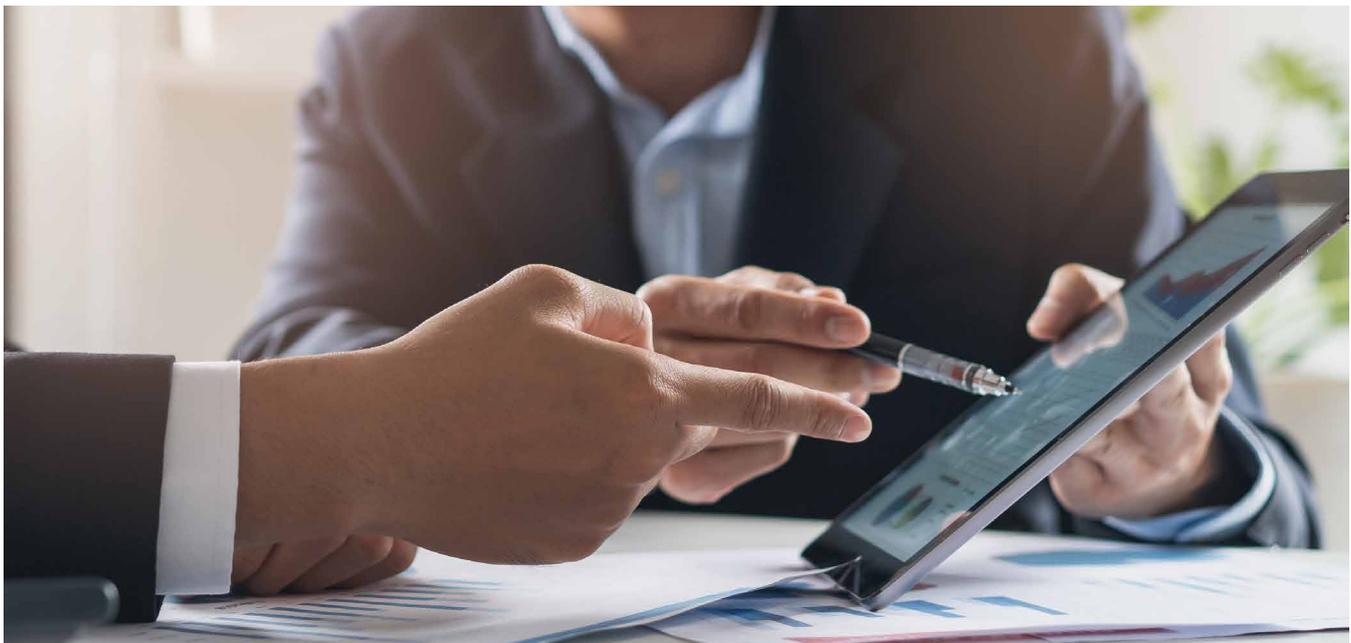
LÍDERES EM 2022 NA NOVA SEDE



FOTO TIRADA NA ÚLTIMA CONVENÇÃO EM 2019

# O papel essencial do **CORRETOR DE SEGUROS**

Comemorado em 12 de outubro, Dia do Corretor de Seguros reforça à sociedade a importância desta atuação, que deverá ser mantida no novo cenário



Profissão fundamental para o desenvolvimento do país é comemorada e reforçada à sociedade em 12 de outubro. O Dia do Corretor de Seguros surgiu durante o I Encontro Mundial dos Corretores de Seguros, na Argentina, em 1970, com o objetivo de homenagear a classe de trabalhadores que se dedicam a garantir a proteção e saúde da sociedade, assim como contribuir para o desenvolvimento da economia nacional. No Brasil, a profissão é regulamentada pela Lei nº 4.594, de 29 de dezembro de 1964. A partir desta legislação ficaram estabelecidos os parâmetros legais para o exercício da função dos corretores de seguros – mediar os contratos entre as seguradoras e as pessoas físicas ou jurídicas que queiram adquirir os produtos.

“Todas as profissões têm homenagem nos seus dias e com o corretor não pode ser diferente, porque é um profissional que tem participação na vida do segurado 24 horas, 365 dias

por ano, sempre pronto para atender em uma necessidade de assistência, em um sinistro, um atraso de parcela”, defende Boris Ber, presidente do Sincor-SP. “Então nada mais justo do que lembrar a população sobre este profissional que cada vez mais mostra sua importância”, frisa.

Para o fundador da Rede Lojacorr, José Heitor Silva, 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. “Acredito 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.

O corretor se apresenta como um grande provedor de proteção para o

cliente. “Acreditamos que hoje e no futuro o papel dos corretores de seguros será fundamental para levar as melhores soluções de proteção. Muito mais do que vender apólices de seguros, proteger pessoas e empresas. Cada família tem seu médico de confiança, seu dentista de confiança e estamos trabalhando para que cada família também tenha seu corretor de seguros de confiança”, afirma Diogo Arndt Silva, presidente (CEO). “O atendimento humanizado e especializado, com o genuíno interesse pelas pessoas, será cada vez mais valorizado e reconhecido pelos consumidores”, avalia.

A modernização e simplificação aceleradas pela pandemia no segmento de seguros reforçou a importância do papel do corretor de seguros nesse novo cenário de democratização do acesso aos produtos e serviços para que tomem a melhor decisão em suas escolhas. “Sabemos que o mundo será diferente em 10, 15 ou 25 anos, mas também conseguimos afirmar que

as pessoas precisarão de um teto, alimentos, saúde, educação, lazer, viagens e a proteção do seguro para manutenção do status quo da pessoa, da família ou da empresa. Os produtos serão outros, coberturas que nem imaginávamos serem possíveis, meios de pagamento e moedas que ainda não existem, com tecnologias a serem inventadas e substituídas num círculo sem fim. Mas a convicção que tenho é de que seguro existirá, de que a profissão do corretor de seguros existirá, talvez não com este nome, mas com a mesma relevância”, defende Dirceu Tiegs, diretor de Gente e Gestão da Rede Lojacorr. “O consumidor quer a conveniência da tecnologia, mas também quer e necessita da consultoria do corretor de seguros. Proteger mais e melhor os brasileiros será também um propósito das novas gerações da Rede Lojacorr”, prevê.

A pandemia mudou significativamente o perfil do consumidor, que passou a demandar mais serviços e inovações digitais, devido ao rápido avanço tecnológico dos últimos dois anos. Essa mudança impactou o mercado de seguros e, conseqüentemente, o trabalho dos corretores, que precisaram se adaptar para prover soluções às demandas de um público cada vez mais habituado com o uso da tecnologia. No entanto, os clientes continuam fiéis aos métodos tradicionais. “O papel consultivo dos corretores é essencial para o crescimento do nosso setor. Eles são disseminadores da cultura do seguro na sociedade e, por isso, sempre terão um papel de destaque nesse mercado. No entanto, é fundamental que esses profissionais se mantenham atualizados e atentos às mudanças do mercado, investindo em capacitação e reciclagem de conhecimento. Nesse sentido, a Tokio Marine está ao lado dos corretores e assessorias, oferecendo ferramentas e iniciativas de capacitação profissional e tecnológica para ajudá-los a acompanhar as mudanças do mercado e se desenvolverem cada vez mais, realizando vendas qualificadas”, aponta João Luiz de Lima, diretor Comercial Nacional Varejo da Tokio Marine.

As pessoas nunca consumiram tanto de forma remota e digital e estiveram tão propensas a contratar seguros. “Elas buscam por ofertas que atendam às suas demandas e se conectam por meio de canais diversificados e, ainda assim, prezam pelo atendimento humanizado e personalizado. Ou seja, o assessoramento de um corretor se faz ainda mais necessário para auxiliá-las. Apesar de encontrar um cliente mais conectado e exigente, o corretor seguirá como protagonista desse segmento. E temos a certeza de que o comportamento do consumidor não será mais o mesmo. Daqui em diante, será preciso viabilizar ao segurado a liberdade de ser atendido da maneira que mais se adequa ao seu momento e necessidade”, corrobora Eduard Folch, presidente da Allianz Seguros.

O corretor sempre teve um papel fundamental para o setor de seguros e continuará tendo. Embora os processos estejam cada vez mais digitais, proporcionando maior praticidade aos clientes, a função do corretor permanecerá importante nesta intermediação. “No novo mercado, esse profissional deverá participar deste processo também como um assessor do cliente, alguém que não se limita a vender produtos, mas está atento às necessidades do contratante para contribuir com novas soluções. Na Kovr, por exemplo, os corretores participam ativamente da criação de produtos em parceria com empresas interessadas. Juntos, iniciamos uma investigação para entender a real necessidade da solução proposta, como ela ajudaria o segmento em questão e toda sua viabilidade. Temos uma área somente para cuidar e gerenciar essas parcerias comerciais junto aos corretores e outras empresas”, comenta Thiago Moura, CEO da Kovr.

Com o processo de digitalização cada vez mais natural no nosso dia a dia, simplificando e conferindo agilidade às atividades, o principal desafio que se apresenta para o corretor é que esse profissional continue desenvolvendo, de forma crescente,

o necessário e estratégico papel de um consultor de riscos. “Com tantas opções, os clientes valorizarão, mais e mais, quem estiver próximo deles, demonstre entender seus anseios e necessidades e os oriente quanto às proteções mais adequadas a cada perfil específico”, acredita Marcio Benevides, diretor Executivo de Distribuição da Zurich no Brasil. “Os consumidores vão querer, sempre, estar no foco das decisões, sentindo-se únicos e diferenciados, e o corretor pode proporcionar isso”, conclui.

## **DIA DO SECURITÁRIO RECONHECE ATUAÇÃO DE FUNCIONÁRIOS DE SEGURADORAS E CORRETORAS DE SEGUROS**

**O** outubro também é mês de comemorar a atuação indispensável dos funcionários de seguradoras e corretoras de seguros. O Dia do Securitário é comemorado anualmente no Brasil na terceira segunda-feira do mês de outubro e joga luz aos profissionais que trabalham que fazem a roda do mercado de seguros girar.

Neste ano o feriado do Dia Nacional do Securitário/Previdenciário será no dia 17 de outubro. A data é considerada como dia de repouso remunerado e computado no tempo de serviço para todos os efeitos legais aos trabalhadores do ramo securitário.

A primeira vez que os securitários foram homenageados, no entanto, foi no dia 18 de outubro de 1971, por sugestão do então presidente do sindicato da categoria do Rio de Janeiro, Álvaro Faria de Freitas. Em 2004 havia sido promulgado o Projeto de Lei nº 1143/2003 (estadual), do deputado José Carlos Stangarlini, de São Paulo, o qual instituía o Dia Nacional do Securitário/Previdenciário. A data foi estabelecida pela Lei nº 12.640, de 15 de maio de 2012, sancionada pela presidente Dilma Rousseff, como Dia Nacional do Securitário.

# EXPANSÃO E APRIMORAMENTO da Governança Corporativa

Diogo Arndt Silva assumirá posição no Conselho de Administração da Lojacorr e Dirceu Tiegs como novo CEO

A partir de janeiro de 2023, o presidente (CEO) da Rede Lojacorr e cofundador, Diogo Arndt Silva, irá evoluir de papel para uma posição estratégica dentro do Conselho de Administração da Holding, que tem como principal intuito cuidar da visão sistêmica e da longevidade do grupo. Dirceu Tiegs, atualmente diretor de Gente e Gestão (CHRO), assumirá como CEO da Lojacorr, com a missão de expandir a empresa com o fortalecimento de sua cultura e valores.

A Lojacorr trabalha intensamente para ampliar a atuação e o impacto na sociedade. “Estamos realizando fortes investimentos não somente para crescer mais que a média de mercado, mas para universalizar a cultura do seguro a toda a população e fortalecer a profissão do corretor de seguros como profissional imprescindível para o desenvolvimento dos negócios e da sociedade”, afirma Dirceu Tiegs.

Objetivos ousados requerem uma

organização à altura e a empresa tem trabalhado muito para construí-la, por meio de conteúdo digital e educação; aceleração do processo de entrada de novos corretores na rede; e desenvolvimento de uma plataforma digital que permitirá ao corretor ofertar, de forma assistida, a maior parte dos seguros digitais do mercado a seus segurados. Foi implantada a agilidade em todos os níveis da organização e hoje funciona em grande parte como uma empresa digital, focada em produtos e jornadas, centrada no corretor de seguros.

Em um ano, a Rede Lojacorr cresceu de 75 para 175 pessoas, estando em todo o território nacional com 59 Unidades de Negócios. Nos últimos 12 meses, foram produzidos mais de R\$ 1 bilhão em prêmios.

“Evoluir nossa governança era apenas mais um passo planejado e necessário. Mudanças de posição fazem parte deste processo. Negócios mais complexos requerem processos mais sofisticados de gestão e divisão de res-

ponsabilidades para não perder o foco. Depois de 26 anos na empresa, sendo os últimos seis anos como CEO, movo minha atuação para o Conselho de Administração, para dar ainda mais solidez e aprofundar em questões estratégicas da empresa para as melhores tomadas de decisões”, afirma Diogo.

Como CEO da Lojacorr a partir de janeiro de 2023, Dirceu Tiegs trará sua visão ampla, construída em seus mais de 20 anos no mercado de seguros e seu trânsito irrestrito entre as seguradoras e os corretores, para fortalecer ainda mais a gestão e a entrega de valor da empresa, durante os próximos anos, que terão como tônica o crescimento exponencial. “Tudo para tornar real nosso propósito de elevar a consciência da população sobre a importância da proteção do seguro e do papel do corretor, ao orquestrar um ecossistema onde todos possam ter acesso, transacionar, aprender e inovar juntos. Sonho grande, organização grande”, finaliza o executivo.



**DIRCEU TIEGS**

Atuou como diretor Geral, vice-presidente, diretor estatutário de empresas como MAPFRE Brasil e BB MAPFRE, nas áreas de Negócios, Planejamento e Operações.

Diretor responsável em entidades como Sindicato das Seguradoras PR e RJ, ANS, Susep e na Federação das Seguradoras.

Administrador, com certificação em Global Management Program e Advanced Master Program pela IESE (Espanha), pós-graduado em Marketing e Propaganda pela FAE, tem MBA em Gestão Empresarial pela FGV e é conselheiro de Administração formado pelo IBGC.

Conheceu a Lojacorr quando a empresa tinha dois anos e ele acompanhou a sua evolução. Em 2020, Dirceu Tiegs atuou como consultor para apoiar na construção do Planejamento Estratégico da Rede 2.0. No início de 2021, aceitou o convite da empresa para assumir a nova Diretoria de Gente e Gestão, criada para ampliar o foco no cliente e nas pessoas, com o intuito de fortalecer a cultura das pessoas no centro e fomentar a experiência do cliente.



**DIOGO ARNDT SILVA**

Sócio fundador e CEO da Rede Lojacorr, atua no mercado de seguros há 26 anos. Economista pela Universidade Federal do Paraná, pós-graduado em Planejamento e Gestão de Negócios pela FAE Business School, possui MBA em Gestão Comercial pela FGV, com extensão em Negócios e Gestão pela Universidade da Califórnia Irvine. Liderou a equipe de planejamento estratégico que deu origem ao modelo de negócios da empresa e atuou por cinco anos como diretor de Expansão, dando início à nacionalização da operação que hoje distribui seguros das principais companhias do País.

Diogo esteve à frente da presidência nos últimos seis anos e observou que era o momento de assumir uma nova responsabilidade na Lojacorr para dar sequência à estrutura da Governança Corporativa e garantir o pensamento estratégico da empresa, buscando sempre fazer com que seja um ambiente seguro e estável no mercado.

# Hey, quer dar um up nos negócios? Conheça o Cresça com a Liberty!

O Cresça com a Liberty reúne todas as nossas ações, ferramentas e iniciativas para que você Cresça em **Vendas, Eficiência e Conhecimento** e potencialize a nossa parceria! Olha só:

**4** anos  
**CRESCA**  
com a **Liberty**  
Conexões que vão além



**CRESCER**  
NOSSO  
CONHECIMENTO

Aprendizado e troca de experiências em diferentes formatos:

- ✓ Liberty Academia Digital
  - ✓ Conselho de Corretores
  - ✓ Plataforma Online de Treinamento
- E muito mais!**



**CRESCER**  
NOSSA  
EFICIÊNCIA

Soluções digitais que trazem agilidade para o seu dia a dia:

- ✓ Liberty Auto Vistoria
  - ✓ Aviso de Sinistro WEB
  - ✓ Kit Digital
- E muito mais!**



**CRESCER**  
NOSSAS  
VENDAS

Iniciativas de relacionamento, campanhas de incentivo e novos produtos e serviços:

- ✓ Meu Momento de Vida
  - ✓ Meu Momento Residência
  - ✓ Meu Marketing
  - ✓ Cresça com o Vida
  - ✓ Cresça com o Residência
- E muito mais!**

Tudo isso para garantir que a chave do nosso sucesso,  **você**, possa se desenvolver e levar até seus clientes nossa maior especialidade: **proteção e segurança para o que mais importa!**

Fale com seu Gestor Comercial e comece já essa jornada de sucesso!

**Cresça com a Liberty!**  
**Porque quando você Cresce,**  
**a gente Cresce junto.**

# A LOJACORR DO FUTURO

Encontro de Lideranças discute para onde vamos e como queremos chegar

Quem esteve nas reuniões de Unidades realizadas entre os dias 17 e 18 de agosto, em São Paulo, contou que foi um marco da volta das reuniões presenciais na Lojacorr. O simbolismo de um forte abraço entre colegas, as apresentações sobre o avanço corporativo da empresa, a materialização do crescimento da Lojacorr e, acima de tudo, o calor humano do encontro em grupo, estiveram entre os destaques desses dias, que irão repercutir durante muitos meses na empresa em todo o Brasil.

Como abordado na edição anterior, os líderes da Lojacorr vêm participando de um projeto de desenvolvimento conjunto para desenhar que formato de liderança a empresa precisa para o futuro. Nesse processo, todos construíram juntos uma “Causa Justa”, o “Propósito”, revisitaram os “Valores” e se preparam para a busca do “Sonho Grande”, englobando o impacto sobre o mundo, o tamanho da ambição, e o jeito de ser da empresa. Além disso, os objetivos macros até 2025 foram explanados e incluem os números globais de produção, número de corretoras, faturamento, NPS, GPTW e quadro societário.

## CAUSA JUSTA

Nós trabalhamos para universalizar o acesso à proteção social do seguro a toda a população e para fortalecer todos os corretores de seguros como profissionais admirados pela sociedade.

## PROPÓSITO

Existimos para elevar a consciência da população sobre a importância da proteção do seguro e do papel do corretor ao orquestrar um ecossistema onde todos possam ter acesso, transacionar, aprender e inovar juntos.

## VALORES

Transparência; Colaboração; Inovação; Agilidade; Simplicidade; Responsabilidade

Para alcançar esses objetivos, a empresa vem atuando com motores de crescimento que incluem novos corretores para a rede, novos clientes para os corretores, ampliação de produtos que os corretores vendem, e novos corretores no mercado. Cada um desses motores possui processos robustos de execução, que vêm sendo realizados.

Com a finalidade de maximizar a compreensão da proposta de valor pelas corretoras, os motores incluem a atração (inbound) cada vez mais orgânica, ou seja, movida por conteúdo feito pela empresa e com a forma de entrada dessa corretora mais rápido (onboarding). O processo prevê também educação ancorada em conteúdos EAD (Educação a Distância) e o aumento de produção (ramp up) fundamentado em indicadores. Atualmente, o comercial já está voltado à análise de dados e gestão de informação, como leads (possíveis clientes), negócios perdidos, negócios renovados, entre outros. Os motores de crescimento incluem ainda hubs de conteúdo, com informação, educação e estratégias de comunidade, para munir o ecossistema com referências de tudo o que acontece internamente e externamente. Está sendo contemplado também o fortalecimento dos negócios compartilhados e cooperação entre corretoras.

O presidente (CEO) Diogo Arndt Silva, explica que o intuito macro da empresa é que a Rede seja cada vez mais uma referência para o mercado em questão de informação, soluções, cooperação e fortalecimento do mercado segurador, por meio de dados, conteúdo, educação e compartilhamento.

O time do Digital vem estruturando inovações para corretores e segurados. Estão sendo desenvolvidas competências de



hiperatenção a mudanças em comportamentos, à forma de tomada de decisão do cliente, de adaptação de processos de negócios, assim como a habilidade de gerenciar recursos, incorporando dados e análises.

De acordo com Daniel Castello, diretor de Transformação Digital, os diferenciais competitivos da Lojacorr são essencialmente a experiência do corretor e a criação de efeitos de rede. O time está focado em atrair, converter, reter, educar e tornar essa corretora defensora da marca, em conjunto com toda a empresa. Por meio da metodologia do Growth – que se vale de tecnologia, método científico, interação constante e melhoria contínua para encontrar alavancas de crescimento exponencial – o foco da aquisição está em corretoras com potencial de produção. “Durante o estudo sobre a empresa nos últimos anos, o foco de aquisição de novas corretoras prevê atrair aquelas com potencial de atingir maior market share, custo de aquisição (CAC) satisfatório em relação ao processo de atração, e o retorno do investimento (plató) em menos de seis meses”, diz.

Já o time de ‘Sucesso do Cliente (Customer Success - CS)’ enfatiza a sua atuação na experiência do corretor, com o objetivo de maximizar a sua retenção, além de mensurar o valor que o cliente retorna para a empresa ao longo da sua trajetória. Isso se chama Lifetime Value (LTV), uma métrica valiosa para empresas com venda recorrente ou com repetição. Sendo assim, o time de CS busca apoiar a corretora para que ela obtenha sucesso e, com isso, consequentemente gera sucesso para toda a rede. Desde o processo de entrada do cliente (onboarding) na empresa, precisa ter a percepção de valor da sua atuação na empresa e em todo o ecossistema que faz parte. Benício Cavalcante, head de CS, conta que, com o tempo, a experiência do corretor deve ser melhorada a fim de resolver as causas raízes dos principais motivos do contato, evitando chamados e tornando o cliente cada vez mais autossuficiente.

A nova área de ‘Experiência do Usuário - UX’, gerida pelo head Raphael Trajano, busca analisar, desenhar e testar as jornadas dos usuários, otimizando a experiência de uso ou usabilidade em interfaces de sistemas, sites e aplicativos para que estes realizem suas tarefas com facilidade e no menor tempo possível. Trata-se de melhorias nas experiências digitais com o corretor e desenvolvimento de novos produtos para aumentar a atração e retenção. O head explica que a palavra chave para a melhoria da experiência do usuário é empatia, compreendendo sentimentos e emoções da outra pessoa, procurando experimentar de forma objetiva e racional. “Por isso, todas as áreas precisam desenvolver o seu trabalho pensando em como será recebido pelos clientes para realizar as entregas com as melhores experiências”, diz.

O presidente explica que a reunião das Unidades foi uma oportunidade de expandir o conhecimento do que vem sendo desenvolvido na Lojacorr referente à entrada de novos colaboradores, novas corretoras e todas as soluções internas que vêm sendo estruturadas para fazer com que a jornada de trabalho desses profissionais seja cada vez mais completa e eficaz junto ao consumidor final e mercado em geral. “Em 2022, procuramos estruturar esses times para dar sequência nessa jornada que hoje faz sentido para as Unidades e corretoras. No ano que vem, estaremos em outro patamar e já iremos colher frutos desses desenvolvimentos e dessa construção”, afirma Diogo Arndt Silva.



DIRETORES NA REUNIÃO DAS UNIDADES



Dirceu Tieg, diretor de Gente e Gestão, conta que a composição dos times ainda não está completa, mas que essa formação tem sido feita de forma muito personalizada para atender e apoiar o desenvolvimento da Lojacorr 2.0. “Quando observamos a explanação dos times em relação ao desenvolvimento das ações em prol da jornada do corretor na Lojacorr, percebemos o quanto estamos apoiando, por meio de metodologias, ferramentas e tecnologia, o mercado segurador. Estamos construindo uma empresa capaz de ser uma referência de tecnologia e soluções para a proteção do Brasil”, finaliza o gestor.



**André Ogliari Duarte**  
} Sócio fundador e diretor Financeiro (CFO) da Rede Lojacorr

} Possui 19 anos de atuação no mercado de seguros; nove anos de experiência como Oficial do Exército; economista pela UFPR; pós-graduado em Gestão da TI pela FAE Business School; possui GBA em Finanças Estratégicas pela FGV e MBA em Gestão Estratégica de Empresas pela FGV.



UM FATO QUE CHAMOU A ATENÇÃO DE TODOS FOI A CITAÇÃO DO ALFREDO PRETTO, NA QUAL ELE COLOCA O BRASIL COMO O PAÍS DO FUTURO

# Compartilhando conhecimento **ALÉM DAS FRONTEIRAS**

Na Itália, vivi uma maravilhosa experiência única e pude constatar muita sinergia e inspiração para o que buscamos para nosso presente e futuro na Rede Lojacorr

**V**iajar é viver! É mergulhar de corpo e alma numa nova cultura. A bagagem trazida com essas vivências adquiridas nos torna cada vez melhores, especialmente quando compartilhamos esses momentos em excelentes companhias. Acabei de vivenciar uma experiência sensacional: a convite do LIDE Paraná estive com outros empresários em uma missão internacional, por meio do programa Lide Unidades Connection, que aconteceu no Norte da Itália. Juntos, participamos de uma agenda de negócios exclusiva em Milão e na região do Piemonte.

Nas boas-vindas, fomos recebidos pelo cônsul-geral do Brasil em Milão, Embaixador Hadil da Rocha Vianna, num coquetel especial no Westin Palace e em seguida, em sua residência oficial. Entre os convidados estiveram conosco o presidente da Câmara Ítalo-Brasileira de Comércio, Indústria e Agricultura (Italcam), Graziano Messina, presidente do Banco Intensa SanPaolo, Alberto Sartini, além de outros convidados.

Na conferência **“Negócios entre Brasil e Itália”**, com a presença de autoridades brasileiras e italianas, entendemos as peculiaridades de fazer

negócios entre os países, como questões tributárias, trabalhistas e legais. Debatedemos cenários econômicos para o comércio com o presidente da Associação Brasil-Itália, Alfredo Pretto; falamos sobre responsabilidade tributária e legal, com Bergonzi Ruben, tributarista; entendemos um pouco da justiça italiana, com o Dr. Roberto Mello; além de comparações entre os países e explanações diversas do CEO do LIDE Itália, Eduardo Lorenzetti. Um fato que chamou a atenção de todos foi a citação do Alfredo Pretto, na qual ele coloca o Brasil como o país do futuro. Muitos de nós, costumamos olhar para a Europa e desejar, de certa forma, ser como eles ou até mesmo fazer planos de morar por lá, porém, quando os europeus veem as oportunidades daqui, sabem o quanto é difícil empreender na Itália. Lá a carga tributária total é essencialmente alta, para dar certo o modelo de negócio tem que ser muito rentável. Com isso, há naturalmente uma certa dificuldade de empresas grandes manterem suas sedes lá, bem como, há a dificuldade de novas empresas entrantes naquele país. Por outro lado, durante uma das experiências, conhecemos um case de sucesso de uma empresa familiar paranaense que foi transferida do



ENCONTROS COM EMPRESÁRIOS E LÍDERES





ENCONTRO COM O CÔNSUL



CAÇA ÀS TRUFAS



VISITA À PININFARINA

Paraná para a Itália, com apoio do LIDE – a **Amorin Fine Violins**. Sediada em Cremona, capital do violino, considerada uma das mais importantes fabricantes do artigo no mundo, onde numa atitude ousada, toda a família se mudou para Cremona e, pela qualidade dos instrumentos por eles produzido, se tornaram uma referência mundial.

Também participamos de uma **mentoria com o membro do LIDE Itália, o fantástico Sr. Paolo Pininfarina**, da Carrozzeria Pininfarina, considerado um dos maiores designers do mundo, para entender mais sobre a essência italiana pautada na elegância, simplicidade e inovação. Alfa Romeo, Fiat, Dodge, Cadillac, Volvo, Ferrari, Maseratti são algumas das marcas de automóveis que têm o DNA Pininfarina. Paolo herdou o talento de seu pai, Sergio Pininfarina, famoso por ter transformado nos anos 1930 uma modesta oficina mecânica em uma das mais reconhecidas marcas de design de carros do mundo. Lá pudemos constatar toda a tecnologia embarcada. Num sistema completamente online, nada é desenhado no papel ou em pranchetas, é tudo com óculos 3D. Nos impressionou essa disrupção sistêmica, automática e com tecnologia de ponta – muito inspirador para o que buscamos para a essência da Rede Lojacorr.

O roteiro ainda incluiu visitas ao centro cultural Fondazione Prada, ao complexo Dolce & Gabbana, e ao Museo Storico Alfa Romeo. A famosa grife italiana, fundada em 1913 por Mario Prada, já foi a fornecedora oficial da família real italiana. Um legado que, hoje, uma das maiores maisons de moda no mundo, divide com as novas gerações, em um território de livre

pensamento e abordagens emergentes. Por meio da literatura, cinema, música, filosofia, arte e ciência, a Fondazione Prada compartilha aprendizados e se envolve com o futuro das ideias.

Em Piemonte conhecemos duas cidades da região: Alba e Pollenzo. Na cidade de Pollenzo, patrimônio da Humanidade protegido pela Unesco, visitamos a **Banca Del Vinho**, cooperativa de 350 produtores locais que estocam de forma colaborativa mais de 65 mil garrafas, estimadas em 3 milhões de euros. Nas montanhas de Piemonte, em Alba, fomos ao **Santuário Dei Piloni** onde fizemos a exclusiva **caça às trufas** e vimos a dinâmica de preservação da história e turismo sustentável. Participamos de uma simulação de caça às trufas, com cão farejador, e vimos a parceria e respeito dos trabalhadores com o pacto de caçar somente em suas regiões (cerca de 10 km onde eles residem). A trufa é um fungo que brota perto da raiz do pinheiro, não tem como cultivar, é preciso encontrar no solo, por isso se torna rara, cara e saborosíssima.

Ainda durante a missão na Itália, pudemos conferir as instalações do Bairro Redo, construído com o conceito de **Smart City** e que está localizado em Regored, Santa Giulia – Milão. A visita foi guiada por Giovanni Savio, CEO da Planet Smart City, empresa que tem cinco bairros inteligentes, com objetivo de reduzir o déficit habitacional mundial com tecnologia acessível para todos, e está em instalação no Brasil e com atividades também na Índia e nos Estados Unidos. Conceito de colaboração e ajuda mútua que tornam as habitações mais acessíveis e com tecnologia de ponta para quem mais precisa.

JÁ QUE NOSSA ESSÊNCIA ESTÁ  
NO COMPARTILHAMENTO,  
QUIS AQUI COMPARTILHAR  
ESSA MARAVILHOSA  
EXPERIÊNCIA QUE VIVI E  
ONDE PUDE CONSTATAR  
MUITA SINERGIA E INSPIRAÇÃO  
PARA O QUE BUSCAMOS PARA  
NOSSO PRESENTE E FUTURO.  
QUE POSSAMOS CADA VEZ  
MAIS APRENDER UNS COM  
OS OUTROS E ATUAR EM  
COMPARTILHAMENTO PARA  
QUE JUNTOS, POSSAMOS  
CHEGAR MAIS LONGE.

As agendas foram oportunidades únicas. Na Pininfarina entendemos a essência por trás da marca, como eles veem a excelência em uma empresa familiar que está na terceira geração. Na caça às trufas pudemos conhecer um modelo de negócio sensacional, que preserva a natureza. Na Banca Del Vinho o cooperativismo na prática que é a essência do que temos na Lojacorr e, por fim, na Amorin Violins, a ousadia de uma empresa familiar que se tornou referência mundial pela simplicidade e qualidade de suas entregas.

Já que nossa essência está no compartilhamento, quis aqui compartilhar essa maravilhosa experiência que vivi e onde pude constatar muita sinergia e inspiração para o que buscamos para nosso presente e futuro. Que possamos cada vez mais aprender uns com os outros e atuar em compartilhamento para que juntos, possamos chegar mais longe.

# ITURAN É A MAIS RECENTE PARCEIRA DA LOJACORR

Novidade é resultado da busca constante da Rede em complementar portfólio de soluções e atingir novos mercados para o corretor de seguros

A Rede Lojacorr, na busca por novas soluções para as corretoras de seguros, concretizou recentemente a parceria com a Ituran, visando ampliar a oferta de produtos e serviços. Agora, somadas as parcerias com 44 seguradoras, as corretoras de seguros da Rede têm acesso a mais de 600 produtos de seguros.

De acordo com Bruna Rafaela Schewinski de Souza, gerente de Mercado da Rede Lojacorr, a parceria com Ituran é mais uma possibilidade de os corretores atenderem seus clientes, principalmente diante deste cenário econômico atual. “Aquele segurado que anteriormente não conseguiu contratar um seguro compreensivo para seu veículo, com a Ituran pode iniciar com o rastreador. A nova parceira possui modalidades mais completas que incluem esse dispositivo em algumas opções de cobertura e flexibilizam o atendimento para mais nichos de clientes”, explica. Bruna reforça ainda que a Rede busca constantemente essas parcerias como uma facilidade para o corretor. “Nossa atuação consiste em sempre apoiar o corretor a ajudar o brasileiro a se proteger mais e melhor, de acordo com suas necessidades atuais e dentro das suas possibilidades”, afirma.



EUCLIDES NALIATO, DIRETOR COMERCIAL DO CANAL CORRETORES E ASSESSORIAS DA ITURAN BRASIL

Quanto às condições, na parceria estão incluídos diversos pacotes de serviços adicionais como o carro reserva, seguro autopeça, reparo rápido+martelinho, proteção de acessórios, proteção para buracos, entre outros serviços. Além disso, o cliente Ituran conseguirá fazer o parcelamento do seu seguro em até 12x sem juros e instalação gratuita em toda rede autorizada”.

Segundo o Euclides Naliato, dire-

tor Comercial do Canal Corretores e Assessorias da Ituran Brasil, a parceria com a Lojacorr vem para estabelecer mais opções no mercado. “A parceria com a Lojacorr, iniciada em julho, é uma grande oportunidade para todos os corretores da Rede ofertarem aos seus clientes o produto Ituran com Seguro, que tem como principal objetivo a formação de uma nova carteira de negócios e mais receitas para as corretoras de seguros”, afirma.



## ITURAN

A Ituran é uma multinacional de origem israelense com sedes em Israel, Brasil, Argentina, Estados Unidos, Colômbia, Equador e México que possui ações negociadas na Bolsa de valores NASDAQ (ITRN). A empresa já está no Brasil há mais de 20 anos com mais de 700 mil clientes e com mais de 100 mil veículos recuperados, o equivalente a um patrimônio aproximado de R\$ 4,5 bilhões. Pioneira no conceito rastreador com seguro, com o lançamento do produto Ituran com Seguro há mais de 10 anos e com parcerias com as seguradoras HDI, Liberty, MAPFRE e Tóquio Marine.



A PARCERIA COM A LOJACORR, INICIADA EM JULHO, É UMA GRANDE OPORTUNIDADE PARA TODOS OS CORRETORES DA REDE OFERTAREM AOS SEUS CLIENTES O PRODUTO ITURAN COM SEGURO, QUE TEM COMO PRINCIPAL OBJETIVO A FORMAÇÃO DE UMA NOVA CARTEIRA DE NEGÓCIOS E MAIS RECEITAS PARA AS CORRETORAS DE SEGUROS

**EUCLIDES NALIATO**  
DIRETOR COMERCIAL DO  
CANAL CORRETORES E  
ASSESSORIAS DA ITURAN BRASIL



NA PARCERIA ESTÃO INCLUÍDOS DIVERSOS PACOTES DE SERVIÇOS ADICIONAIS COMO O CARRO RESERVA, SEGURO AUTOPEÇA, REPARO RÁPIDO + MARTELINHO, PROTEÇÃO DE ACESSÓRIOS, PROTEÇÃO PARA BURACOS, ENTRE OUTROS SERVIÇOS



## FURTOS E ROUBOS NO BRASIL

Segundo um levantamento da HelloSafe Brasil, de 2019 e 2021, o país teve 1.032.731 veículos levados por criminosos, o que significa que, todos os dias, mais de 900 veículos são roubados ou furtados e por hora, pelo menos 39. Em 2022, mesmo com muitos estados ainda não tendo divulgado os números, já foram registrados mais de 51 mil roubos e furtos de veículos. Os dados foram concedidos pelas Secretarias Estaduais de Segurança Pública e/ou Defesa Social; Polícia Civil do Distrito Federal; Polícia Civil de Minas Gerais; Instituto de Segurança Pública/RJ (ISP); Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE); Fórum Brasileiro de Segurança Pública.



**51.000**

ROUBOS E FURTOS  
de veículos em 2022

# DIVERSIFICAR PARA CRESCER

Aos 25 anos, Primato busca na inovação o desenvolvimento da cooperativa e dos cooperados



**A** Primato Corretora de Seguros de Toledo (Unidade Lojacorr Sudoeste do PR) faz parte da Primato Cooperativa Agroindustrial, que está completando 25 anos em 2022. Um exemplo de inovação, diversificação e colaboração, a cooperativa também implanta boas práticas de produção, compliance e logística reversa.

Ao longo de sua jornada, além do setor de suínos e produção de leite, a cooperativa atua com recebimento de grãos, piscicultura, a produção de ração e a avicultura, e possui na região supermercados, restaurantes, farmácia, posto de combustível, e um leque de alimentos com marca própria.

Entretanto, o agronegócio desenvolvido pela Primato vai além da geração de alimentos sustentáveis, e hoje busca a preservação do meio ambiente, ampliação de recursos financeiros para o produtor, implantação da cultura de responsabilidade global do negócio, inovação, tecnologia e precisão.

Segundo o presidente Anderson Léo Sabadin – que assumiu em fevereiro do ano passado, está há 23 anos na empresa e foi o terceiro funcionário – a Primato atua de acordo com um planejamento, desenhado até 2033, que visa a perenidade da cooperativa por meio de diversos pontos de atuação, que incluem a diversificação e a qualidade do que é produzido.

MAIS DE 80%  
DO PÚBLICO DA  
COOPERATIVA É  
FORMADO POR MINI E  
PEQUENOS PRODUTORES,  
SENDO HOJE 9,4 MIL  
COOPERADOS, QUE  
JUNTOS MOVIMENTAM  
MAIS DE 120 MUNICÍPIOS,  
CUJOS PRODUTOS  
CHEGAM A MAIS  
DE 140 PAÍSES.



A PRIMATO ATUA DE ACORDO COM UM PLANEJAMENTO, DESENHADO ATÉ 2033, QUE VISA A PERENIDADE DA COOPERATIVA POR MEIO DE DIVERSOS PONTOS DE ATUAÇÃO, QUE INCLUEM A DIVERSIFICAÇÃO E A QUALIDADE DO QUE É PRODUZIDO.

**ANDERSON LÉO SABADIN**  
PRESIDENTE DA PRIMATO CORRETORA DE SEGUROS

Mais de 80% do público da cooperativa é formado por mini e pequenos produtores, sendo hoje 9,4 mil cooperados, que juntos movimentam mais de 120 municípios, cujos produtos chegam a mais de 140 países. Filiada à Frimesa, a Primato possui ainda três indústrias de alimentos para animais, alimentando diariamente 300 mil suínos, mais de 30 mil vacas, além de frango e peixe. Além disso, a cooperativa atua pensando em entregas com valor. “O ESG (environmental, social and corporate governance – governança ambiental, social e governança corporativa) já é uma prática rotineira nos negócios, que visa a sustentabilidade, preservação, produção de água e reflorestamento. O produtor entende e pratica dessa forma e o consumidor cada vez mais tem consciência da rastreabilidade do que consome”, acrescenta Sabadin.

“Assim como nossa parceira Rede Lojacorr, temos em nosso DNA a capacidade de nos reinventar para buscar atender a alimentação da crescente população humana, e criamos nosso próprio universo, composto por produtos, soluções, tecnologia, conhecimento, pessoas e negócios direcionados aos nossos públicos, com o objetivo de alimentar gerações com segurança”, afirma Sabadin.

Para ele, a longevidade está diretamente ligada à alimentação. “Hoje, nos congressos, discutimos a alimentação dos animais para trazer mais saúde e qualidade ao consumidor. Por isso, o que fazemos é pensar em proteção, assim como a Lojacorr. A gestão de risco faz com que enxerguemos o amanhã. Na Primato, buscamos apoiar o produtor nessa consciência do seguro para proteger sua vida e seu patrimônio”, ressalta.

## PRIMATO CORRETORA

Dedicada a seguros para o agronegócio, a Primato Corretora de Seguro se destaca pela oportunidade de possuir linhas de seguros especializadas e fortalecer o setor agropecuário da região, protegendo pessoas, safras, patrimônios e áreas rurais, auxiliando na economia do agro no País. A Primato busca ser uma solução para o cooperado, famílias e colaboradores da cooperativa em diferentes aspectos, desde seguros pessoais até a linha agrícola, com o intuito de ser solução para garantir uma produção segura e rentabilidade.

Ernani Lepchak, diretor Regional Sul da Lojacorr, fala que a Primato possui uma história bastante parecida com a da Lojacorr, onde existe um modelo de negócio resiliente, sempre pronto a inovar, diversificar e se reinventar para atender o cooperado e suas necessidades. “Trata-se de uma história viva de geração de soluções e produção de uma vasta cadeia de produtos capazes de ajudar alimentar um terço da população mundial. Nossa parceria na corretora está apenas começando e buscamos juntos estimular o desenvolvimento por meio da proteção”, explica o diretor.



# Você já está captando CLIENTES NA INTERNET?

Zípia possui solução que inclui a geração de leads qualificados e plataforma para gerenciar o processo de venda

“Independentemente das crises, observamos que as pessoas estão buscando cada vez mais seguros na internet. O número de buscas está aumentando e nesse ano não será diferente. Hoje já temos um produto que resolve a 'dor' do consumidor e do corretor e estamos trabalhando para melhorar essa experiência”. Essa é a visão de Pedro Yue, co-fundador e CEO da Zípia, parceira da Lojacorr desde abril deste ano.

A Zípia é um spin-off de uma empresa americana chamada QuinStreet (NASDAQ: QNST), baseada no vale do silício e líder de tecnologia e marketing digital por performance para seguros e serviços financeiros. Desde 1999 utiliza tecnologia para auxiliar consumidores a encontrar ofertas que mais se encaixam em suas necessidades. Com mais de 10 anos de experiência no mercado brasileiro, trabalha diretamente com clientes como Porto Seguro, Youse, Bradesco, Minuto Seguros, Qualicorp e Vila Velha.

O carro-chefe da Zípia é o Zip.Connections, uma solução completa para aquisição de novos clientes no canal digital, incluindo a geração de leads qualificados e uma plataforma de vendas para conexão em tempo real com os consumidores via WhatsApp ou telefone. Tem possibilidade de integração com multicálculos e CRMs para aumentar a produtividade da equipe de vendas. “Nossa proposta com o Zip.Connections é ser mais que uma plataforma de vendas, mas uma solução completa, que vai desde a aquisição do lead pré-qualificado até ferramentas que possibilitam uma gestão eficiente de equipes (painéis de controle/dashboards de performance, métricas

etc). Nós fazemos o trabalho do marketing digital e da tecnologia pro corretor focar no que já sabe: atender o cliente!”, explica Pedro Yue.

Entretanto, a empresa possui também o Zip.Corretor, que é uma plataforma de aquisição de contatos de clientes (leads) para seguro auto, vida, saúde, consórcio, entre outros. Os contatos são apresentados ao corretor, que pode escolhê-los de acordo com o perfil. O corretor paga apenas por contato adquirido. É uma porta de entrada simples e descomplicada para quem busca aumentar sua carteira de clientes.

Para o presidente da Zípia, a parceria com a Lojacorr oferece aos corretores parceiros um canal para expansão e renovação de sua carteira de clientes, além da possibilidade de iniciar ou consolidar-se nas vendas digitais. “Nosso time de Sucesso do Cliente tem um atendimento especial para os parceiros da rede, auxiliando com treinamentos dedicados, trocas de experiência e melhores práticas. A rede conta também com uma versão exclusiva do Zip.Corretor-Lojacorr”, acrescenta.

Paolo Andrea Bonazzi, head Comercial da Lojacorr, ressalta que essa parceria abre para a rede a oportunidade de atingir muito mais clientes. “Para aqueles que se adaptam e se dedicam, as possibilidades de crescimento são ilimitadas. Entretanto, há sim a necessidade de manter o segurado engajado e atendido com uma boa consultoria para atendê-lo da forma mais completa possível”, diz.

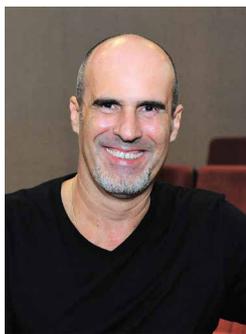
O corretor David Pragana, da Engage Seguro e Associados, de São Paulo, é usuário da solução e conta que, com a orientação da Zípia, contratou uma profissional para gerir os leads adqui-



PEDRO YUE, CO-FOUNDER E CEO

O CARRO-CHEFE DA ZÍPIA  
É O ZIP.CONNECTIONS,  
UMA SOLUÇÃO COMPLETA  
PARA AQUISIÇÃO DE NOVOS  
CLIENTES NO CANAL DIGITAL,  
INCLUINDO A GERAÇÃO DE  
LEADS QUALIFICADOS E UMA  
PLATAFORMA DE VENDAS PARA  
CONEXÃO EM TEMPO REAL  
COM OS CONSUMIDORES VIA  
WHATSAPP OU TELEFONE.

ridos. Essa profissional é totalmente orientada pela Zípia para administrar os clientes de seguros novos oriundos da internet. “Estamos em operação há pouco tempo com a Zípia, mas já observamos resultados positivos na parceria. Esperamos agora ampliar essa conquista e desenvolver mais a captação de clientes”, afirma.



**Daniel Castello**

} Diretor de Transformação Digital (Chief Digital Officer - CDO) da Rede Lojaccor.

} Consultor, palestrante, escritor e mentor nas áreas de Estratégia, Transformação Digital e Gestão de Pessoas, com mais de 30 anos de experiência. Liderou dezenas de projetos de transformação no Brasil e no exterior, em empresas como Abbott, Syngenta, Campari, Santander, Mercedes-Benz, Unicred, Mapfre e Telefónica. É Mentor Endeavor desde 2009, premiado como Mentor de Alto Impacto Endeavor 2016.



A INOVAÇÃO QUE REALMENTE IMPORTA É QUE A FAZ VOCÊ COMPETIR MELHOR. A QUE CRIA UMA DIFERENÇA PERCEPTÍVEL, AOS OLHOS DO CONSUMIDOR, NA EXPERIÊNCIA DE COMPRA OU DE USO DE UM BEM OU SERVIÇO. A QUE FAZ O CONSUMIDOR, A PARTIR DESTA PERCEPÇÃO, PREFERIR SUA SOLUÇÃO SOBRE A DE SEUS COMPETIDORES. A INOVAÇÃO QUE REALMENTE IMPORTA É ESTA – A QUE GERA UM AUMENTO DE VALOR PARA O CONSUMIDOR.

# NO COMEÇO O CLIENTE, NO MEIO A TECNOLOGIA, NO FIM O CLIENTE



**A**lgumas pessoas acham que a tecnologia dirige a Inovação, que a Inovação consiste em oferecer soluções tecnológicas para problemas até então resolvidos de forma analógica, ou menos tecnológica. E que à medida que a tecnologia evolui, existe uma obrigação de se incorporar as tecnologias mais avançadas no processo de trabalho. Esta percepção não poderia estar mais errada.

Incorporar tecnologia a um processo analógico, no máximo, muda a estrutura de custo da resolução do problema. Ele pode passar a ser resolvido de forma mais rápida e/ou mais barata e/ou mais estável. Mas isto não altera a estrutura do problema. Ou da solução. É apenas uma melhoria de processo, facilmente copiável por outras empresas com recursos semelhantes. Não muda a equação competitiva.

Inovação que não muda a equação competitiva é apenas uma distração. Você perde tempo e energia para mudar algo que, no fim, será igualado ou superado por um competidor mais competente. Não muda nada.

A Inovação que realmente importa é que a faz você competir melhor. A que cria uma diferença perceptível, aos olhos do consumidor, na experiência de compra ou de uso de um bem ou serviço. A que faz o consumidor, a partir desta percepção, preferir sua solução sobre a de seus competidores. A Inovação que realmente importa é esta – a que gera um aumento de valor para o consumidor.

Consumidores não estão nem aí para que tecnologia você usa. A não ser que você

venda tecnologia, mas esta seria outra análise. Vamos nos ater ao nosso caso aqui, onde vendemos produtos de seguros. O que o consumidor realmente quer é encontrar o produto adequado para suas necessidades, ter uma jornada de compra conveniente, um preço justo e receber aquilo que comprou. A Inovação que importa é a que altera esta equação – melhora as especificações do produto, torna-o mais barato ou com uma forma de ser contratado mais adequada para o fluxo financeiro dele, torna a jornada de compra mais conveniente e garante a qualidade da entrega e a satisfação com a experiência como um todo.

A tecnologia é apenas uma ferramenta para tentar tornar isto real. E a decisão pela tecnologia deve ser pela mais barata, mais simples e mais rápida de ser aplicada, respeitada a necessidade de complexidade atual, sem limitar a evolução futura.

A escolha das tecnologias a serem utilizadas em cada caso é uma decisão técnica tomada por especialistas. E nunca deve limitar o desenho da experiência desejada. Se a tecnologia nos limita, que seja trocada. Normalmente, existem sempre muitas alternativas para qualquer decisão tecnológica.

A Inovação que importa é que a melhora a vida do cliente. A Inovação que importa é que a que conquista a preferência de compra e de uso do cliente. A Inovação que importa é a que nos faz competir melhor e a que nos posiciona melhor para continuar evoluindo no futuro.

O resto é apenas tecnologia.

# JOVENS PROCURAM MAIS O SEGURO

Dados da Lojacorr mostram alta de 90,30% nos seguros para pessoas entre 19 e 24 anos



**N**os últimos dois anos, com os impactos sanitários, mudanças econômicas e alterações na rotina estudantil, os jovens se sentiram mais vulneráveis, o que despertou a necessidade de buscarem alternativas para proteção individual, seja de seguro de vida, veículo, residencial, saúde e odontológico. Dados da Rede Lojacorr mostraram que houve um crescimento significativo de jovens contratando seguros. A faixa etária que mais se destacou foi de 19 a 24 anos, em que o crescimento foi de 90,30% de janeiro a setembro deste ano, se comparado ao mesmo período do ano passado. Já no segmento de 25 a 34 anos, a alta também foi significativa, equivalente a 57,96%.

Um dos cenários de mudança para essa busca foi a própria pandemia que ligou um alerta para a nova realidade. Pesquisa divulgada recentemente pela Associação de Ensino Social Profissionalizante (Espro) aponta que o medo de morrer por Covid-19 atinge 8 em cada 10 jovens brasileiros, cerca de 79% dos entrevistados. E que também 95% dos jovens temem a morte de familiares pela doença. Conseqüentemente, por esses receios, muitos optaram pelo seguro de vida como alternativa.

É o que a especialista em Branding, Fernanda Kalini Roling de Souza, de 23 anos, relata. Segundo ela, durante a pandemia contratou o seguro de vida pensando na sua saúde e no que vai deixar para a sua família. “Seja uma doença grave ou um falecimento, são

momentos muito dolorosos e se eu puder facilitar, um pouquinho que seja, sei que vai ser de grande ajuda financeiramente e emocionalmente”, conta. Fernanda relata ainda que nesse processo é indispensável contar com o suporte de um corretor de seguros para direcionar a melhor escolha e de forma personalizada. “Com base nas propostas que a corretora apresentou, indicou a que melhor se encaixava, depois de uma análise minuciosa. Certamente, a consultoria da minha corretora foi essencial na contratação do seguro e para que eu adquirisse produtos que atendessem às minhas necessidades”, conta.

Além da pandemia, o crescimento da busca por seguro pelos jovens também foi ocasionado pela migração dos

estudantes que deixaram as salas de aula pela necessidade econômica na contribuição da renda familiar. Dados divulgados no Censo Escolar da Educação Básica 2021 pelo Inep (Instituto Nacional de Estudos e Pesquisas Educacionais Anísio Teixeira) demonstraram que metade dos jovens, ou seja, mais de 2,7 milhões de estudantes, deixaram a escola em 2021. Com isso, muitos entraram no mercado de trabalho, onde algumas empresas também oferecem o seguro de vida na contratação. Nota-se ainda que esse novo mercado de trabalho está mais jovem e que há, consideravelmente, mais pessoas de até 30 anos ocupando cargos.

Guilherme Mendes Cruz, proprietário da Prevseg Corretora de Seguros, parceira da Rede Lojacorr, explica que tem notado o crescimento do número de jovens que buscam seguro e acredita que, de fato, o cenário da pandemia foi um dos principais motivos. “A pandemia exteriorizou e deixou uma parte frágil da sociedade em se preocupar até em deixar uma reserva para um ente querido”, afirma. Cruz também aponta que sua corretora atende principalmente jovens, com idade entre 27 a 35 anos. Faixa etária em início de carreira, pós formação, e que vem buscando pelo seguro durante o mercado traba-

lhador. “O jovem em início de carreira, que antes não tinha essa preocupação com o seguro, por conta desse cenário, vem buscando essa alternativa. E a pandemia foi uma mola propulsora”. Nessa consequência, jovens que começam a trabalhar também iniciam a vida salarial, possibilitando a compra de veículos próprios para locomoção ao trabalho ou lazer. Como foi também um dos motivos de provocação de aumento pela aquisição de seguros de moto e carros por jovens.

Outra análise levantada nesses cenários é que as novas gerações notaram a necessidade da independência financeira. O corretor também relata que esse perfil vem sendo notado nas vendas. “Já há naturalmente um movimento de percepção do jovem de que ele precisa proteger seu próprio patrimônio. São perfis de jovens independentes, trabalhadores, que moram sozinhos e que viajam bastante”, define ele.

Essa independência trabalhista também impactou na cobertura previdenciária. Fernanda, por exemplo, buscou com a sua corretora uma opção de Previdência Privada. “Além dos seguros de vida e residencial, solicitei a Previdência Privada. Um especialista nessa área de investimentos na corre-

tora trouxe uma opção super assertiva, com condições especiais e que trarão resultados a longo prazo”, conta.

## ESTRATÉGIAS DE VENDAS

Para atrair mais jovens, as seguradoras e corretoras têm se adaptado. De acordo com Bruna Rafaela Schewinski de Souza, gerente de Mercado da Rede Lojacorr, as seguradoras estão buscando trabalhar os benefícios dos produtos ofertados. “As empresas têm investido em marketing diferenciado, em tecnologia e experiência do cliente, e enxergar a necessidade do jovem de forma individualizada, mas entendendo a realidade social e atual em que ele está inserido. Cada vez mais as seguradoras vêm disponibilizando coberturas e assistências para apoiarem em diversas situações do dia a dia, então é primordial que o produto atenda o que esse jovem precisa, seja através de benefícios, valores acessíveis ou outros atrativos”, afirma.

Guilherme Cruz relata que para atrair jovens sua corretora utiliza a “estratégia de contato, divulgação e marketing, mas focada também no produto, na personalização, no serviço e no resultado”, conclui.



O JOVEM EM INÍCIO DE CARREIRA, QUE ANTES NÃO TINHA ESSA PREOCUPAÇÃO COM O SEGURO, POR CONTA DESSE CENÁRIO, VEM BUSCANDO ESSA ALTERNATIVA. E A PANDEMIA FOI UMA MOLA PROPULSORA

**GUILHERME MENDES CRUZ,**  
PROPRIETÁRIO DA  
PREVSEG CORRETORA  
DE SEGUROS

# Marketing e vendas permitem **CRESCIMENTO EXPONENCIAL**

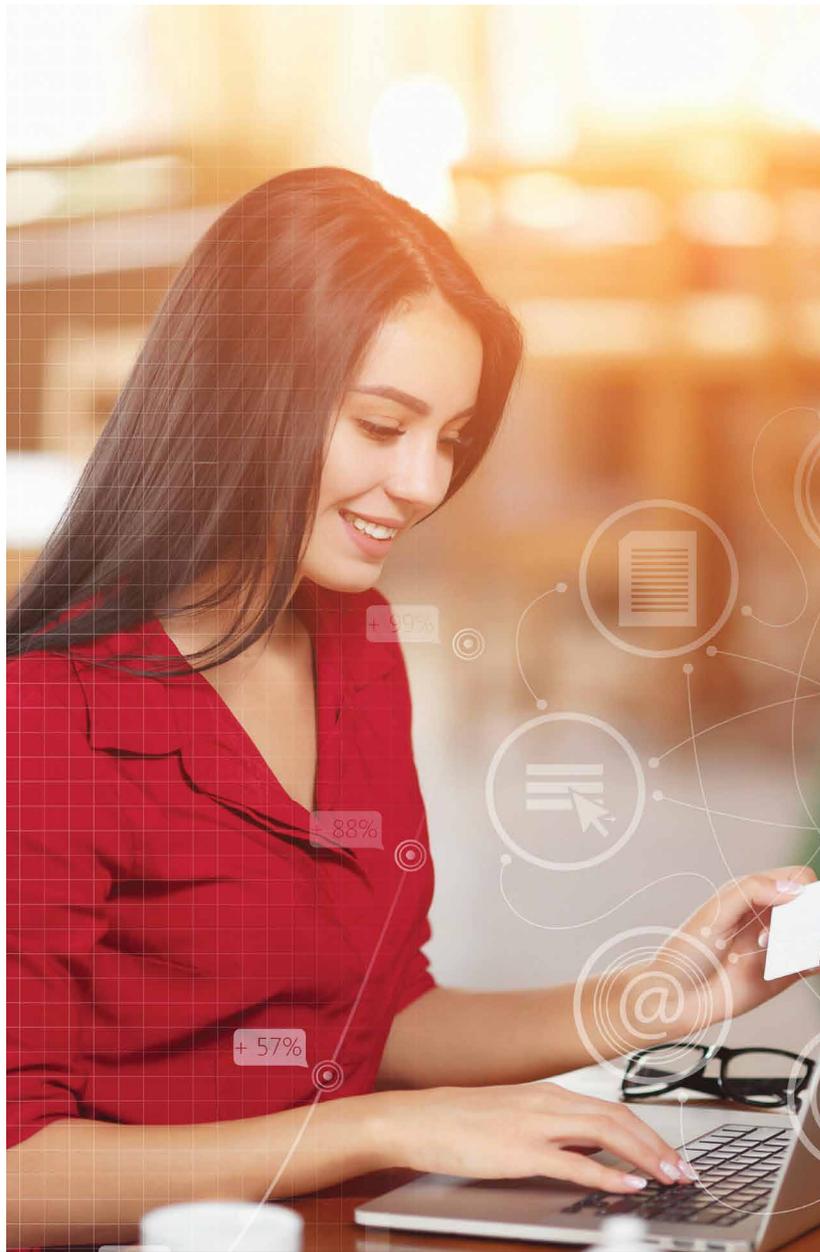
Corretoras recebem mentoria para atuar como uma 'Máquina de Vendas'

Segundo pesquisa realizada pelo LinkedIn, 87% dos líderes dizem que a colaboração entre vendas e marketing permite o crescimento exponencial dos negócios. A partir desse dado é possível perceber a importância de se ter esses processos estruturados no mundo corporativo. Contudo, diante do cenário da era digital no pós-pandemia muitos profissionais tiveram dificuldade em exercer o mix de carteira. Hoje, por exemplo, apenas 30% dos carros do país têm proteção e, no residencial este número reduz para 15%, segundo o site InfoMoney.

Os corretores de seguros também vivenciaram o desafio de não otimizar o modelo de vendas com a mudança das reuniões presenciais pelas online, ou não se adaptaram aos canais digitais, deixando de utilizá-los para comunicar, fazer marketing e, conseqüentemente, vender. Uma pesquisa realizada pelo HostGator com mais de 5 mil empresas concluiu que 58% de empresas brasileiras passaram a investir em presença online durante a pandemia. E ainda, 64% desses negócios perceberam um aumento nas vendas.

Com a pandemia, a digitalização foi inserida de forma brusca no dia a dia dos empreendedores e muitos não acompanharam as tecnologias com a mesma velocidade com que elas chegaram. Um exemplo disso é a busca por 'corretora de seguros' no LinkedIn, que resulta em apenas 7.300 páginas presentes na rede social. Em contrapartida, foi identificado que o conhecimento dos corretores em produtos, operação e mercado é um ponto forte.

A partir de análises internas, a Loja-corr percebeu que alguns profissionais não têm tanto conhecimento sobre ferramentas digitais. Por isso, a Rede desenvolveu um projeto sob medida para corretoras de seguros, com o objetivo de ajudá-las a se desenvolver, abraçar as oportunidades que esse meio dispõe e atender com mais facilidade.



COM A PANDEMIA, A DIGITALIZAÇÃO FOI INSERIDA DE FORMA BRUSCA NO DIA A DIA DOS EMPREENDEDORES E MUITOS NÃO ACOMPANHARAM AS TECNOLOGIAS COM A MESMA VELOCIDADE COM QUE ELAS CHEGARAM. EM CONTRAPARTIDA, FOI IDENTIFICADO QUE O CONHECIMENTO DOS CORRETORES EM PRODUTOS, OPERAÇÃO E MERCADO É UM PONTO FORTE

# DESAFIO MÁQUINA DE VENDAS

O Desafio Máquina de Vendas tem como pilar o propósito da empresa de elevar a consciência da população sobre a importância da proteção do seguro e do papel do corretor. O objetivo é fortalecer a visibilidade desses empreendedores como profissionais admirados pela sociedade, pela sua capacitação técnica, preocupação com a experiência do cliente, presença digital e excelência em atendimento.

Ao todo, são aulas exclusivas que tratam de estratégias atuais e assertivas para prospectar empresas, estruturar uma área de vendas potente, executar marketing digital para corretoras de seguros. Ademais, quatro episódios acompanham o crescimento dos corretores reais que estão na mesma jornada, disponibilizando kits e materiais exclusivos. O Desafio é um projeto gratuito e aberto ao público, e tem como tema uma jornada de conhecimento em marketing e vendas para a transformação dessas áreas dentro das corretoras de seguros. Um modelo inovador de educar e desenvolver profissionais do mercado segurador. As etapas da jornada são compartilhadas por meio de aulas gravadas – masterclasses, materiais ricos, compartilhamento de boas práticas via aplicativo de mensagens etc, sempre de forma didática, prática e leve.

De acordo com Amanda Narcizo, Growth Lead da Rede Lojacorr e uma das idealizadoras desse projeto, a metodologia do programa foi pensada para ensinar o que é essencial em marketing e vendas para o corretor conseguir colocar em prática, no seu dia a dia, e tornar o seu negócio uma “máquina de vendas”. “Os conteúdos desenvolvidos são baseados em estratégias e práticas atuais e assertivas para obter resultados”, diz.

Ao final da jornada de prospecção, três corretores foram selecionados para a mentoria exclusiva e acompanhados por um time de especialistas, tendo suas experiências e desafios compartilhados em uma websérie na plataforma YouTube. O objetivo é mostrar para os demais profissionais que assistiram às aulas a viabilidade de colocar em prática os aprendizados e como essa ação pode trazer resultados surpreendentes para os negócios dos corretores de seguros do mercado.



Desafio Máquina de Vendas é um projeto com impacto socioeconômico significativo. Com o objetivo de transformar corretoras por meio de uma jornada completa de educação e de auxiliar esses profissionais no crescimento e desenvolvimento dos seus negócios, foram selecionados temas estratégicos para levar conhecimento em prospecção e crescimento de corretoras de seguros.

ITO \* EVENTO GRATUITO \* EVENTO GRATUITO

VENDAS + VENDAS

# VENCEDORES DO PROGRAMA DE OBJETIVOS COMEMORAM



Representantes de corretoras e Unidades vencedoras das edições 2019, 2020 e 2021 estiveram juntos no Club Med Trancoso

**A**s corretoras e Unidades que se destacaram no Programa de Objetivos em 2019, 2020 e 2021 (por meio de seus representantes, com acompanhantes), juntamente com toda diretoria executiva, formaram um grande grupo que viajou para a premiação no Club Med Trancoso, que aconteceu entre os dias 29 de setembro e 02 de outubro. A premiação de reconhecimento das três edições do Programa foi adiada por conta da pandemia, mas a espera valeu a pena, pois o volume maior de profissionais intensificou as oportunidades de relacionamento e amizade.

“O Programa de Objetivos ainda era muito intangível para as corretoras, pois desde o lançamento não foi possível realizar a premiação devido à pandemia. A partir de agora, que podemos realizar as viagens de premiação, certamente vai trazer um engajamento ainda maior”, avalia Edna Gonçalves, responsável pelo Programa.

A iniciativa promove o desenvolvimento contínuo da Rede com alta performance baseado no DNA Comercial da Lojacorr. “O Programa de Objetivos é nossa bússola, ele incentiva a produção e estimula as corretoras e unidades a seguir a mesma direção de crescimento. Ao longo destes anos temos acompanhado a evolução do Programa

e buscamos, campanha após campanha, fazer avaliações mais justas, com base em indicadores simples e estratégicos para que todas as unidades e corretoras possam ter a mesma oportunidade de se destacar”, ressalta Edna.

A viagem de estreia das premiações foi muito especial. O presidente da Lojacorr, Diogo Arndt Silva, destaca os momentos incríveis com os corretores e unidades vencedores do Programa de Objetivos. “Os dias colaboraram, temperatura super agradável, a infraestrutura do lugar, a natureza e a união do grupo com tantas conversas e risadas. Foram realmente momentos de bastante descontração, alegria, da forma como gostamos de reconhecer e celebrar com nossos parceiros as conquistas e vitórias do dia a dia”, diz. “Ano que vem tem mais e estamos saindo todos motivados para a essa busca por novos objetivos. Obrigado ao time que se envolveu na organização, foi uma experiência incrível”, frisa.

“A viagem foi incrível, estive com minha esposa, conhecemos todos os corretores, pessoas maravilhosas, vencedores, de histórias pessoais fantásticas”, corrobora o diretor de Gente e Gestão, Dirceu Tiegs. “O que nos une são essas conquistas na vida pessoal e também na evolução profissional de

uma grande família que vai se consolidando e se desenvolvendo, incorporando cada vez mais pessoas, crescendo e criando cada vez mais oportunidades para tantos brasileiros”, avalia.

“Foram dias intensos de muito trabalho, entrega, mas acima de tudo, muita integração com as nossas Unidades e corretoras!”, corrobora Paolo Bonazzi, head Comercial da Rede Lojacorr. “Foi tudo perfeito, desde a localização até os mínimos detalhes da organização. Isso só foi possível devido ao nosso timaço!”.

Luiz Longobardi Junior, diretor de Distribuição & Mercado da Lojacorr, explica que o Programa de Objetivos visa reconhecer os melhores desempenho de corretores em suas segmentações e unidades de negócios dentro dos pilares de desenvolvimento da rede. “É uma forma de alinharmos desempenho e as estratégias da rede nos objetivos comuns”. Para ele, a tão aguardada viagem para o Club Med Trancoso foi um marco. “Podemos passar três dias intensos de reconhecimento e relacionamento num lugar paradisíaco. Conseguimos ouvir os corretores, gestores de unidades e suas histórias e estratégias para chegar ao pódio. Fica o convite agora para todos os corretores e unidades da Rede Lojacorr para a próxima edição”, enfatiza.



(E/D) DENISE FRANÇA, ANALISTA DE MARKETING RESPONSÁVEL POR EVENTOS; EDNA GONÇALVES E PAOLO BONAZZI

## VENCEDORES DE 2021

Maurício Pinelli, gestor da Unidade Maringá, ressalta que o Programa de Objetivos é a melhor ferramenta para os profissionais crescerem e equilibrarem a carteira de negócios, buscando a melhor rentabilidade. “Levamos muito a sério trabalharmos os 7 P’s da campanha. Felizmente, com o comprometimento do nosso time de colaboradores e corretores da Unidade Maringá, tivemos a felicidade de sermos premiados nas edições de 2020 e 2021, mais a participação de duas corretoras que também foram premiadas”, diz. “A experiência de comemorar essa conquista num lugar paradisíaco como o Club Med Trancoso, com tudo muito bem pensado pelos organizadores, e na companhia de vários amigos da Rede Lojacorr (diretoria, unidades e corretoras campeãs), foi incrível” Obrigado, Rede Lojacorr - #orgulhoempertencer”, completa.

Alan Vasconcelos, gestor da Unidade Ceará, endossa que o Programa de Objetivos motiva corretores e Unidades a buscar a melhor performance, a vencer adversidades e se empenharem ao crescimento contínuo. “Por tudo isso fomos recompensados com momentos únicos de imensa felicidade ao lado de campeões no Club Med Trancoso. Obrigado, Rede Lojacorr! Temos orgulho em pertencer!”.

Márcia Pedrosa, gestora da Unidade Vale do Aço, que venceu pela segunda vez, define que a maior contribuição do Programa é quando os corretores e as Unidades entendem

sua importância e se engajam para elevar os resultados. “Os profissionais entendem que com gestão existe um resultado. Então começam a fazer gestão da carteira, do cliente, dos negócios. Engajamento e gestão é resultado de tudo o que o Programa traz”.

O corretor Tulio Gravina, da União Corretora de Seguros (Unidade Lojacorr Vale do Aço), comenta que desde que iniciou na profissão, em 2001, sua empresa nunca teve um crescimento tão grande e constante como agora que faz parte da rede. “O Programa de Objetivos foi o meio que a Lojacorr encontrou para incentivar o desenvolvimento da minha empresa e, conseqüentemente, da ampliação da nossa carteira de clientes. Não consigo expressar em palavras o tamanho da minha felicidade e da minha sócia (e esposa) em termos sido um dos campeões do Programa de Objetivos de 2021 e sermos recompensados com uma viagem tão incrível quanto a que a Lojacorr nos proporcionou, sou extremamente grato e realizado por isso. Muito obrigado, Lojacorr, e que venha 2022!”, declara.

Fernando Molinari, da Via Sul Corretora de Seguros (Unidade Lojacorr Maringá), resume como uma premiação ímpar no mercado nacional de seguros. “O evento foi brilhante, digno de aplausos e gosto de quero mais. Voltaremos em breve”.

Átila Abbi Ali Fernandes, da A3MG Corretora de Seguros (Unidade Lojacorr Vale do Aço), que venceu em 2020 e 2021, define o Programa de Ob-



A PARTIR DE AGORA, QUE PODEMOS REALIZAR AS VIAGENS DE PREMIAÇÃO, CERTAMENTE VAI TRAZER UM ENGAJAMENTO AINDA MAIOR

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

jetivos como um desafio para todos os corretores com a ideia de se superar. “É ideal para quem quer fazer mais e melhor, se motivar e estar sempre em busca de melhores resultados. Qualquer tipo de ação criada que nos leva a sair da zona de conforto, fazer mais e melhor, nos motiva. Fazemos questão de estarmos empenhados no Programa de Objetivos para que possamos nos superar. O evento foi a grande gratificação por ter conseguido realizar o trabalho, quem se planejou e conquistou os resultados é coroado com esta bela gratificação”, diz. “Estar entre os melhores é também momento de aprendizado, troca de ideias, melhores práticas para avançar ainda mais em novos segmentos ou atuações”, conclui.

**Isabel Vieira**

Advogada Corporativa

Graduada em Direito, com pós-graduação em Gestão Tributária e em Direito Civil com ênfase em Direito Processual Civil, possui ampla experiência nas áreas de Direito Empresarial, societário e contratual. Especialista em gestão, revisão e elaboração de contratos, integra o time jurídico da Rede Lojacorr desde 2021.

# A IMPORTÂNCIA DA FORMALIZAÇÃO DOS NEGÓCIOS

O time jurídico é responsável por analisar a competência e legitimidade das partes, a descrição do objeto do negócio e seus impactos, remuneração, as formas e condições de pagamentos, hipóteses de descumprimento do acordado, atendimento das normas regulamentadoras e demais legislação

Um dos maiores desafios dos departamentos jurídicos tem sido a formalização dos negócios e acordos realizados entre colaboradores, parceiros, clientes etc das instituições. Muitas vezes o time jurídico é mal interpretado, tido como criador de obstáculos ou exigente demais para formalizar relações B2B, B2C ou B2B2C.

Isso porque, ao analisar quaisquer relações, acordos e/ou negócios envolvendo o cliente (seja ele cliente interno – colaboradores, sócios etc ou externo – unidades de negócios, corretores, parceiros, consumidores), são feitos vários questionamentos, exigidos documentos, aprovações prévias e detalhes nem sempre expostos (por muitas vezes sequer discutidos). Além do mais, sempre serão questionadas as hipóteses de “e se não der certo?”.

Obviamente, quem entra em um negócio, acordo ou parceria, não quer que dê errado. Pensa sempre no sucesso e no êxito daquela relação. Porém, o papel do jurídico é exatamente este: avaliar e apresentar os riscos, bem como analisar e avaliar os mais diversos resultados daquele negócio (tanto os resultados positivos quanto os negativos).

Há uma resistência natural das pessoas quando se exige ‘assinatura’ em certos documentos. Essa resistência pode ocorrer por receio de assumir obrigações que não possa cumprir ou medo de estar abdicando de algum direito. Outra resistência advém por conta de parcerias de longa data. Ora, se já ‘nos conhecemos’, se já operamos juntos e temos confiança um no outro, por que colocar o acordo em um papel?

Certo que, em termos históricos, as relações negociais por muito tempo foram realizadas apenas verbalmente, por meio de ‘aperto de mãos’. No entanto, todos sabemos que, havendo discordância sobre algum assunto, a tendência é cada um interpretar sob o seu ponto de vista, em seu benefício. E aí surgem as discussões sem fim,

quebra de confiança, de parcerias e, consequentemente, prejuízos para todos os envolvidos.

Mas, por que tantos questionamentos ou, muitas vezes, certa demora na análise de um pequeno documento ou acordo entre parceiros? **Porque a análise de contratos vai além do próprio negócio.**

O time jurídico é responsável por analisar: a competência e legitimidade das partes que assumem direitos e obrigações (se tem ‘poderes’ para isso); a descrição do objeto do negócio e seus impactos (se há permissão legal, se tem algum impacto perante outras pessoas, se necessárias ações além do estabelecido no negócio para atingimento do objetivo, se é possível a operação etc); se tem remuneração, as formas e condições de pagamentos, além das hipóteses de penalidades por eventuais atrasos; hipóteses de descumprimento do acordado; prazos para cumprimento do negócio; atendimento das normas regulamentadoras e demais legislação, dentre outros inúmeros pontos que são avaliados para que se dê sequência ao negócio de forma segura.

Por isso a importância da análise prévia dos negócios pelo time especializado, bem como a formalização, seja ela por meio de um mero aceite por email (casos específicos), um termo de autorização de certa ação ou um complexo contrato de mais de 30 páginas. **A formalização, a análise jurídica e apresentação dos riscos são imprescindíveis!**

A formalização dos negócios é uma segurança para as próprias partes envolvidas, além de garantir estabilidade e segurança daquela relação em todo o seu alcance.

Nós, da Rede Lojacorr, prezamos pela segurança e durabilidade das relações e, por tal razão, nosso time jurídico está atento a todos os negócios firmados, visando sempre a garantia de que os direitos de todos os envolvidos sejam respeitados, bem como que os negócios atinjam seus objetivos sem qualquer empecilho.



A FORMALIZAÇÃO DOS NEGÓCIOS É UMA SEGURANÇA PARA AS PRÓPRIAS PARTES ENVOLVIDAS, ALÉM DE GARANTIR ESTABILIDADE E SEGURANÇA DAQUELA RELAÇÃO EM TODO O SEU ALCANCE

# O Zurich Vida Para Você agora dá desconto para mais um membro da família: o carro.

O **Zurich Vida Para Você** oferece proteção completa e personalizada para cada cliente. E além dos benefícios que você já conhece, o seguro de vida individual da Zurich oferece um desconto adicional de **R\$ 400** na franquia do Zurich Automóvel, no caso de escolha de oficina referenciada, para atendimento ao sinistro. Essa oferta é cumulativa com os descontos do Zurich Automóvel e Zurich Residência. Ou seja, seu cliente pode ter até **R\$ 1.200** de desconto na franquia.\*

É para aproveitar! A promoção vai de **01/07/22 a 31/12/22**.

## Principais diferenciais do produto:

- Oferta personalizada;
- Pagamento por boleto, cartão de crédito, débito em conta ou PIX;
- Mais de 15 assistências para o cliente escolher 3 delas sem custo adicional;
- Contratação 100% digital.

**Ofereça Zurich Vida Para Você aos seus clientes e garanta boas vendas.**

\* Desconto válido apenas para sinistros com acidentes, sendo que o conserto deve acontecer em oficinas referenciadas.



O time de Gente e Gestão é responsável pela coluna "Diversidade e Inclusão" da Revista Corretora do Futuro, com o intuito de falar e discutir temas de equidade, diversidade e oportunidade



HÁ 1 BILHÃO DE PESSOAS NO MUNDO E NINGUÉM TEM A MESMA DIGITAL, QUEM DIRÁ A MESMA MENTE. TODOS SOMOS ÚNICOS”

**JOSÉ HEITOR DA SILVA,**  
FUNDADOR E PRESIDENTE DA HOLDING HDAS

# PLURALIDADE E AÇÃO

Entendemos que para discutir sobre determinados assuntos é necessário primeiro entender sobre o que estamos falando. O termo 'diversidade e inclusão' é vasto, denso e delicado, mas sabemos que para conhecer mais e melhor, é importante mergulhar neste universo, começando por aprender que as diversidades estão setorizadas em grupos: LGBTQIAP+, Mulheres, Deficiências, Raças e Etnias e 50+.

**LGBTQIAP+:** A sigla representativa da comunidade gay abrange letras que representam **L: Lésbicas** - Mulheres que sentem atração sexual e afetiva por outras mulheres; **G: Gays** - Homens que sentem atração sexual e afetiva por outros homens; **B: Bissexuais** - Pessoas que sentem atração sexual e afetiva por homens e mulheres; **T: Transexuais** - Pessoas que assumem o gênero oposto ao de seu nascimento; **Q: Queer** - forma de designar pessoas que não se encaixam à heterocisnormatividade; **I: Intersexo** - Pessoas que não se adequam à forma binária (feminino e masculino) de nascença; **A: Assexual** - Pessoas que não possuem interesse sexual; **P: Pansexual** - Pessoas que desenvolvem atração física, amor e desejo sexual por outras pessoas independentemente de sua identidade de gênero; **+:** **Mais** - O mais serve para abranger as demais pessoas da bandeira e a pluralidade de orientações sexuais e variações de gênero.

Assim como o grupo de **Mulheres, o de Deficientes, Raças e Etnias e 50+** têm o intuito de apoiar, debater e gerar acolhimento por meio de discussões específicas de cada setor. Atualmente já existem ações em andamento que seguem uma continuação do trabalho de diversidade e inclusão na Lojacorr. Há muita expectativa em torno do tema 'diversidade e inclusão', cujas estruturas estão em desenvolvimento.

Entre as metas e objetivos estão: contribuir para a disseminação de uma cultura de acolhimento, respeito, conexão e confiança entre pessoas que se identificam dentro dos grupos de diversidade para discutir e compartilhar questões relacionadas à diversidade e inclusão; trazer conscientização ao nosso ecossistema considerando responsabilidade social como empresa; promover educação, trazendo mais maturidade e diferencial de mercado para a empresa; levantar pontuações importantes sobre a temática e pensar em soluções em conjunto relacionadas às questões levantadas, trazendo aliados da causa e da evolução da empresa; contribuir com o Employer Branding da empresa, se tornando uma marca atrativa para mais talentos de mercado; gerar um impacto na retenção de colaboradores por meio do fortalecimento dos pilares de respeito, segurança psicológica, inovação e colaboração; e compartilhar responsabilidades relacionadas à causa na empresa, compartilhando a ideia de que todos somos guardiões de cultura.

Desejamos atrair e reter talentos que tenham alinhamento com a nossa cultura, que busquem um ambiente de trabalho que fomente inovação e protagonismo, intraempreendedores, com atitude para tocar projetos dentro da empresa e movimentar ações e pessoas, vontade de fazer acontecer e brilho nos olhos.



OS ITENS QUE MAIS COMERCIALIZAMOS NA LOJINHA

# À PRONTA ENTREGA



**Camisetas**  
a partir de R\$68.50



**Moletons**  
a partir de R\$211.30



**Mousepad**  
a partir de R\$21.90



**Canecas**  
a partir de R\$41.30



**Polos**  
a partir de R\$81.30

**NOSSO ESTOQUE É LIMITADO!**

Não perca tempo e adquira agora mesmo.

**Camiseta Preta #OrgulhoEmPertencer**  
10 P - 10 M - 20 G - 20 GG - 10 3G | Total em estoque: 70 peças

**Camiseta Preta Seguro é estar com a gente**  
10 P - 10 M - 20 G - 20 GG - 10 3G | Total em estoque: 70 peças

**Camiseta Preta Since 1996**  
20 P - 20 M - 30 G - 30 GG - 20 3G | Total em estoque: 140 peças

**Moletom Since 1996 - Preto**  
10 P - 10 M - 20 G - 20 GG - 10 3G | Total em estoque: 70 peças

**Moletom Since 1996 - Cinza**  
10 P - 10 M - 20 G - 20 GG - 10 3G | Total em estoque: 70 peças

**Camisa Polo Preta**  
10 P - 10 M - 20 G - 20 GG - 10 3G | Total em estoque: 70 peças

**Camisa Polo Cinza**  
10 P - 10 M - 20 G - 20 GG - 10 3G | Total em estoque: 70 peças

**Mousepad**  
Total em estoque: 30 peças

**Caneca branca - O nosso propósito**  
Total em estoque: 50 peças

disponível em:  
<https://lojaccorr.yoobe.co/>

# NOVA UNIDADE DIGITAL ZONA OESTE SÃO PAULO

Lojacorr inaugura 59ª Unidade no Brasil sob a gestão de Danielle de Freitas Rodrigues

Em funcionamento desde agosto, a 59ª Unidade Nacional da Lojacorr é a Unidade Digital Zona Oeste São Paulo, sob a gestão de Danielle de Freitas Rodrigues e suporte do diretor Regional SP Centro Norte | SP | MS | MT | RO | AC, André Moreno. O novo empreendimento atua de forma digital atendendo corretoras parceiras da Rede, ampliando ainda mais a capilaridade da Lojacorr na região.

Experiente no mercado segurador, Danielle atua desde 2005 no setor e lembra o início de sua carreira, quando começou na recepção da Marítima Seguros. “Muitos me diziam que quem entra no mundo dos seguros, não sai mais”. E foi assim. Por 14 anos atuou em grandes corretoras de seguros do mercado paulistano, especialmente com Seguro Náutico e, inclusive, como gerente comercial da Grand Prime Corretora de Seguros, ao lado de seu marido Luís Cláudio A. Rodrigues.

Mesmo consolidada na carreira, Danielle conta que queria algo a mais para “brilhar os olhos”. E foi quando seu marido estava em uma viagem de negócios onde encontrou um dos diretores da Lojacorr e trouxe a ideia de toda a rede para ela. “Na mesma hora pensei: conheço as ‘dores’ dos corretores e como funcionam as seguradoras, então poderia unir esses dois mundos. Quando fui à reunião com o André Moreno, abracei muito a ideia”, relata.

De acordo com o diretor Regional, Danielle demonstra confiança no modelo de negócios da Lojacorr e no potencial de mercado dos bairros da Zona Oeste da capital paulista. “Ela aposta tanto no nosso modelo que se desvinculou das atividades que tinha como corretora para abraçar a Lojacorr 100% como gestora”, relata.

Sobre abrir um novo negócio, após anos turbulentos de pandemia e ins-

tabilidade econômica, Danielle conta que o mercado de seguros se adaptou à nova realidade e vê como oportunidade de crescimento. André Moreno também afirma que o ramo segurador se manteve forte. “Com certeza a pandemia afetou o mercado e as pessoas, mas o ramo de seguros se acomodou rapidamente e continuou operando. Vimos a possibilidade de fazer atendimentos virtuais e home office”, afir-



COM CERTEZA A PANDEMIA AFETOU O MERCADO E AS PESSOAS, MAS O RAMO DE SEGUROS SE ACOMODOU RAPIDAMENTE E CONTINUOU OPERANDO. VIMOS A POSSIBILIDADE DE FAZER ATENDIMENTOS VIRTUAIS E HOME OFFICE

**ANDRÉ MORENO**  
DIRETOR REGIONAL SP CENTRO NORTE DA LOJACORR

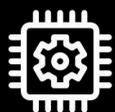


ma. O diretor também relata que nos dois primeiros meses São Paulo foi um dos lugares mais afetados economicamente pela pandemia, mas que estavam preparados para se adequar ao mercado. “Hoje, a capital tem cerca de 7 mil corretores. Então temos muitas oportunidades, com muitas corretoras. O desafio é trazer os corretores para o nosso modelo e mostrar que a Lojacorr é uma solução para eles em relação ao acesso a 44 companhias seguradoras, produtos e soluções de um ecossistema amplo que conta com backoffice e diversas consultorias”, afirma André Moreno.

A capital de São Paulo representa cerca de 20% do PIB de seguros no mercado nacional e todo o estado tem cerca de 42%. Na Lojacorr, o estado de São Paulo soma cerca de 15% da produção da Rede e a capital cerca de 5%, ou seja, de acordo com André Moreno, “há muito espaço para crescer e acompanhar o potencial da indústria de seguros na região”.

## PRIMEIRA CORRETORA DA UNIDADE

A Unidade Digital Zona Oeste SP conta com a primeira corretora parceira. Valdice Ferreira do Nascimento Silva é profissional de seguros, proprietária da Arco-Íris Yasmin Corretora de Seguros. Atua na área há 12 anos, sendo que 90% da sua produção está no ramo de automóvel, os outros 10% são distribuídos nos ramos de vida, saúde, transporte e RE (residência, empresa, equipamentos). Conheceu a Lojacorr através das redes sociais, pois estava com muita dificuldade em cadastrar a nova corretora nas companhias, mas quando procurou saber mais sobre a Rede se empolgou com tantas possibilidades.



**MÁQUINA DE  
VENDAS**

Especialistas de Marketing,  
Inbound e Outbound vão te ajudar  
a construir uma **Máquina de Vendas**

**Exclusivo para corretores de seguros!**



REDE  
**LOJACORR**  
Corretoras de Seguros Independentes



**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.



TREINE SUA EQUIPE PARA SE CONCENTRAR EM UM NÚMERO LIMITADO DE MÉTRICAS OBJETIVAS, COM INDICAÇÕES DE LIDERANÇA E TENDÊNCIAS, QUE PODEM SER EXAMINADAS DIARIAMENTE E CONTRIBUIR PARA A TRANSFORMAÇÃO POSITIVA DE UMA EMPRESA

# 5 LIÇÕES DO LIVRO HIGH OUTPUT MANAGEMENT, DE ANDY GROVE

É um dos melhores de negócios de todos os tempos. Os conceitos apresentados nele influenciaram a atuação de empresários e investidores como Ben Horowitz, Mark Zuckerberg, John Doerr, Marc Andreessen e diversos outros executivos

O livro High Output Management, de Andy Grove, ex-CEO da Intel, é um dos melhores livros de negócios de todos os tempos.

Os conceitos apresentados nele influenciaram a atuação de empresários e investidores como Ben Horowitz, Mark Zuckerberg, John Doerr, Marc Andreessen e diversos outros executivos.

Separei, então, 5 lições muito valiosas encontradas no livro:

## 1) Tudo é um processo

Tudo pode ser representado como um processo, seja escrever código, fazer vendas ou contratar pessoas. Compreender os fatores de produção – entradas, saídas, prazos, estágios limitantes, controles de qualidade e variabilidade – nos permite projetar e aprimorar as engrenagens necessárias para atingir os objetivos de nossa organização.

## 2) Foque em medir o essencial

Concentre-se em métricas quantificáveis. As operações de uma empresa são semelhantes a uma "caixa preta", na qual você não pode observar tudo o que ocorre diariamente. Essas métricas quantificáveis permitem que você obtenha informações sobre o resultado futuro da organização. Treine sua equipe para se concentrar em um número limitado de métricas objetivas, com indicações de liderança e tendências, que podem ser examinadas diariamente e contribuir para a transformação positiva de uma empresa.

## 3) Reuniões podem ser uma armadilha e devem ser tratadas como uma forma de trabalho

O tempo dos funcionários é extremamente valioso. Todas as reuniões devem ser propositais e bem executadas. Os gerentes desempenham um papel crítico em manter reuniões nos trilhos. O presidente da reunião deve estar bem preparado

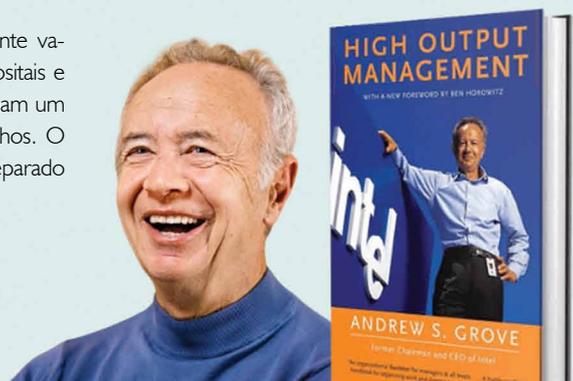
e garantir que as pessoas vitais para chegar a uma decisão participem e também estejam preparadas. As reuniões são um meio de trabalho, tanto poucas quanto muitas reuniões geram desperdício.

## 4) Quando um funcionário se demite, o chefe é o culpado

Isso não inclui aqueles que saem por ganhos financeiros ou privilégios, mas quando alguém é comprometido e leal e acredita que seu trabalho é desvalorizado, a culpa dessa saída pode ser atribuída ao seu gerente. Os funcionários frequentemente mencionam a possibilidade de pedir demissão durante um momento inconveniente. Independentemente disso, a primeira responsabilidade de um gerente deve ser garantir que o funcionário se sinta ouvido e apreciado, abordar suas preocupações e retê-lo ou transferi-lo para outra equipe dentro da organização que atenda melhor às suas necessidades.

## 5) O papel do gerente

Um gerente deve ser como um coach, como um treinador, o técnico de um time. Os melhores técnicos não levam crédito pessoal pela conquista de seu time, o que aumenta a confiança de seus jogadores. Os melhores técnicos também são muito exigentes. Por ser exigente, ele sempre busca obter o melhor desempenho possível dos membros de sua equipe. Por fim, um bom técnico quase certamente foi um bom jogador em um ponto de sua carreira. Ele provavelmente já passou pelo que o seu time está passando.



# 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!**

# Empreendedores obtêm nova profissão e **INDEPENDÊNCIA FINANCEIRA**

Carlos Alberto Lamari e a filha Beatriz Lamari fazem a LVCorr crescer cada vez mais

**D**epois de mais de 30 anos atuando na área de Recursos Humanos de diversas empresas, em junho de 2014 Carlos Alberto Lamari ficou desempregado. Pelo conhecimento de seguros de benefícios que ele contratava para as empresas enquanto profissional de RH – vida, saúde e previdência privada –, Carlos pensou em investir em corretagem. Sua esposa Viviane Lamari, que trabalha como despachante de documentos desde os 12 anos de idade, também tinha algum conhecimento sobre o setor e incentivou.

Para iniciar, Carlos Lamari leu sobre modelos de negócios e franquias que abrigavam profissionais iniciantes. “Eu sabia que sozinho, sem produção ainda, não conseguiria me credenciar nas seguradoras”, recorda. Alguns modelos que ele pesquisou exigiam investimentos, e ele não possuía reservas financeiras para arriscar. Foi quando lhe indicaram a Rede Lojacorr. Carlos procurou a Unidade Campinas, na cidade onde atua, e conheceu o gestor Rafael Brentegani, que o ajudou a estruturar a empresa. Nesse planejamento, conheceu o corretor de seguros e contador Gustavo Antonio, e fundaram a LVCorr Corretora de Seguros. “Nossa corretora não migrou para a Lojacorr, ela nasceu na Rede”.

Quando a LVCorr foi fundada, a situação financeira de Carlos Lamari estava muito difícil. Ainda não tinha produção e as reservas já tinham se esgotado. Ele lembra que precisava participar das reuniões da Lojacorr para adquirir conhecimentos sobre o ramo, mas que não tinha recursos para almoçar com os colegas. “Uma vez nos convidaram, eu disse que tinha esquecido o cartão, e Gustavo pagou para mim”. Outro caso emblemático aconteceu quando ele foi a um encontro da Unidade, e, no final, revelou ao gestor Rafael Brentegani que não tinha o dinheiro para voltar para casa. “É incrível a história do Carlos, me marcou este dia em que ele estava conosco para aprender e no final disse que não tinha como ir embora. Eu encontrei uma nota de R\$ 20 e dei a ele. É muito recompensador ver que hoje ele está consolidado, com vários clientes, sua corretora crescendo cada vez mais”, diz Brentegani.

Depois de dois anos juntos o sócio Gustavo seguiu novos caminhos. Carlos Lamari se habilitou corretor de seguros, enquanto a filha Beatriz Lamari já ajudava na corretora, mas ainda não sabia muito sobre seguros. “Ela já tinha iniciado graduação em Admi-



FAMÍLIA DE EMPREENDEDORES: CARLOS, VIVIANE E BEATRIZ

nistração de Empresas, já tinha feito curso de aeromoça, mas não se encontrava profissionalmente”, recorda Carlos.

A filha, hoje com 23 anos, também está à frente dos negócios, que vão muito bem. “Hoje eu cuido mais do comercial e a Beatriz de sinistros e gestão. De vez em quando algum cliente a convida para trabalhar na empresa deles, pensando que ela é funcionária, e não sócia da LVCorr. Ela se encontrou, é uma alegria na minha vida saber que ela se identificou com seguros e fez profissão dela”. Além dos dois sócios, a empresa hoje conta com a colaboradora Mayara.

“Temos clientes em diversos segmentos, já atendemos hospital, transportadora, rede de postos de gasolina. Trabalho com todos os ramos, mas o automóvel e empresarial ainda têm sido fortes. Tenho uma atuação paralela de consultoria que me abre portas para apresentar os produtos da Rede. “Eu digo que tenho uma corretora, se eles deixarem posso fazer cotação dos seguros”.

“Tem três corretoras de seguros do nosso lado, mas não tenho mais medo da concorrência, tenho uma carteira já consolidada, que ainda é pequena, mas tem crescido no boca a boca. Trabalhamos com transparência e valores justos, criando vínculos com os clientes, temos o maior orgulho disso”, diz Carlos Lamari. “Beatriz, aos 23 anos, já está ganhando o seu dinheiro, pagando coisas do casamento dela, guardando um pouco. É assim que meu pai e minha mãe me ensinaram na roça e como eu vejo que vamos crescendo devagar”.

A esposa de Carlos, Viviane, hoje tem seu escritório de despachante, e a outra filha do casal, Natalia Lamari, de 25 anos, é fisioterapeuta. “Sonhamos em crescer cada vez mais, ter um prédio próprio para colocar juntos a corretora, o despachante e a fisioterapia”, projeta. “E, certamente, trabalhando para a Rede Lojacorr estar conosco sempre”.

CHUBB®



# Seguro Residencial

Temos um produto com **coberturas e assistências 24h amplas**, de acordo com cada necessidade, para um dos cuidados mais **essenciais**: **proteger a nossa casa!**

## Diferenciais para você:



Reposição do seu bem pelo “valor de novo”



Abertura de sinistro 100% digital



Conserto de Linha Branca e Marrom



Proteção para seu pet

E muito mais!

Contate agora o seu Gestor de Negócios e saiba tudo o que a Chubb pode fazer para alavancar os seus negócios!

# CORRETORES DA LOJACORR CONQUISTAM MAIS PREMIAÇÕES

Sucesso nas campanhas de vendas comprova força da rede

**M**aior 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. Como é determinado 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.

As premiações demonstram o crescimento da rede nas mais variadas carteiras e comprovando ser uma excelente parceira para a distribuição dos produtos. “Além de parceira estratégica das companhias, a Lojacorr garante força ao corretor de seguros, que se torna competitivo com as maiores empresas do mercado”, afirma a gerente de Mercado da Rede Lojacorr, Bruna Rafaela Schewinski.

Confira algumas das recentes premiações:

## CAMPANHA GRANDE PRÊMIO DE VIDA Mapfre Seguros 2021

Com o objetivo de promover o produto Vida Individual e incentivar seus corretores, a premiação foi um pack premium com ingresso para o GP Brasil.

**Ganhador:** Messacorr Corretora de Seguros – Unidade Lojacorr São José do Rio Preto



## CAMPANHA TALENTO DE SEGUROS Bradesco Seguros 2021

Premiação anual da Bradesco para corretores de seguros dos segmentos de Mercado e Corporate que ocorre desde 2003. O prêmio foi uma viagem para a Costa do Sauípe com acompanhante.

**Ganhador:** Soares e Araújo Corretora de Seguros - Unidade Lojacorr Brasília



## CAMPANHA SPRINT RACE Centauro-ON 2022

Marcando os 30 anos da Centauro-ON, a seguradora criou a campanha especial para levar os principais parceiros ao Grande Prêmio do Brasil da Fórmula 1, em São Paulo, com ingresso para o VIP Lounge, um espaço exclusivo com conforto e requinte durante a corrida, além de ter acesso ao box das equipes no autódromo de Interlagos. A campanha buscou incentivar a venda dos produtos: Segmento Individual: Vida Individual Tradicional, Vida Individual Simplificado, Vida Temporário, Dotal Misto e Vida Inteira, e Segmento Coletivo: Seguro Vida Empresarial, Seguro Capital Global e Seguro Escolar.

**Ganhador:** PACC Corretora de Seguros Ltda – Unidade Lojacorr Florianópolis



## CAMPANHA PROGRAMA BE MetLife (1º tri 2022)

Com nova dinâmica de reconhecimento, suporte comercial e oferta de soluções para os profissionais da corretagem, o BE MetLife – The Broker Experience segmentou esse público em grupos, de acordo com sua faixa de faturamento anual junto à MetLife, incentivando as vendas de seguros de vida. A premiação foi uma viagem de cruzeiro pela Amazônia com acompanhante.

**Ganhador:** Cedro Adm. e Corretora de Seguros – Unidade Lojacorr Centro Oeste MG



## CAMPANHA LIVO MÁQUINAS Livonius Essor Seguros

O objetivo da campanha foi incentivar a venda do seguro Rural e Benfeitoria; tendo como principal produto participante, maquinários agrícolas. Premiação Kit de Espetos, facas e tábuas

**Ganhador:** 1º lugar – Robson Guimarães Corretora de Seguros – Unidade Lojacorr Campos Gerais





EDUARDO DAL RI, CEO DA HDI

# HDI SEGUROS ESTÁ ANTENADA COM A DIVERSIFICAÇÃO DE PORTFÓLIO

Seguradora busca criar soluções que ajudem os corretores e os segurados

**A** HDI Seguros está atenta às oportunidades do mercado com foco em ser ainda mais forte e centrada nas necessidades dos clientes e corretores. Prova disso é a busca constante para oferecer os melhores produtos e condições a corretores, parceiros e clientes.

Um exemplo recente da ampliação do seu alcance e da diversificação de seu portfólio foi a aquisição das linhas de negócios da SOMPO – o que resultou em maior capacidade de oferecer a clientes variadas soluções em seguros.

A companhia vai sempre além do comum, realizando estudos e análises para inovar e, cada vez mais, diversificar seu portfólio. A plataforma de bem-estar Butterfly do HDI Vida PME, a parceria com o Sem Parar, novas coberturas para assistência vida e desenvolvimento de app exclusivo para o corretor são outros exemplos do quanto a HDI contribui para a diversificação de produtos e serviços para a geração de oportunidades para os corretores.

“Para alinhar a estratégia de diversificação de produtos e orientar os corretores a como se posicionarem no dia a dia, estamos realizando diversos encontros com os profissionais em todo o Brasil. É uma oportunidade ímpar para apresentar os objetivos da companhia, mostrando claramente onde estamos e aonde queremos chegar, além de reforçar a importância de estarmos sempre próximos para auxiliar em oportunidades de geração de novos negócios e, conseqüentemente, gerar crescimento para a seguradora e para os profissionais”, explica Eduardo Dal Ri, CEO da HDI.

**PARA MAIS INFORMAÇÕES SOBRE  
A SEGURADORA, ACESSE  
[WWW.HDISEGUROS.COM.BR](http://WWW.HDISEGUROS.COM.BR)**



**Dirceu Tieg**

É Diretor de Gente e Gestão da Rede Lojacorr (Chief Human Resources Officer – CHRO)

Possui mais de 20 anos de experiência em seguros, atuou como Diretor Geral, Vice-Presidente, Diretor estatutário de empresas como MAPFRE Brasil e BB MAPFRE, nas áreas de Negócios, Planejamento, Operações. Diretor responsável em entidades como Sindicato das seguradoras PR e RJ, ANS, Susep e na Federação das Seguradoras. Administrador, com certificação em Global Management Program e Advanced Master Program pela IESE (Espanha), pós-graduado em Marketing e Propaganda pela FAE, tem MBA em Gestão empresarial pela FGV e é Conselheiro de Administração formado pelo IBGC.

# LONGEVIDADE CORPORATIVA

As medidas de tempo surgiram para atender a diversas necessidades dos seres humanos, como compreender o período de tempo entre um ciclo de cultivo, a vigência de uma apólice ou, até mesmo, a expectativa de vida de uma empresa, por exemplo.

Segundo o IBGE, numa pesquisa publicada recentemente, apenas 21,3% das empresas fundadas em 2011 estavam em atividade em 2020. Ainda segundo o responsável pela pesquisa, na média, empresas de pequeno porte, com número reduzido de empregados, têm menor chance de sobreviver.

A taxa de “mortalidade” é a maior do período histórico, fortemente influenciada

pelos impactos da pandemia do coronavírus – e não estamos nos referindo ao mercado de seguros ou especificamente a corretores de seguros.

Contudo, sabemos que os empreendedores corretores de seguros que começam seu negócio do zero têm uma grande dificuldade para fazer a travessia dos primeiros três anos e, chegar aos 10 anos com seu negócio ativo e crescendo é para ser comemorado.

A pesquisa do IBGE veio a público na semana em que comemoramos 26 anos da Rede Lojacorr, o que além de engrandecer nossa celebração, fez com que refletíssemos mais uma vez sobre um tema recorrente na Rede:

## Como contribuir para que um empreendedor corretor de seguros desenvolva seu negócio de maneira produtiva e rentável, passando ativo e próspero pela linha do tempo?



EMPREENDEDORES QUE COMEÇAM SEU NEGÓCIO DO ZERO TÊM UMA GRANDE DIFICULDADE PARA FAZER A TRAVESSIA DOS PRIMEIROS TRÊS ANOS E CHEGAR AOS 10 ANOS COM SEU NEGÓCIO ATIVO E CRESCENDO É PARA SER COMEMORADO

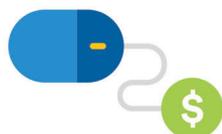
- a) Primeiro precisamos identificar profissionais que estejam alinhados com o nosso propósito de conscientizar a população sobre a importância da proteção do seguro e efetivamente trabalhar na proteção de pessoas, famílias e empresas.
  - b) Dar acesso a esse empreendedor. Nosso modelo de negócios cria, de fato, o acesso aos produtos de seguradoras que gerem cobertura para as necessidades globais de um cliente consumidor, com competitividade a demais players do mercado.
  - c) Estrutura física de Unidades de Negócios no território nacional com grande capilaridade e profissionais altamente qualificados para contribuir com a formação e a comercialização do corretor de seguros.
  - d) Sistema integrado com comparador, legado de pós-venda e estrutura operacional que gera oportunidade para maior produtividade da corretora.
  - e) Sistema de educação que disponibiliza capacitação estruturada para produtos, serviços e desenvolvimento de negócios.
  - f) Trabalhar em rede, de forma colaborativa, tem sido um dos grandes diferenciais da Lojacorr. Fazer parte de um ecossistema pujante, desafiador e em constante evolução requer complementariedade de conhecimentos, habilidades e competências.
- Por estes e tantos outros motivos que a Lojacorr colabora fortemente para que a longevidade dos corretores que ingressam na rede seja superior à daqueles empreendedores que buscam seu desenvolvimento de forma isolada.

**Lojacorr – Seguro é estar com a gente!**

# 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 114 CORRETORAS QUE INGRESSARAM NA REDE

Mês a mês, mais integrantes chegam à Rede Lojacorr. No período de julho, agosto e setembro de 2022 foram registradas 114 novas corretoras de seguros. Confira a lista das empresas e profissionais que passam a integrar nosso ecossistema!

## JULHO



**LMPP Corretora de Seguros**  
Unidade Londrina  
Lucca Pinelli



**Naufal & Storion Corretora de Seguros**  
Unidade Bauru  
Oscar Naufal



**Ribas - Mais Corretora de Seguros de Vida**  
Unidade Rio de Janeiro  
Simone Barbosa da Silva



**Portinari Ltda**  
Unidade Londrina  
Tiago Tejada Garcia  
Pereira de Souza



**Joice Maria Hermans**  
Unidade Bauru  
Joice Maria Hermans

**Kubiszeski Corretora de Seguros**  
Unidade Mato Grosso



**Iddeal Negócios e Seguros**  
Unidade Belo Horizonte  
Cleber Nunes de Oliveira



**CI Zucco Corretora de Seguros e Serviços Financeiros**  
Unidade Itajaí  
Cleandro Luis Zucco



**Lis Corretagem de Seguros**  
Unidade Guarulhos  
Daniel Olivier



**UP4 Corporate Corretora de Seguros, Consultoria e Educação Financeira**  
Unidade Campinas  
Eduardo Righi Ferrari



**Silvio Martins Junior Assessoria**  
Unidade Leste SP  
Silvio Martins Junior



**Gimenes Bertini Corretora de Seguros**  
Unidade Sorocaba  
Rafaela Gimenes de Lima



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



**Ouse Consultoria de Negócios e Corretora de Seguros**  
Unidade Sorocaba  
William Chagas



**TJ Corretora de Seguros**  
Unidade Porto Alegre  
Julieber Pereira Ramires



**DAM Corretora de Seguros**  
Unidade Ribeirão Preto  
Dora Aguiar Messias

**Solution MG Serviços e Consultoria**  
Unidade Triângulo Mineiro



**Online Administradora e Corretora de Seguros**  
Unidade Porto Alegre  
Roberto Daniel Juchun



**Fábio Augusto de Souza**  
Unidade Florianópolis  
Fábio Augusto de Souza



**Finder e Castoldi Corretora de Seguros**  
Unidade Joinville  
Bruna Finder e Fernando Castoldi Nunes



**RVM Corretora de Seguros e Benefícios**  
Unidade Londrina  
Marcus Vinícius Lopes



**Magno Consultoria e Corretagem de Seguros**  
Unidade Campinas  
Eduardo Scleruc



**Dos Santos Guarulhos Serviços de Apoio Administrativo**  
Unidade Guarulhos  
Elisângela dos Santos Rodrigues



**Rafael V B Torres Corretor de Seguros**  
Unidade Vale do Paraíba  
Rafael V B Torres



**Lucyan Leonis de Oliveira Cruz Corretora de Seguros**  
Unidade Curitiba Água Verde

Lucyan Leonis de Oliveira Cruz



**RBL Corretora de Seguros**  
Unidade Goiânia

Rodrigo Lopes



**Shamah Corretora de Seguros**  
Unidade Campos Gerais

Glaciete Aparecida Lima



**Rafael Faria Corretora de Seguros**  
Unidade Rio de Janeiro

Rafael Faria



**Vivazen Corretora de Seguros**  
Unidade Ceará

Osmarina Macena



**PHR Administrativo e Corretora de Seguros**  
Unidade Marília

Danusa Rodrigues Alcades



**Portela Corretagem e Seguros**  
Unidade Brasília

Gleice Kelly Braz Pereira Portela



**Pompeu Administradora e Corretora de Seguros**  
Unidade Sul de Minas

Luiz Pompeu Torança Hernandes



**Veloz Assessoria Administrativa, Despachante e Corretora de Seguros**  
Unidade Ceará

Rafael Prado

**Agro Prime Corretora de Seguros**  
Unidade Triângulo Mineiro



**HC Corretora de Seguros**  
Unidade Pernambuco

Helga Danilly



**Leal Corretora de Seguros**  
Unidade Centro SP

Beatriz Pereira Navarro Leal

# AGOSTO



**Rosana Seguros**  
Unidade Maringá

Rosana Aparecida da Silva



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

Verônica Marques Paludeto



**L F Consultoria, Serviços e Corretagem de Seguros**  
Unidade Belo Horizonte

Lucas Cristiano Ferreira Alves



**Alguicar Adm e Corretora de Seguros**  
Unidade Ribeirão Preto

Alexandre Aquiles de Souza Filho, Carlos Geraldo Nogueira, Guilherme Moura Mazzon



**Arco-íris Yasmin Corretora de Seguros LTDA**  
Unidade Zona Oeste SP

Valdice Ferreira do Nascimento Silva



**A.D.G. Corretora de Seguros**  
Unidade Sudoeste Paraná

Adriana Lopes

**Ferreira Carvalho Corretora de Seguros**  
Unidade Leste SP

Marcelo Ferreira de Sousa e Adriana Araújo Dias Carvalho



**Previdência Corretora de Seguros**  
Unidade Vale do Aço

Antonio Jose Lima Oliveira



**Prime Corretora de Seguro**  
Unidade Sul do Rio Grande do Sul

Elenise Heinhardt e Daniel Leal

**Aran Corretora de Seguros**  
Unidade Leste SP

Rodrigo Resende Aran



**Apólice Corretora de Seguros**  
Unidade Pernambuco

André Pereira

**E. B. Fagundes Corretora de Seguros**  
Unidade Amazonas Roraima



**Daniel da Silva Santos Corretagem de Seguros**  
Unidade Leste SP

Daniel da Silva Santos



**Alexandre Roquetti Assessoria**  
Unidade Centro SP

Alexandre Roquetti



**Bonicor Corretora e Adm de Seguros**  
Unidade Espírito Santo

Rafael Boni



**Sava Corretora de Seguros**  
Unidade Centro SP

Adriane Medeiros Adriano Tardin



**Previer Assessoria e Corretora de Seguros**  
Unidade Porto Alegre

Rodrigo Furquim Cardia



**Seguroreal Corretora de Seguros, Imóveis e Crédito**  
Unidade Rio de Janeiro

Pedro Renato Lemos dos Reis

**Prime Administradora e Corretora de Seguros**

Unidade Blumenau

Jacqueline Schmitt



**Meta X Corretora de Seguros**

Unidade Sudoeste Paraná

Clovis Jose Ambrosio



**Bonet Corretora de Seguros**

Unidade Curitiba Água Verde

Michelle Bonet



**JRC Administradora e Corretora de Seguros**

Unidade Belo Horizonte

Rodrigo Tadeu Da Silveira Costa

**Alto Aliança Corretora de Seguros**

Unidade Rondônia Acre

**El Shaddai Administração e Corretagem de Seguros**

Unidade Leste SP

Aparecida Vanessa da Silva Ferrari



**Seg Life Corretora de Seguros**

Unidade Brasília

Renata Pedro Rodrigues



**Serravale Corretora de Seguros**

Unidade Porto Alegre

Marcos Soares Bulsing



**Atlon Corretora de Seguros**

Unidade Chapecó

Edson Luiz Meneghetti



**Tchu Corretora de Seguros e Promotora de Crédito**

Unidade Florianópolis

Davidson Diniz dos Anjos



**Kamal Seguros**

Unidade Curitiba Água Verde

Danilo Kamal

**Amatus Adm e Corretora de Seguros**

Unidade Salvador



**Ponto Sul Corretora de Seguros e Consultoria Empresarial**

Unidade Itajaí

Aline Basten



**Aguiar e Chagas Serviços e Corretagem**

Unidade Rio de Janeiro

Rildo de Souza Chagas Junior e Bernardo de Aguiar Licurgo



**Melo Corretora de Seguros**

Unidade Florianópolis

Andreza Jéssica da Conceição de Melo e José Ricardo Castro Melo Junior



**Piscess Corretora de Seguros**

Unidade Chapecó

Rubia Soares França



**Michaelae Ferreira Corretora de Seguros**

Unidade Curitiba Água Verde

Michaelae Ferreira

**J A D Corretora de Seguros**

Unidade Rondônia Acre



**Diego Rodrigues Valendorff**

Unidade Sudoeste Paraná

Diego Rodrigues Valendorff



**Maglife Corretora de Seguros e Consultoria**

Unidade Paraíba

Kleonte Gomes



**Fides Corretora de Seguros**

Unidade Londrina

Nilson Fernando de Moraes

**TCV Administração e Corretagem de Seguros**

Unidade Curitiba Água Verde

Valdir Perusolo



**FP Corretora de Seguros**

Unidade Pernambuco

Paulo Victor Azevedo

# SETEMBRO



**AGBA Corretora de Seguros**

Unidade Leste SP

Eduardo Villares Bastos



**TRK Garantias Corretora de Seguros**

Unidade Brasília

Sidney Tyrka



**WFM Corretora de Seguros**

Unidade São José do Rio Preto

Wilson Freitas Mendes



**GNora Administradora e Corretora de Seguros**

Unidade Ribeirão Preto

Adriana e Geraldo Nora

**Corretta Benefícios Corretora de Seguros**

Unidade Triângulo Mineiro



**L.S Corretora de Seguros**

Unidade Campos Gerais

Luana A. Silva



**Bertaran 8 Corretora de Seguros**  
*Unidade Centro SP*

Gabriela Arantes Farres e Douglas Bertolini Cubo



**Krause Administradora e Corretora de Seguros**  
*Unidade Oeste do PR*

Leandro Krause



**Principle Corretora e Consultoria de Seguros**  
*Unidade Salvador*

Rodrigo Linhares



**Aura Seguros**  
*Unidade Florianópolis*

Felipe Vieira Domingues Carneiro



**Cebaldir Corretora de Seguros**  
*Unidade Campos Gerais*

José Cebaldir Floriano



**Simes Ten One**  
*Unidade Criciúma*

Valdirene Simões



**Virtus Corretora de Seguros**  
*Unidade Piauí*

Helio Lira de Sousa



**Grass Corretora de Seguros**  
*Unidade Centro SP*

Renan Alexandre da Silva



**Valdivia Corretora de Seguros**  
*Unidade Curitiba Água Verde*

Valdivia Schimitcke



**Conad Corretora de Seguros**  
*Unidade Centro Oeste*

Gustavo da Costa Brugnaro e João Rodrigues de Souza Junior

**Metaponto Administradora e Corretora de Seguros**  
*Unidade Centro SP*

Izabel Aparecida Simões Machado Mendes e Odair Marcelo Sansão



**Var Corretora de Seguros e Serviços Financeiros**  
*Unidade Florianópolis*

André Luiz Correa de Toledo



**M. A. da Silva Corretora de Seguros**  
*Unidade São José do Rio Preto*

Monaisa Aparecida da Silva



**CCS Certo Corretora de Seguros**  
*Unidade Ribeirão Preto*

Aline Cristina Basso de Oliveira

**Securus Corretora de Seguros e Certificação Digital**  
*Unidade Rondônia Acre*



**M E de S Azevedo**  
*Unidade Ceará*

Maria Elenice de S Azevedo



**Priscila BI Corretora de Seguros**  
*Unidade Belo Horizonte*

Priscila Bastos Lopes Giovannini



**CH Corretora de Seguros**  
*Unidade Londrina*

Édson Canelas Machado



**L Kayser Administradora e Corretora de Seguro**  
*Unidade Porto Alegre*

Leonardo Kayser

**Allux Corretora de Seguros**  
*Unidade Centro SP*

Alexandre Sandoval e Ronaldo Peixoto Bella



**NBM Corretora de Seguros**  
*Unidade Porto Alegre*

Nalu Beatriz Machado



**Seguros mixxx Corretora de Seguros**  
*Unidade Maranhão*

Jadson de Castro Silva



**Dani Roman Corretora de Seguros**  
*Curitiba Água Verde*

Dani Roman



**Dias Seguros Planos de Saúde e Corretora de Seguros**  
*Unidade Florianópolis*

Paulo Dias de Oliveira



**Gomes & Guimaraes Corretora de Seguros**  
*Unidade Rio de Janeiro*

Jailton Junior



**Meirelles Corretora de Seguros**  
*Unidade Ribeirão Preto*

Mauro Meirelles



**Shirlane Soares Corretora de Seguros**  
*Unidade Salvador*

Shirlane Soares



**Marcos A. L. Rodrigues Corretora de Seguros**  
*Unidade São José do Rio Preto*

Marcos Antônio Lopes Rodrigues



**Portinari's Corretora de Seguros**  
*Unidade Centro SP*

Fernando Portinari de Souza

**Oliveira & Galvão Corretora de Seguros**  
*Unidade Rio Grande do Norte*



**Robson Luiz Schiestl  
Silveira**

OAB/PR 56.763

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



É EVIDENTE QUE CONDUTOR DE VEÍCULO TEM A OBRIGAÇÃO DE CONHECER AS LEIS DE TRÂNSITO E CUMPRÍ-LAS. CONTUDO, O ATO ILÍCITO (CULPOSO) DO SEGURADO NÃO PODE SER ENTENDIDO COMO UM ATO DE AGRAVAMENTO DE RISCO NO SEGURO DE RESPONSABILIDADE CIVIL

# SEGURO DE RC EM XEQUE NO BRASIL

Crescem as negativas de indenização em seguros de Responsabilidade Civil sob a alegação de agravamento de risco por excesso de velocidade

Cada vez mais nos deparamos com negativas de indenização sob a alegação de agravamento de risco por excesso de velocidade nos seguros danos, em especial nos seguros de responsabilidade civil.

Pela relevância do tema, nos parece ser conveniente fazermos um exame cuidadoso deste cenário, sobretudo em razão do crescente número de decisões notadamente equivocadas do Poder Judiciário que reconhecem a validade destas negativas, as quais esvaziam a função e a finalidade do seguro de responsabilidade civil, à medida que interpretam que o excesso de velocidade viola as disposições legais e caracterizam agravamento intencional do risco.

Contudo, este entendimento viola as normas do Código Civil, uma vez que desconsidera a natureza jurídica do contrato de seguro de responsabilidade civil, pois pelo contrato de seguro o segurador assume riscos predeterminados para garantir o interesse legítimo do segurado, e no seguro de RC o risco de colisão decorrente de atos de negligência, imperícia ou imprudência do segurado, é um risco elementar desta modalidade contratual.

Apesar disso, em muitos casos se verifica a transformação de riscos cobertos (danos causados a terceiros por negligência, imperícia ou imprudência) em "agravamento intencional do risco", provocando o esvaziamento do objeto da garantia contratual, pois se os segurados não incorrerem em erros, desrespeitando as normas, não haveria risco a ser transferido para a seguradora, pois não aconteceriam os sinistros, que representam a ocorrência ou a materialização do risco.

É evidente que condutor de veículo tem a obrigação de conhecer as leis de trânsito e cumpri-las. Contudo, o ato ilícito (culposo) do segurado não pode ser entendido como um ato de agravamento de risco no seguro de responsabilidade civil, pois os danos causados pela conduta negligente e imprudente do segurado são exatamente o risco coberto no seguro de responsabilidade civil, e não o contrário.

Esta modalidade contratual surgiu e existe para dar amparo securitário à conduta humana culposa do segurado, a partir da obrigação legal que ele tem de indenizar quem sofreu perda ou dano por ele causado.

Portanto, o ato culposo do segurado não pode em nenhuma hipótese ser interpretado ou confundido com um ato de agravamento do risco e, muito menos, com um ato de agravamento intencional do risco, o qual exige a comprovação de que o segurado agiu por vontade própria para poder se beneficiar do valor da garantia.

O seguro de RC sempre esteve fundado nos atos ilícitos praticados pelo segurado e também por atos das pessoas pelas quais ele responde. Como se trata de um seguro patrimonial, o objetivo não é o ato ilícito em si, mas as consequências dele, em razão da obrigação reparatória que nasce da ocorrência de um ato de negligência, imperícia ou imprudência.

Por isso, o ato ilícito cometido pelo segurado, consistente na inobservância das normas de trânsito, é o risco coberto e assumido pela seguradora no seguro de RC e não um ato de agravamento intencional de risco, pois as apólices de seguro de RC, em todas as suas modalidades, sempre circunscrevem a cobertura do risco àquelas situações provenientes de ato ilícito culposo.

Esse é o objeto de garantia e o risco predeterminado assumido pela seguradora, o que demonstra o equívoco destas decisões, pois sendo o ato ilícito um elemento da substância da garantia securitária, o fato de o veículo segurado estar trafegando em excesso de velocidade não significa que houve qualquer modificação nas condições do risco assumido pela seguradora.

Estas decisões desconsideram a noção elementar de que a culpa integra os seguros de responsabilidade civil, sendo o seu elemento essencial. Por isso, as mesmas invertem a lógica do seguro de responsabilidade civil, que existe justamente para cobrir os danos decorrentes de atos culposos do segurado.

# #vamojunto

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

**HDI**  
SEGUROS

Humana.  
Digital.  
Inovadora.

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

# Ribeirão Preto conquista TERCEIRO MILHÃO EM PRODUÇÃO

Grande evento homenageou os parceiros que contribuíram com este sucesso



MERCADO LOCAL REUNIDO NA CELEBRAÇÃO



A Unidade Lojacorr Ribeirão Preto (SP) celebrou no dia 21 de junho de 2022 a conquista do terceiro milhão de reais em produção, em evento que reuniu 110 pessoas, no Recanto Brandani. Foi apresentada a trajetória de crescimento da Unidade, desde sua inauguração, passando pela conquista do primeiro milhão, em 2018, o segundo milhão, em 2020, e até chegar ao terceiro milhão em setembro de 2021.

“Iniciamos em 2015 uma nova operação em parceria com a Rede Lojacorr. Após um período de conhecimento, aprendizado e desenvolvimento, concretizamos, em 2017, a inauguração do espaço físico da Unidade Ribeirão Preto. Traçamos objetivos e com muito trabalho, ao completar o primeiro ano da Unidade, alcançamos o nosso primeiro R\$ 1 milhão de produção mensal – contávamos, à época, com 15 corretoras e 26 seguradoras parceiras. Aquele evento se deu com 70 participantes, num ambiente descontraído, com boa comida e ótimo papo. Decidimos, então, que iríamos comemorar, reconhe-

cer e confraternizar, a cada milhão conquistado”, explica Viviane Dias, gerente da Unidade Ribeirão Preto.

Em 2019, a Unidade alcançou o tão esperado segundo milhão, com 19 corretores e 30 seguradoras parceiras. “Como havíamos decidido, comemoramos em grande estilo e de forma personalizada, em ambiente propício ao encantamento dos participantes e homenageando personalidades presentes que, por mais de 35 anos contribuíram com o mercado de seguros”, relata.

A equipe saiu do evento motivada a buscar novos patamares, mas, de repente, foi surpreendida com a pandemia. “Tivemos que nos recolher e nos adaptar a um novo normal. Entretanto, nada disso abalou nossos resultados e, em 2021 conquistamos o terceiro milhão”.

Quando se deu a conquista do terceiro milhão, a situação de pandemia do mundo todo não permitia comemorações. Agora, com o cenário mais controlado, foi possível celebrar. “Superamos metas, aprendemos a nos adaptar a situações diferentes, valorizamos

cada vez mais a vida e a quem está em nosso lado. E também superamos, talvez, o maior desafio que a humanidade teve pela frente neste início de século. Superamos a pandemia e estamos aqui, prontos para enfrentarmos os desafios que a vida e nossos objetivos nos propuserem”, reflete Viviane. “Com o tempo, aprendemos que devemos comemorar todas as nossas conquistas. Desde as mais pequeninas até as maiores. Por isso vamos reconhecer e celebrar, não só a conquista do terceiro milhão, mas a vida”.

Na oportunidade, foram homenageadas pessoas que contribuíram para o mercado local de seguros e este sucesso. “Fizemos uma homenagem ao diretor Luiz Longobardi Jr, uma vez que foi ele quem nos apresentou a Lojacorr”, conta Viviane.

Também foram premiadas duas corretoras de seguros parceiras: a Apore Corretora, que obteve maior crescimento, e a Trancaforte Corretora, que registrou maior volume em produção. O evento contou ainda com o patrocínio de duas seguradoras parceiras, a Mapfre e a Tokio Marine.

# Unidade Chapecó completa SETE ANOS DE ATUAÇÃO

Foco dos gestores é fazer a Unidade continuar crescendo e se tornar uma das maiores da rede



ROBERTO, JOSÉ HEITOR (FUNDADOR DA REDE), KÁTIA E SÉRGIO PERUZZOLLO EM EVENTO PARA APRESENTAÇÃO DA LOJACORR AOS CORRETORES E ÀS SEGURADORAS



OS SÓCIOS ROBERTO, JAIR E KÁTIA EM VISITA A CORRETORES NO EXTREMO OESTE DO ESTADO

A Unidade Chapecó da Rede Lojacorr completou sete anos de sua fundação e de uma história de crescimento em março deste ano. Tendo atuado por 13 anos em seguradora, Roberto Sebastião Stechinski, concessionário das Unidades Joinville, Blumenau e Chapecó, iniciou a Unidade de Joinville em 2010, a quinta da Rede. Posteriormente, em 2017, manifestou a vontade de abrir a Unidade Oeste de Santa Catarina, em Chapecó.

“Como sou nascido no Meio Oeste (Herval d’Oeste) e conhecia bem a região, pela minha atuação como superintendente Regional da Bradesco Seguros, resolvi empreender em mais uma unidade, recebendo todo o apoio da diretoria da Matriz e dos amigos da Unidade de Florianópolis, pois o Sérgio Peruzzollo era o Regional de Santa Catarina na época”, recorda Roberto Stechinski.

O desafio era grande. “Apesar de eu conhecer a região e grande parte dos corretores, a distância de mais de 500km de Joinville era um impeditivo. Eu precisava de um grande parceiro, que pudesse agregar corretores, fazer toda a parte operacional, treinamento

dos corretores, ou seja, quase tudo. Foi uma satisfação a contratação da Kátia Mior, gerente Geral e sócia da empresa, através de uma negociação com a Bradesco, seguradora onde ela trabalhava”, recorda, dizendo que a experiência e o respeito que a Kátia tinha e tem no mercado foram fundamentais para que os corretores tivessem confiança no modelo. Depois de alguns anos, com a aposentadoria do Jair Dalpizzol também da Bradesco, Roberto o convidou a se juntar à equipe, para fazer a área comercial/expansão, principalmente na região meio-oeste. “A aceitação pelos corretores foi muito grande e o crescimento da produção foi exponencial”, diz.

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

“Ser parceiro de uma das empresas que mais cresce no mercado

de seguros me faz muito feliz e quase realizado, pois acho que posso fazer ainda muito mais. A Unidade, pela sua particularidade, pela confiança dos corretores no profissionalismo na Kátia e do Jair, tem tudo para continuar crescendo e se tornar uma das maiores da rede”, diz Roberto. “Está valendo à pena. Obrigado a todos, em especial aos corretores, que confiaram em nós e na Rede Lojacorr”, finaliza.



SER PARCEIRO DE UMA DAS EMPRESAS QUE MAIS CRESCE NO MERCADO DE SEGUROS ME FAZ MUITO FELIZ E QUASE REALIZADO, POIS ACHO QUE POSSO FAZER AINDA MUITO MAIS

**ROBERTO SEBASTIÃO STECHINSKI**

CONCESSIONÁRIO DAS UNIDADES JOINVILLE, BLUMENAU E CHAPECÓ

# Unidade Vale do Paraíba apresenta **NOVO GESTOR**

José Carlos da Silva possui 33 anos de experiência no mercado de seguros

Desde julho de 2022, o novo gestor José Carlos da Silva está à frente da Unidade de Negócios Vale do Paraíba/SP. Iniciada em agosto de 2017, a Unidade Vale do Paraíba faz parte da Regional SP Centro Norte | SP | MS | MT | RO | AC, dirigida pelo diretor regional André Moreno. A Unidade de Negócios, hoje atuando de forma digital, segue em plena expansão para atender as corretoras de seguros da região e em breve oferecerá também uma estrutura física em Taubaté/SP.

Profissional com 33 anos no mercado de seguros, ele teve seu início da carreira na Bradesco Seguros em 1989 na função de *office-boy*, vindo a ser promovido posteriormente para assistente Comercial. Em 1994 passou a atuar na função de gerente Comercial e em 2003 começou a integrar o time Liberty Seguros, onde atuou por 19 anos na função de gestor de Negócios (06/2003 a 05/2022). Zé Carlos, como é conhecido pelo mercado de seguros, possui ótimo relacionamento e credibilidade com corretores e suas equipes, garantindo a satisfação e desenvolvimento do mercado.

“Desenvolvi grande capacidade de comunicação e bons conhecimentos em todo o portfólio de produtos oferecidos com foco no alcance das metas. Auxiliei na rotina diária e ofereci um atendimento de qualidade aos corretores, buscando soluções aos problemas com objetivo na satisfação plena deles. Ainda na Liberty Seguros, apoiei o fortalecimento de parcerias internas e externas e trabalhei muito para a companhia se tornar uma boa referência digital na região do Vale do Paraíba”, conta Zé Carlos.

Rafael Brentegani, gestor e concessionário responsável pela operação desde 2017 e agora atuando em conjunto para apoiar Zé Carlos, compartilhou: “A decisão de empreender no Brasil é mui-



O NOVO GESTOR, CONHECIDO PELO MERCADO COMO ZÉ CARLOS



RAFAEL BRENTEGANI, GESTOR EM CONJUNTO



A DECISÃO DE EMPREENDER NO BRASIL É UMA DECISÃO MUITO IMPORTANTE. É JOGO DE GENTE GRANDE. AINDA MAIS EM UM MERCADO TÃO COMPETITIVO E DINÂMICO COMO O NOSSO MERCADO DE SEGUROS

**RAFAEL BRENTEGANI**, GESTOR E CONCESSIONÁRIO

to importante. É jogo de gente grande. Ainda mais em um mercado tão competitivo e dinâmico como o nosso mercado de seguros, trazer profissionais para a Rede Lojacorr envolve uma grande responsabilidade e um forte trabalho de alinhamento de expectativas. Estávamos há muito tempo procurando um profissional que reunisse os atributos necessários para fazer essa jornada conosco no Vale do Paraíba, e em meio a um mercado em constante transformação, tivemos a grata satisfação de encontrar o Zé Carlos com aquele brilho nos olhos fundamental para fazer acontecer de forma sustentável”, conta.

“Tivemos uma primeira reunião em julho desse ano, quando fui muito bem apresentado à Rede pelo Rafael. Foi um encontro muito produtivo, tive clareza sobre o quanto a oportunidade se conectava com a minha missão aqui no Vale. Depois de analisar os detalhes do modelo de negócios da Rede, a decisão fez total sentido para mim. Um

enorme diferencial para mim foi justamente poder contar com o Rafael para atuarmos juntos, pois as Unidades Lojacorr sob gestão dele são hoje excelentes exemplos de gestão para todos os demais gestores da Rede”, adiciona.

“A chegada do Zé Carlos só foi possível pela estreita parceria que temos com a Liberty Seguros em nível nacional, a qual também se reflete no Vale. A gerente da filial da companhia em São José dos Campos/SP, Aline Pinto, nos indicou o José Carlos após a saída dele da seguradora, a qual se deu pela reestruturação da empresa recentemente. Estamos muito felizes com a chega do nosso novo ‘camisa 10’ no Vale do Paraíba, e tenho certeza de que temos todos os recursos necessários para fazer a Rede ser percebida pelo mercado de seguros no Vale do Paraíba da mesma forma que ela já é percebida em outras regiões. Tudo agora é apenas uma questão de tempo”, adiciona Rafael Brentegani.

# Regional Corretora de Seguros cresce com **MARKETING DIGITAL**

O “influenciador da proteção” Cristiano Fox está presente em todas as redes sociais e apresenta um podcast sobre seguros



BRÁS ANTÔNIO RODRIGUES E CRISTIANO FOX



PODCAST REGIONAL



REGIONAL CORRETORA DE SEGUROS, EM DOURADO-MS

**A** Regional Corretora é um exemplo de como unir o melhor conhecimento de diferentes gerações para alavancar o negócio. Foi fundada em julho de 1992 por Brás Antônio Rodrigues, ex-funcionário de seguradora que viu a oportunidade de empreender na corretagem de seguros, atendendo a demanda de relacionamentos que construiu no setor. Com o passar dos anos ele foi abrindo novos mercados, conquistando mais clientes na cidade onde está localizada a corretora, em Dourados, e outras do interior do Mato Grosso do Sul, como Rio Brillhante e Maracaju.

Desde a fundação, atuam na empresa a esposa Zélia da Costa Rodrigues e o filho Cristiano Costa Rodrigues, que iniciou como Menor Aprendiz, aos 16 anos, para aprender uma profissão. Conhecido por todos como “Cristiano Fox”, durante sete anos ele atuou na parte operacional, de 1999 a 2012 focou no atendimento a sinistros. “Começamos como uma corretora pequena, com poucos segurados, mas todos com atendimento bem personalizado”, lembra Cristiano. A partir de 2012 ele assumiu também a parte comercial. “Colocamos uma equipe para fazer os outros pro-

cessos e fui trabalhando para fazer mix de carteira, atender outros ramos. Meus pais e eu nos habilitamos corretores de seguros, mas o foco das vendas é comigo e meu pai”.

Depois de aderir à Rede Lojacorr em 2017, no ano seguinte a empresa reestruturou toda sua identidade visual, criando a nova logo com tons em amarelo e cinza. “Fizemos uma referência ao ipê amarelo, que é o símbolo do Mato Grosso do Sul, todas as cidades do nosso estado têm esta árvore. Até pelo fato de termos o nome ‘Regional’, quisemos usar a identidade da região”, conta o jovem corretor. No mesmo ano a empresa buscou aderir ao mundo online, com diversos investimentos em redes sociais, marketing digital e captação eletrônica de clientes.

Quando a pandemia chegou, em 2020, com o isolamento social distanciando as pessoas, Cristiano Fox criou uma nova forma de se manter junto aos clientes. “Resolvi criar um podcast para tirar dúvidas de segurados e pessoas que desconhecem o setor de seguros. O meu podcast, com o nome de Podcast Regional, está presente em todas as plataformas de áudio levando diversos esclarecimentos sobre produtos de seguros”, conta.

**HOJE ESTAMOS PRESENTES NO YOUTUBE, NO FACEBOOK, NO TIKTOK, EM TODAS AS PLATAFORMAS DE ÁUDIO, COMO SPOTIFY, DEEZER E OUTRAS**

Em 2022, completando 30 anos da Regional Corretora de Seguros, Cristiano Fox criou a segunda temporada do podcast, expandindo para um canal da Regional Corretora de Seguros no YouTube. “Hoje estamos presentes no YouTube, no Facebook, no Tik Tok, em todas as plataformas de áudio, como Spotify, Deezer e outras. Mesmo com 30 anos estamos sempre buscando inovação, unindo o melhor de cada geração, e trabalhando em todos os ramos, inclusive o agrícola, que no nosso estado é muito forte”, diz o empreendedor. “Efetivamente a corretora está em todas as mídias digitais e já fiz participação no Instagram da Rede Lojacorr como ‘influenciador da proteção’. É nos atualizando e nos reinventando sempre que pretendemos seguir trabalhando por mais 30 anos, firmes e fortes”.

# REGIONAL RETOMA AGENDAS PRESENCIAIS

Momentos reforçam a importância do “ouvido no trilho”

A pandemia ensinou que as formas de trabalho de alguns mercados poderiam ser mais efetivas e realizadas a distância, possibilitando a manutenção da comunicação, dos projetos e das entregas. Isso gerou um aumento de produtividade com redução de custos. Mas não foram só fatores positivos, pois ainda faltava algo que é essencial ao ser humano: o relacionamento.

Foi por isso que a Diretoria Regional SP Centro Norte, gerida por André Moreno, organizou uma agenda em todas as unidades físicas, e ainda algumas unidades digitais. As Unidades Centro SP, Leste SP, Guarulhos, Campinas/Jundiaí, Ribeirão, Bauru/Marília, São José do Rio Preto, Bauru/Marília, Prudente/ Araçatuba, Campo Grande/MS e Mato Grosso, além das visitas realizadas pelos próprios gestores das Unidades aos seus corretores, estão recebendo duas vezes no ano

a presença do Diretor Regional. As Unidades digitais Rondônia/Acre e Zona Oeste SP também, porém devido à logística ou à ‘idade’ da unidade, apenas uma vez em 2022. “Se fosse possível, estaria todas as semanas em alguma unidade da rede, na presença dos nossos corretores, visitando-os nos seus locais de trabalho, entendendo a dinâmica dos seus negócios, ouvindo seus colaboradores, podendo voltar para a base e procurar melhorar nosso pacote de soluções e as entregas que já fazemos”, fala o diretor Regional.

José Cirelli, gestor da Unidade São José do Rio Preto, afirma: “Além das demandas que tratamos com os corretores, aproveitamos a presença da Diretoria Regional para ouvir as dores que a rotina desafiante de uma corretora provoca e receber informações sobre as movimentações do mercado. Nada disso é possível em uma sala virtual, pois é durante o cafezinho que alguma coisa que não seria



REUNIÕES DA REGIONAL

falada numa reunião virtual acaba sendo lembrada”.

Apenas nos meses de agosto e setembro, cerca de 50 corretoras foram visitadas nas unidades de Bauru, São Paulo, Guarulhos, Campinas, Rio Preto e Presidente Prudente. “Eu mesmo ainda não fui visitado esse ano, mas parece que agora a Rede Lojacorr está presente fisicamente em todos os lugares”, diz o corretor Roberto Arbex Junior, da Aporé Corretora, em Vargem Grande do Sul.

## NORTE NORDESTE

REGIONAL ULTRAPASSA  
R\$ 100 MILHÕES  
DE PRODUÇÃO  
ATÉ SETEMBRO



REUNIÕES COM PARCEIROS LOCAIS

Considerando o acumulado até setembro, a Regional Norte/Nordeste da Rede Lojacorr já ultrapassa os R\$ 100 milhões, valor que supera sua produção de 2021. “Este é um feito belíssimo, todas as Unidades da nossa regional estão com esta pegada forte, com o apoio irrestrito dos corretores da Rede”, comenta Eucrésio Neto, diretor Regional Norte/Nordeste.

“Estamos com 212 corretores ativos na regional, produzindo em 37 seguradoras e performando em mais de 30 ramos. Isso mostra a força da rede que vem se desenvolvendo na região. As Unidades Maranhão e Pernambuco já estão consolidadas, com produção acima dos R\$ 2 milhões. Trabalhamos em conjunto com

as seguradoras no programa de capacitação das corretoras (Treinacorr), com isso fortalecemos e apoiamos na diversificação de produtos, contribuindo para fortalecer e proteger o brasileiro mais e melhor”, aponta Neto.

No último trimestre, o diretor regional visitou as Unidades Maranhão e Pará/Amapá, tendo se reunido com corretores parceiros e futuros corretores (prospects). “Estivemos com os parceiros reforçando e atualizando todos das novidades e ações que estamos realizando”. Nas viagens, ele também promoveu reuniões com as seguradoras HDI, Tokio Marine e Bradesco. “As seguradoras da região também já entenderam o nosso modelo de negócios, nos apoiando e difundindo a Rede fortemente”.

# CRESCIMENTO DE 60% NO TRIMESTRE

Muitas corretoras cresceram ao diversificar os segmentos de atuação, com a ajuda da Rede Lojacorr

A Diretoria Regional Sul segue em crescimento e os meses de julho, agosto e setembro foram extremamente produtivos. “Em relação à produção, devemos chegar à casa dos R\$ 140 milhões, em torno de 60% de crescimento em relação ao mesmo período do ano anterior. Tivemos muitas corretoras apresentando percentual de crescimento bem acima do mercado e aumento em suas rentabilidades, face à evolução em segmentos que não atuavam antes. Com isso, consequentemente, vemos melhora em mix de carteira, justamente em função das possibilidades que a Rede Lojacorr oferece”, comenta Luiz Ernani Lepchak, diretor Regional Sul.

Ele frisa que todas as unidades da Regional Sul vêm com evolução de produção muito acima do que o mercado apresenta. “É mérito total desta equipe que compõe as unidades e,



REUNIÕES DE TRABALHO



logicamente, dos nossos corretores, os quais confiam, acreditam e depositam seus negócios na nossa empresa. Ainda temos muitas reuniões online com as nossas Unidades, sempre analisando nossos números, mas também trocando informações e boas práticas com os gestores das unidades”.

Ernani ressalta ainda que as visitas presenciais estão cada vez mais frequentes – “sejam a seguradoras,

unidades, mas, principalmente, as reuniões com nossos corretores”. “Neste período também tivemos oportunidade em visitar alguns segurados evidenciando a importância da Rede Lojacorr, sempre junto com o corretor deste segurado”, afirma.

“Todos nossos esforços são para, cada vez mais, universalizar a cultura do seguro e fortalecer a profissão do corretor de seguros junto à sociedade”.

## CENTRO-SUDESTE

### REGIONAL PARTICIPA DE EVENTO DE RELACIONAMENTO COM SEGURADORA

Foram abordados tendências, oportunidades e desafios do mercado e da companhia

O diretor Regional Centro-Sudeste da Rede Lojacorr, Antonio Carlos Fois, participou de um jantar especial promovido pela HDI Seguros em Belo Horizonte, no dia 13 de setembro. Foram convidados cerca de 30 corretores para o evento na capital mineira, que contou com a presença de Eduardo Dal Ri, presidente da seguradora.

Dal Ri falou sobre as tendências, oportunidades e desafios do mercado de seguros, e ainda sobre o posicionamento da HDI em relação à compra da operação de varejo da Sampo Seguros.

Na oportunidade, o executivo apresentou o novo vice-presidente da HDI, Paulo Ricardo Costa, que recentemente foi promovido ao cargo em substituição a Flavio Rodrigues.



Na foto, da esquerda para a direita, estão Ângelo Garcia, diretor Regional da HDI; Aline Souza, gerente da seguradora para o interior do Estado de Minas Gerais; Antonio Carlos Fois, diretor Regional da Rede Lojacorr; Eduardo Dal Ri, presidente da HDI; Paulo Ricardo Costa, vice-presidente; e Igor Passos, gerente da Filial da companhia na Grande Belo Horizonte.



**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)



## DICA DE CONTEÚDO



**LIVRO**  
**Atenção plena mindfulness: como encontrar paz em um mundo frenético**

Danny Penman e Mark Williams

Este livro apresenta uma série de práticas simples para expandir sua consciência e quebrar o ciclo de ansiedade, estresse, infelicidade e exaustão.

Recomendado pelo Instituto Nacional de Excelência Clínica do Reino Unido, este método ajuda a trazer alegria e tranquilidade para sua vida, permitindo que você enfrente seus desafios com uma coragem renovada. Mais do que uma técnica de meditação, a atenção plena (ou mindfulness) é um estilo de vida que consiste em estar aberto à experiência presente, observando seus pensamentos sem julgamentos, críticas ou elucubrações.



**SÉRIE NETFLIX**  
**Explicando a mente**

(Episódio meditação)

A minissérie Explicando a Mente leva a uma descoberta sobre o que acontece dentro da cabeça humana. No episódio sobre mediação, cientistas e praticantes de mindfulness falam sobre evidências, benefícios e como essa prática atua no cérebro.



**VÍDEO**  
**Como você Passa o Tempo com as Pessoas que Ama?**



[youtube.com/watch?v=ncGhANhhZqs](https://youtube.com/watch?v=ncGhANhhZqs)

# ATENÇÃO PLENA E TEMPO DE QUALIDADE

A importância dessa prática para comunicação, inovação e memória

**A**tenção plena, ou mindfulness, é um estado de consciência aumentada no qual a pessoa se concentra apenas no presente, sem se deixar levar pelas lembranças, julgamentos e pensamentos passados.

É estar ciente de seu próprio corpo, mente, sentimentos e pensamentos para criar um estado de paz e tranquilidade. Essa técnica pode ser feita em um minuto ou mais, é uma meditação que consiste em concentrar toda a atenção na sua respiração. Permitindo que você observe os pensamentos surgindo em sua mente e deixando-os ir e vir sem controlá-los, você consegue compreender que você não é seus pensamentos. Dessa forma, você desenvolve uma consciência maior e consegue agir sobre os seus pensamentos, aprendendo a aceitar, sem julgar e sem se deixar comandar por eles.

Ao realizar essa técnica e se concentrar no momento, você consegue desenvolver também sua escuta ativa, o que melhora a comunicação e os relacionamentos com as pessoas ao seu redor. Afinal, você está presente, focado e livre de pré-julgamentos alimentados pela sua mente.

## Mindfulness e tempo de qualidade

As cinco linguagens do amor, de Gary Chapman, mostram que tempo de qualidade é a linguagem que gira em torno da união. É tudo uma questão de expressar seu amor, respeito e afeto com toda a sua atenção. Quando você está ao lado de uma pessoa de relação romântica, trabalho, amizade, familiar, dentre outras, você busca se concentrar nela. E, quando você faz isso, demonstra que o outro realmente importa. O tempo é como uma solda que une ambos. Eles se sentem importantes, amados e especiais – como se você tivesse tido a intenção de reservar um tempo apenas para eles.

Infelizmente, o tempo de qualidade está se tornando cada vez mais escasso. Mesmo quando juntos, estamos em outro lugar – geralmente no ciberespaço ou mergulhados em nossos próprios pensamentos. Mas estar perto um do outro enquanto faz outra coisa nem sempre constitui um tempo de qualidade, não importa quanto tempo você fique sentado ali. E para alguém cuja principal linguagem de amor é tempo de qualidade, essa falta de conexão pode deixá-los se sentindo vazios e sozinhos.



# CANAL DE DENÚNCIA

Soube de alguma irregularidade?  
**Denuncie.**

**100% SIGILOSO** | 24h por dia



LIGUE

**0800 516 0019**



ACESSE

**[contatoseguro.com.br/redelojacorr](https://contatoseguro.com.br/redelojacorr)**

 Baixe o APP



REDE  
**LOJACORR**  
Corretoras de Seguros Independentes



**Contato  
Seguro**  
CANAL DE ÉTICA

# Conteúdos orgânicos alcançam quase **3 MILHÕES DE VISUALIZAÇÕES**

No acumulado do ano, Lojacorr conquista 665 menções na imprensa



**E**ntre janeiro e setembro de 2022, a maior rede de corretoras de seguros independentes alcançou 2.889.374 visualizações nos seus 665 conteúdos publicados espontaneamente na imprensa nacional e segmentada. Em média, estão sendo produzidos cinco conteúdos mensais distribuídos para a imprensa, contemplando as diversas áreas da Lojacorr, incluindo Unidades e corretoras.

Por meio da Assessoria de Imprensa, gerida pelo time de Branding, são diversificados os conteúdos, que incluem produtos, serviços, soluções, parceiros, diferenciais de gestão, institucional, resultados financeiros e corporativos, inovação, ações sociais, tendências do setor, além de conteúdos especializados e regionalizados. A pauta é definida de acordo com estratégia paralela desenvolvida para alcançar um público diversificado e ampliar a autoridade da marca Lojacorr no mercado de seguros e na sociedade.

Apenas no último trimestre (julho, agosto e setembro), foram 214 inserções e mais de 1 milhão de visualizações, o que gerou um retorno financeiro em torno de R\$ 168 mil, caso o espaço tivesse sido comercializado. Em julho, por exemplo, foi desenvolvido um conteúdo sobre a análise de comportamento dos jovens sobre a aquisição de proteção. O release (texto divulgado à imprensa) foi fonte para novos conteúdos em todo o país, repercutindo em canais de autoridade em todo o Brasil, tais como o Terra, o Uol e Agência O Globo.

De acordo com a coordenadora de Branding da Lojacorr, responsável pela Assessoria de Imprensa, Ana Clara Baptistella Murat, esses resultados são fruto de um trabalho diário de contato e relacionamento com a imprensa nacional. “Como é a essência do trabalho do jornalista, estamos em constante pesquisa, por meio de leitura, reuniões e participação em eventos, para apurar informações que possam ser notícia

para nossos públicos. Queremos entregar para o público da Lojacorr valor nos conteúdos e apoiar nossas corretoras com uma comunicação que auxilie no dia a dia do seu negócio, além de promover a marca como aliada da operação desses profissionais. Nosso desejo é sermos conhecidos como uma empresa referência no mercado de seguros”, afirma a gestora.

Além disso, o time de Branding também busca valorizar a cultura e o propósito da organização, por meio de todas as suas ações, sendo um guardião dos valores, das pessoas e da marca. “Cuidamos e zelamos para que todas as menções da Lojacorr sejam feitas com o cuidado de uma empresa de 26 anos que sonha em ser centenária, perene e sólida. Afinal, existimos para elevar a consciência da população sobre a importância da proteção do seguro e do papel do corretor ao orquestrar um ecossistema onde todos possam ter acesso, transacionar, aprender e inovar juntos”, finaliza.

# MOTO VIP

**NO SEU PORTFÓLIO  
DE PRODUTOS É COMO  
O CAPACETE PARA  
O MOTOCICLISTA:  
FUNDAMENTAL.**

- As vendas de motos superaram as de carros pela 1ª vez em 30 anos.
- Com mais motos nas ruas, é cada vez maior o número de sinistros.
- O Motovip cobre os danos mais comuns, como lanterna, suspensão, farol, retrovisor, rodas, pneus, lataria e pintura.



Aproveite essa tendência para faturar mais com um dos melhores produtos do mercado de seguros. Coloque mais esse diferencial no seu portfólio.

**SE CUSTA MENOS PARA O SEGURADO,  
VALE MAIS PARA VOCÊ.**



Aponte a câmera  
do seu celular  
e entre em contato agora.





**Marlise Ferreira**

Conselheira Consultiva da Rede Lojacor

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



QUANDO VOCÊ  
FALA, APENAS ESTÁ  
REPETINDO ALGO  
QUE JÁ SABE, MAS  
SE VOCÊ ESCUTAR,  
TALVEZ APRENDA  
ALGO NOVO

**Dalai Lama**

# ESCUTE

A comunicação bem equilibrada entre a fala e a escuta é um grande meio de transformação dos mal entendidos à transparência e clareza, do conflito ao consenso, das discórdias à paz

**S**e você quer se destacar em qualquer interação humana: escute! Escutar se tornou um ativo relevante nas relações tão raro que quando alguém nos escuta até estranhamos. Talvez você já tenha estudado ou lido sobre a importância da escuta na comunicação, mas o maior desafio não é compreender que escutar é fundamental, o desafio mora na prática.

A comunicação é o principal meio para criar a verdadeira conexão e colaboração entre as pessoas. Observe que o dia a dia é composto por conversas com clientes, colegas de trabalho, nossos familiares: trocamos ideias, fazemos combinados, pedidos, contamos histórias, falamos de nossos sentimentos, damos nossas opiniões sobre os assuntos. E na maioria do tempo, o que estamos fazendo? Falando.

Estamos condicionados a falar mais do que escutar, se acontece um silêncio entre as falas mais prolongado, ficamos angustiados, ansiosos. É muito comum fazermos monólogos simultâneos. Nossa comunicação parece ter se tornado um ringue de egos. Cada um quer ter mais razão do que o outro, quer mostrar que sabe mais, que sofre mais, que tem mais experiência etc. É um hábito falar sem dar espaço para a escuta. Não conseguimos ouvir o que o outro tem a dizer, pois ouvimos com a intenção exclusiva de dar uma resposta. E, ao fazer isso, nossa mente já está direcionada no que irá responder e não ao que está sendo dito e sentido por quem está falando. E perdemos oportunidades únicas de conhecer de verdade as pessoas à nossa volta.

Quando nos dispomos a escutar mais, um mundo de possibilidades se abre, Dalai Lama nos diz que "Quando você fala, apenas está repetindo algo que já sabe, mas se você escutar,

talvez aprenda algo novo." Isso é fantástico! Mas como mudar este hábito? – afinal mudar algo que já fazemos de forma automática não é fácil. Requer vontade, atenção e muito treino. Não tem jeito, sempre que desejamos fazer alguma mudança, o caminho é treinar e repetir. O bacana desta jornada são os aprendizados.

Imagina quanto de qualidade é possível acrescentar nas vendas, por exemplo? Escutando atentamente as necessidades do cliente, é possível oferecer produtos que não se imaginava que ele fosse querer, apenas fazendo as perguntas certas e prestando atenção nas respostas. E ao escutarmos os familiares com atenção até o final das falas, quantos mal entendidos podem ser evitados?

Se realmente escutarmos, a pessoa que fala sentirá que estamos dando a ela a importância que ela merece, ficando agradecida e criando, dessa maneira, um clima de respeito, conexão e empatia. Seremos mais convincentes ao responder, porque fomos capazes de reter todas as informações importantes que nos foram transmitidas. Neste processo de escuta ativa podemos perceber como nossa mensagem foi recebida e desta forma esclarecer mal entendidos, além do mais é possível aprender novas formas de pensar, pontos de vistas diferentes.

Para que possamos realmente escutar o que o outro tem a dizer, temos que nos libertar das pré suposições, que nos fazem imaginar que já sabemos o que será dito e que por isso já podemos dar nosso ponto de vista sobre o assunto. Além disso, temos que nos dispor a parar, limpar a mente, e estar presente na conversa. Afinal, a construção de soluções sempre deve considerar muitos ângulos e variados pontos de vista e isso só é possível quando nos dispomos a manter um diálogo, quando um fala e o outro escuta, de forma cíclica. Esta dinâmica mantém acesa a sinergia necessária para qualquer relação.

A comunicação bem equilibrada entre a fala e a escuta é um grande meio de transformação dos mal entendidos à transparência e clareza, do conflito ao consenso, das discórdias à paz. A busca por conexões pessoais e profissionais mais compensadoras são extremamente importantes para o nosso desenvolvimento. Aproveite a jornada.



# 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.



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

**EXISTEM  
AQUELES  
QUE CUIDAM.  
AQUELES QUE  
PROTEGEM.**

**E AQUELES QUE  
RESOLVEM.**

Resolver é cuidar, proteger, tranquilizar e estar presente em qualquer situação. A Tokio Marine agradece por toda a parceria e deseja um feliz dia.

**12 DE OUTUBRO.  
DIA DO CORRETOR DE SEGUROS.**



[tokiomarine.com.br](http://tokiomarine.com.br)  
Tokio Marine Seguradora  
/TokioMarineSeguradora  
tokiomarineseguradora

Uma Seguradora  
completa pra você  
ir mais longe.



**TOKIO MARINE  
SEGURADORA**

NOSSA TRANSPARÊNCIA, SUA CONFIANÇA