

Associação das Empresas de Assessoria e Consultoria em Seguros do Norte e Nordeste

ACONSEG^{NNE}

ANO 1 . NÚMERO 2 . AGO/SET/OUT 2023

80 ANOS: UMA NOVA MARCA E UM NOVO CICLO

Excelsior Seguros executa projeto de expansão e investe em novas frentes comerciais para fortalecer a parceria com corretores e assessorias em seguros



excelsior
seguros

Muito além da venda

Josimar Antunes, presidente do Sincor-BA, fala sobre o papel do corretor e a relação com o segurado

Regionalismos e cultura do seguro

Linguagem adequada pode ajudar na venda e até contornar objeções do cliente

CORRETOR, VOCÊ É O AMIGO
CERTO NAS HORAS CERTAS
E INCERTAS.



Afinal, vocês são profissionais que levam
proteção e tranquilidade para milhões de pessoas.
Obrigado por fazerem parte da nossa história.

12 de outubro. Dia do Corretor de Seguros.
Uma homenagem do Grupo Bradesco Seguros
a todos os Corretores de Seguros do Brasil.



bradesco
seguros

Com Você. Sempre.

O INÍCIO DE UM GRANDE TRABALHO

Nossa primeira edição circulou em todo o Brasil, um motivo de felicidade para nós. Foi o primeiro de muitos passos que serão dados pela nossa diretoria para mostrar a pujança dos mercados das regiões Norte e Nordeste. Aliás, contamos com todas as nossas assessorias associadas que mostraram engajamento nesse sentido. Basta ver algumas imagens na nossa seção Giro da Aconseg-NNE.

Outro motivo de orgulho é uma de nossas parceiras, a Excelsior Seguros, comemorar seus 80 anos conosco, apresentar a sua nova logomarca e reconhecer que as assessorias em seguros são um pilar importante no apoio aos corretores em toda a jornada com a companhia.

Trouxemos uma matéria interessante sobre como a comunicação de acordo com públicos e regiões pode impactar na consultoria a um cliente. Outro destaque é uma matéria sobre seguros de Vida, que possui um grande potencial de adesão na nossa sociedade.

É importante reconhecermos a reciprocidade das nossas seguradoras parceiras com nosso trabalho de disseminação de conhecimento e oportunidades das nossas regiões.

Agora, no começo de outubro, faremos um movimento importante. Estaremos reunidos em São Paulo com as demais Aconsegs de todo o Brasil, e com certeza levaremos a maior delegação de assessorias ao Conec. Isso é uma clara demonstração do quanto acreditamos no nosso mercado, no nosso trabalho e, sobretudo, no importante papel de disseminação da cultura do seguro realizado pelos corretores.

Inclusive, nesta edição, em virtude da comemoração do Dia do Corretor, temos a estreia da seção Especial Corretor. A nossa primeira liderança de corretores das regiões Norte e Nordeste a participar é Josimar Antunes, presidente do Sincor-BA. Na pessoa dele, parabenizamos e agradecemos aos nossos corretores parceiros e a todos que militam como um alicerce da proteção de bens e da vida das pessoas.

Feliz Dia do Corretor para todos aqueles profissionais que precisam ser lembrados todos os dias, o ano inteiro.

EXPEDIENTE

A **Revista da Aconseg-NNE** é uma publicação da Associação das Empresas de Assessoria e Consultoria do Norte e Nordeste

Telefone: (84) 99834-2907

Email: contato@aconsegnne.com

Diretoria: Djalma Ferraz, presidente; Pedro Gomes, vice-presidente; David Correia, diretor financeiro; Elda Brito, diretora administrativa, e Eduardo Scartezini, diretor de Comunicação e Inovação

Comissão Editorial: Djalma Ferraz, presidente; David Correia, diretor financeiro, e Eduardo Scartezini, diretor de Comunicação e Inovação

Conteúdo Editorial, Projeto Gráfico e Diagramação: Editora Cobertura

Periodicidade: Trimestral **Distribuição gratuita.**

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



Djalma Ferraz, presidente da Aconseg-NNE

Aos 80 anos, Excelsior vive um novo momento

Aliar facilidade de relacionamento, processos automatizados, produtos regionalizados e uma abordagem simples para corretores e segurados fazem parte da estratégia da Excelsior

Um novo momento com uma nova marca, investimentos em novos produtos, novas tecnologias e pessoas. Muitas transformações ocorreram nos 80 anos completados pela Excelsior em 2023. No entanto, há algo que não mudou e passou incólume pelo tempo. “Sempre preservamos a história de respeito pelo corretor de seguros”, destaca Alvanir Macedo, superintendente regional RJ, MG, ES e Nordeste da Excelsior Seguros. “Uma relação de transparência e respeito entre seguradora x assessoria x corretor x segurado, também são pilares que precisam ser preservados sempre”, acrescenta.



Alvanir Macedo
Superintendente regional RJ, MG,
ES e Nordeste da Excelsior Seguros

Com sede no Nordeste, a Excelsior Seguros possui forte atuação nas regiões Norte e Nordeste do Brasil. Com um lastro histórico de 80 anos, a companhia entende bem o cenário e o perfil da população regional.

“Essas regiões possuem um mar de oportunidades nos segmentos de seguros. O mercado segurador deve estar atento às suas particularidades e buscar sempre inovar seus produtos, abordagem aos corretores e consumidores destas regiões. Nós, da Excelsior, estamos muito otimistas com nosso novo momento para essas regiões”, frisa o superintendente.

A companhia tem um histórico de aceitação para riscos em sua carteira de Property de atividades de riscos mais complexas. “Ela é consequência de uma política de subscrição muito apurada por parte de nossa equipe e que conta com parcerias muito sólidas de resseguradores renomados. Muito importante destacar que a Excelsior quer crescer ainda mais no segmento de Property, mas que nossas estratégias de crescimento não estão apenas nessas atividades mais ‘nervosas’. Estamos atuando fortemente também nos nichos de (comércio e serviço), onde esperamos crescer ainda mais nos próximos anos e contamos com a parceria do corretor neste sentido”.

“Essas regiões possuem um mar de oportunidades nos segmentos de seguros. O mercado segurador deve estar atento às suas particularidades e buscar sempre inovar seus produtos, abordagem aos corretores e consumidores destas regiões. Nós, da Excelsior, estamos muito otimistas com nosso novo momento para essas regiões”, frisa o superintendente.

Atualmente, a Excelsior conta com 19 assessorias parceiras e aproximadamente 1,5 mil corretores cadastrados no norte e nordeste. “Estamos a todo vapor neste nosso novo momento abrindo novas frentes comerciais. O que entendemos de mais importante para nos desenvolvermos nessas regiões é aliar a facilidade de relacionamento, processos automatizados, produtos regionalizados e uma abordagem simples para corretores e segurados”, acrescenta.

Atuação estratégica

Nas regiões Norte e Nordeste, a companhia opera com todos os produtos do seu portfólio de produtos, com foco nos ramos Empresarial, Responsabilidade Civil Profissional, Riscos Diversos, Aeronáutico e Seguro Garantia.

No Garantia, conforme Macedo, a companhia atua com uma nova plataforma de subscrição e cotação que emite uma apólice em até 30 segundos.

“O produto Empresarial é atualmente nosso ramo de maior destaque, pois somos reconhecidos pelo mercado neste segmento, entretanto percebemos expressivo crescimento no ramo de Responsabilidade Civil Profissional (médico e dentistas) com ações que temos feitos nos últimos meses de treinamentos juntos aos nossos parceiros”, destaca o superintendente, que ainda cita os seguros Garantia, Aeronáutico e RD Equipamentos.

Macedo ainda lembra que essas regiões são reconhecidas

por forte atuação no segmento do Agronegócio e Industrial. “Todas as modalidades de seguros para esses nichos possuem potencial: seguro das safras, seguros de incêndio, equipamentos agrícolas, transportes, seguro garantias, responsabilidades e vida em grupo”, exemplifica.

Já em seguros voltados para pessoa física, ele enxerga que há grande concentração e potencial de crescimento nos ramos de Responsabilidade Civil Profissional, principalmente das áreas de saúde (médicos e dentistas). “Estamos atuando fortemente no sentido de promover a cultura do seguro junto ao mercado de corretores e consumidores destas regiões”.

Para dar apoio aos parceiros, a Excelsior conta com um superintendente, um gerente regional e um executivo de vendas que é responsável pela gestão das assessorias e corretores.

Parceiras essenciais

A companhia vê as assessorias como um importante canal de expansão. “A Excelsior já atua com o segmento de assessoria há muito tempo. Em função de seu grande território geográfico, percebemos a necessidade de capacitar novos parceiros e ganhar capilaridade e rapidez de atendimento e, neste sentido, as assessorias são extremamente importantes. Estamos ainda em processo de expansão de novas assessorias. Este ano já iniciamos com novos parceiros nos estados do Ceará, Piauí, Maranhão, Sergipe e Alagoas”.

De acordo com ele, todas as assessorias estão habilitadas e treinadas para disponibilizar suporte comercial e técnico para os corretores em todos os produtos do portfólio da companhia.

“Acredito que nossas assessorias são uma extensão de nossos escritórios. Antes de definirmos um novo parceiro comercial, neste caso assessoria, estamos atentos principalmente para que filosofia de trabalho que esse parceiro desenvolve no mercado, a experiência e credibilidade de seus sócios e o valor agregado que eles pretendem deixar para nossos corretores com a nossa marca. Após esses pilares estarem bem definidos, partimos para um processo bem intenso de treinamentos, nos quais deixamos nossas assessorias totalmente prontas, apoiando os corretores em toda sua jornada com a Excelsior”, explica.

Por isso, ele enfatiza que a Excelsior está muito otimista com a criação da Aconseg-NNE. “Não estamos medindo esforços para apoiar as ações da diretoria, que é formada por

“EM FUNÇÃO DE SEU GRANDE TERRITÓRIO GEOGRÁFICO, PERCEBEMOS A NECESSIDADE DE CAPACITAR NOVOS PARCEIROS E GANHAR CAPILARIDADE E RAPIDEZ DE ATENDIMENTO E, NESTE SENTIDO, AS ASSESSORIAS SÃO EXTREMAMENTE IMPORTANTES. ESTAMOS AINDA EM PROCESSO DE EXPANSÃO DE NOVAS ASSESSORIAS. ESTE ANO JÁ INICIAMOS COM NOVOS PARCEIROS NOS ESTADOS DO CEARÁ, PIAUÍ, MARANHÃO, SERGIPE E ALAGOAS”

profissionais renomados e reconhecidos na região. Temos certeza que a Aconseg-NNE atuará com forte elo de aproximação entre as seguradoras e corretores, proporcionando ainda mais o desenvolvimento destas regiões”.

Segundo o superintendente, a companhia busca novos parceiros comerciais para termos ainda mais capilaridade e que desejem fazer parte do projeto de expansão. “Não temos medido esforços e investimentos para estarmos cada vez mais presentes nestas regiões, através de novos parceiros, treinamentos e campanhas de vendas”, observa.

Atualmente, em todo o Brasil são mais de 80 assessorias em seguros operando com a seguradora. “Todos os nossos produtos podem ser comercializados nacionalmente e estamos sempre abertos para ouvir nossos parceiros para a criação ou estruturação de novos produtos e novas oportunidades de negócios”.

Alvanir Macedo ressalta a importância de entender cada região com sua particularidade. “Os corretores de seguros possuem, muitas vezes, relações de amizade com seus clientes e isso é bastante positivo, mas proporcionalmente desafiador e as seguradoras precisam saber que isso faz diferença no momento da contratação de uma apólice de seguro”, exemplifica.

“O corretor é e sempre será nosso principal parceiro. Estamos sempre buscando aprimorar essa relação, buscando sempre criar novos produtos, otimizar processos operacionais sem abrir mão de uma filosofia de portas abertas e de extremo respeito com os corretores”, conclui o executivo.



Expressões regionais aproximam corretor do cliente



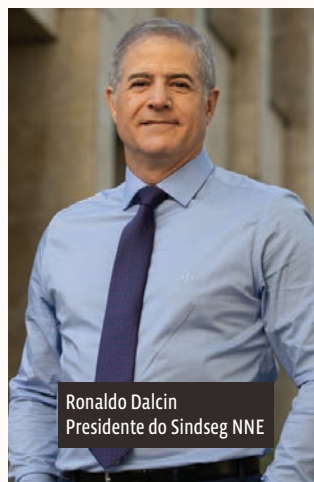
Linguagem mais simples e próxima do cotidiano dos clientes contribuem para compreensão e disseminação da cultura do seguro

Respeitar as linguagens próprias de cada região vai muito além de uma simples comunicação. Em um país com dimensões continentais como o Brasil, reconhecer a diversidade cultural pode auxiliar o corretor na consultoria ao segurado.

“Nas regiões Norte e Nordeste esses regionalismos são muito marcantes e cheios de peculiaridades. Numa ação de vendas, quando elas são identificadas e aplicadas no processo de comunicação, acaba gerando um rapport que facilita o entendimento da mensagem final. Claramente, configura-se um diferencial na abordagem e a experiência do usuário fica mais amigável”, observa Ronaldo Dalcin, presidente do Sindicato das Seguradoras do Norte e Nordeste (Sindsegnne).

Segundo ele, quando os regionalismos são bem entendidos e utilizados no processo de vendas, há uma grande chance de o cliente sentir uma ligação maior com o interlocutor. “Isso gera mais empatia e confiança, até mesmo para que o cliente se sinta à vontade para falar mais e nos leve a entender quais são reais objeções para o produto em questão. Praticando cada vez mais essa técnica, o profissional conseguirá gerar repertório para contorná-las ou, até mesmo, para que possa perceber que, na verdade, para aquele cliente, o ideal seria outro tipo de seguro, diferente do que fora ofertado inicialmente”.

A Bahia, por exemplo, é conhecida por sua diversidade cultural e social. “Os corretores precisam estar cientes das diferentes comunidades e grupos étnicos presentes na região para oferecer um atendimento especial e personalizado. É importante que os corretores da Bahia tenham uma compreensão sólida da cultura do seguro e da impor-



Ronaldo Dalcin
Presidente do Sindseg NNE

tância da proteção financeira, especialmente em uma região propensa a eventos climáticos extremos”, comenta o presidente do Sincor-BA, Josimar Antunes.

“O corretor tem que usar a linguagem certa para o cliente. Usar regionalismo traz mais para perto da linguagem do segurado”, observa Gilton Marques, gerente Comercial da Excelsior.

Segundo Marques, o DNA forte e acolhedor das regiões Norte e Nordeste permite trabalhar em conjunto, compreendendo as necessidades do dia a dia e ajustando a comunicação para que ela funcione da melhor maneira possível.

“A Excelsior tem como objetivo atuar com uma linguagem simples e direta, sem abdicar da capacidade técnica, que é nosso forte. Passar esse conhecimento de forma clara para as assessorias e corretores é uma forma de tornar esses profissionais uma extensão desse movimento”, diz o gerente.

Na visão de José Pires, diretor comercial da Bradesco Vida e Previdência, não há dúvida de que os mercados das regiões Norte e Nordeste possuem características próprias que os tornam singulares, assim como acontece com as demais regiões que compõem um país com dimensões continentais como o Brasil.



Josimar Antunes
Presidente do Sincor-BA

“Nesse cenário, é fundamental adaptarmos nossa linguagem e nossas estratégias de comunicação ao contexto de cada localidade, de forma a gerar empatia, sinergia e confiança no relacionamento tanto com o cliente, quanto com o corretor. Para essa missão, também contamos com o olhar estratégico e a sensibilidade dos nossos times locais e regionais”, destaca.

Contribuição das assessorias

Justamente por pensar dimensões continentais é que a Zurich atua com assessorias de seguros regionais, que entendem o contexto de cada mercado para ofertar as melhores soluções de seguro, conforme Felipe Grossi Cavalcante, diretor Regional dos estados do Rio de Janeiro, Espírito Santo e do Norte e Nordeste da Zurich.

“Entender a realidade de cada localidade é muito relevante, mas acredito que o processo mais correto seja compreender, de fato, as necessidades de cada cliente, do que ele realmente precisa, da sua real exposição ao risco, pois muitas vezes temos realidades muito distintas em uma mesma região. Após essa minuciosa compreensão, o corretor pode desenhar o produto definindo as melhores assistências e/ou coberturas que atendem ao cliente”, contrapõe.

É importante que sempre, ao abordar o consumidor, o corretor tenha domínio do assunto para transmitir segurança e credibilidade.

Quanto mais a comunicação estiver alinhada ao público-alvo, maior a chance de conclusão da venda e, consequentemente, de disseminar a cultura do seguro.

Segundo Marques, os corretores e assessorias são a peça mais importante desse quebra cabeça. “É necessário que eles sintam confiança no que as seguradoras transmitem para que possam repassar essas informações. Afinal, é isso que vendemos, tranquilidade e segurança.

Para Cavalcante, os corretores e assessorias são fundamentais na disseminação da cultura do seguro. “Eles possuem uma posição estratégica de contato direto com o cliente, têm a melhor condição para compreender às suas demandas e necessidades e, em contrapartida, oferecer os produtos mais adequados para cada situação”.

Atenção ao segurês

“Qualquer expressão que passe o sentimento de segurança é válida e deve ser usada. É muito importante não deixar o segurado perdido no ‘segurês’. O corretor que consegue levar isso para o dia a dia já está na frente. A Excelsior acredita nisso. Por isso, focamos na parte de dar ao corretor subsídio para

fazer essa ‘tradução’ para o cliente”, destaca o gerente da Excelsior.

Dalcin chama atenção para o fato de que, além das peculiaridades linguísticas típicas de cada região, ainda é preciso ter atenção aos termos técnicos usados no setor. “Esse é um dos pontos que procuramos abordar nas ações realizadas pelo Sindsegne: simplificar o nosso vocabulário para que a mensagem chegue à sociedade sem as barreiras que termos como franquia e sinistro podem provocar. É de suma importância que na interlocução com o consumidor seja utilizada uma linguagem de fácil entendimento, para que a mensagem que eu procuro enviar seja compreendida em sua totalidade. Melhorando essa comunicação, contribuiremos para democratizar o acesso da população ao tema seguro”.

Não são apenas expressões, mas sim uma linguagem de fácil entendimento. “O seguro possui diversos termos técnicos, que nem sempre são de ciência do consumidor final. Então, é importante trazer clareza, com uma linguagem simples, sem deixar de posicionar todos os pontos importantes – isso, por si só, já trará mais conexão junto ao cliente e demonstrará empatia, visto que o objetivo é se fazer entender e explicar o que ele de fato está contratando, além de oferecer a melhor e mais assertiva solução disponível”, comenta o diretor da Zurich.

“Ao invés de usar o termo ‘registrar um sinistro’, cujo sentido do mercado não é o mais comum na linguagem cotidiana, pode-se usar apenas ‘acionar o seguro’”, exemplifica Cavalcante.



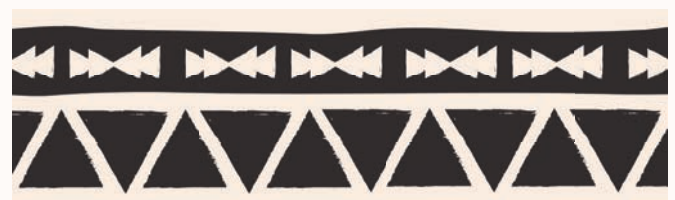
Felipe Grossi Cavalcante
Diretor Regional da Zurich



José Pires
Diretor comercial da
Bradesco Vida e Previdência



Gilton Marques
Gerente Comercial da Excelsior





Fale do vida, mas não fale de morte

Como começar a falar do seguro de vida para os clientes? Entender a necessidade do cliente para oferecer a melhor opção de proteção

O que é isso?! Sai pra lá com esse assunto. Eu, deixar dinheiro para Ricardão?! Tô fora! Essas são algumas expressões comuns que os corretores podem se ver envolvidos quando vão comercializar o seguro de Vida.

Nas regiões Norte e Nordeste, a proteção possui uma grande oportunidade de crescimento, mas como o corretor pode

começar a introduzir o tema seguro de Vida ao seu segurado de Auto?

“O corretor deve abordar o seguro de Vida quebrando o tabu de relacioná-lo apenas com circunstâncias ruins”, recomenda Daniela Cruz, superintendente de Vida, Previdência e Capitalização da Seguradora Zurich.

Ela lembra que o seguro Vida é um produto muito importante para a proteção familiar e também pessoal. “Atualmente há opções acessíveis no mercado, com coberturas que vão muito além de morte ou invalidez”, completa.

“Por se tratar de um tema mais sensível, a abordagem deve ser centrada nas necessidades e características individuais de cada cliente, de forma que ele perceba o seguro de Vida como um fator essencial ao seu planejamento financeiro, inclusive para ser utilizado em vida”, sugere José Pires, diretor comercial da Bradesco Vida e Previdência.

Segundo ele, ao identificar essas especificidades, fica mais fácil para o corretor encontrar um argumento de venda que seja interessante e adequado para cada pessoa.

“A Allianz vem oferecendo treinamentos presenciais e virtuais, trabalhando junto com nossos parceiros para fortalecer entendimentos e argumentos e atuarmos, especialmente, na conscientização do cliente, para que possa enxergar o Vida como um produto para sua proteção financeira e planejamento familiar”, comenta David Beatham, diretor-executivo de Automóvel, Massificados e Vida da Allianz Seguros, que lembra que o corretor é peça fundamental para ajudar na disseminação da importância do seguro.

Por quê oferecer o Vida?

O seguro de Vida é uma forma de proteção financeira que ajuda as pessoas a protegerem suas famílias e entes queridos em caso de falecimento prematuro ou imprevisto. “Além disso, é um produto, assim como o mercado de seguros de Pessoas como um todo, que vem crescendo constantemente na casa de dois dígitos nos últimos anos. Isso faz com que seja uma oportunidade ímpar para que o corretor diversifique sua carteira e amplie seus negócios com seus clientes”, diz Beatham.

Segundo Pires, o corretor deve se atentar principalmente à capacidade que o produto tem de mitigar riscos importantes a que todos nós estamos expostos, seja do ponto de vista pessoal ou familiar. “Ofertar proteções de seguros sem apresentar o seguro de Vida ao cliente, sem dúvida, configura um atendimento incompleto”.

“Assim como outros produtos, o seguro de Vida oferece planos para diversos objetivos, necessidades e níveis de renda dos clientes. Cabe ao corretor, atuando mais como consultor e conselheiro do que propriamente vendedor, auxiliar o segurado a escolher a melhor opção para a sua realidade, seja para prevenção, proteção ou planejamento patrimonial. O corretor é o nosso principal parceiro na missão de democratizar e desmistificar o conceito do seguro de vida”, completa Pires.

Daniela destaca que o seguro de Vida Individual traz uma ótima oportunidade para o corretor ampliar a relação e atuar como consultor durante várias etapas da vida dos seus clientes.

“O seguro de Vida possui pagamento de comissão contí-

nua, o que o torna uma alternativa lucrativa para os corretores que desejam trabalhar com o produto com a formação de uma carteira. Além disso, é uma ótima oportunidade de construir um relacionamento de longo prazo com seus clientes, abrindo possibilidades para conhecer mais a fundo as suas necessidades e de ofertar produtos que estejam de acordo com seu momento de vida”, argumenta a superintendente da Zurich.

Além de auxiliar na escolha do seguro de Vida adequado, o corretor de seguros também deve oferecer acompanhamento e suporte contínuos ao longo da vigência da apólice.



José Pires
Bradesco Vida e Previdência



David Beatham
Allianz Seguros

Vida na Allianz

A Allianz Seguros trabalha com duas opções às pessoas físicas: o Allianz Vida Individual e o Allianz Acidentes Pessoais Individual.

No Vida Individual, o cliente conta com coberturas para morte (natural ou acidental), invalidez permanente

total ou parcial por acidente, diagnóstico de câncer e para até 14 tipos de doenças graves, assistências como funeral familiar ou ampliado, desconto em medicamentos, orientação nutricional e segunda opinião médica internacional. O cliente tem seis opções de pacotes disponíveis

Já o Allianz Acidentes Pessoais Individual traz coberturas para morte acidental, invalidez permanente total ou parcial por acidente, despesas médicas, hospitalares e odontológicas, diárias por incapacidade temporária (indenização concedida ao segurado quando ele não puder exercer sua profissão em decorrência de um acidente ou uma doença), assistências como funeral familiar ou ampliado, desconto em medicamentos, orientação nutricional e segunda opinião médica internacional. Nesta modalidade, a Allianz opera com quatro tipos de pacotes.

Vida na Bradesco

“Na Bradesco Vida e Previdência, estamos sempre buscando diversificar a nossa grade de produtos, aprimorando coberturas e assistências personalizáveis para proteção individual e da família, com ênfase na utilização do seguro em vida”, diz Pires.

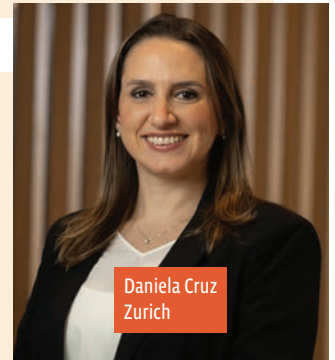
Ele cita como destaque da companhia o seguro ‘Vida Viva Bradesco’. Ainda na linha dos seguros personalizáveis, a companhia lançou, no ano passado, o Empresarial Flexível Capital Global, um seguro de Vida destinado a empresas de pequeno e médio porte que segue a mesma premissa da customização, de forma a atender a demanda específica de cada empresa.

Já o ‘Novo Vida Segura Premiável’ representa uma evolução em seguro de Vida Resgatável, tendo a menor carência de resgate do mercado segurador. Com coberturas amplas de morte e doenças graves, o produto oferece ao segurado benefícios adicionais como sorteios semanais e assistência funeral, além da recém-incorporada cobertura de sobrevivência, por meio da qual o segurado recebe, ao final da vigência do contrato – caso não haja renovação e nem sinistro –, uma indenização de acordo com o valor contratado.

Vida na Zurich

“O seguro Zurich Vida Para Você, por exemplo, não tem coberturas obrigatórias como morte e invalidez. O cliente monta seu plano da forma que desejar, escolhendo as coberturas conforme suas necessidades, além de poder contar com diversas assistências que podem ser usadas ao longo de todo o relacionamento do cliente com a Zurich, como por exemplo, as assistências para bike e para pets, os serviços de telemedicina, entre outras”, conta Daniela Cruz.

Sem coberturas obrigatórias, o seguro oferece condições do cliente personalizar a sua apólice da maneira como achar mais adequado – inclusive deixando de fora coberturas tradicionais, como a de morte. Além disso, o produto desenvolvido pela companhia oferece mais de 15 assistências, sendo que o cliente pode escolher gratuitamente até três para serem usadas durante a vigência da sua apólice, bem como concede ao segurado um título de capitalização com quatro sorteios mensais de R\$ 10.000,00 (bruto de IR). Além da assistência pet e bike, já mencionadas, outras opções como segunda opinião médica e telemedicina podem ser opções muito interessantes para escolha dos clientes, a depender do seu estilo de vida.



Daniela Cruz
Zurich

Relação com o cliente não termina na venda da apólice

Para presidente do Sincor-BA, os corretores de sucesso continuam a oferecer suporte pós-venda, auxiliam seus clientes no gerenciamento de suas apólices, na renovação e no processo de sinistro

“Corretor é o profissional que garante a segurança do que é mais importante para a sociedade: a vida, a família, os bens (ou patrimônio) e os negócios”. Foi como definiu a profissão o presidente do Sincor-BA, Josimar Antunes.

A Bahia é um dos estados mais populosos do Brasil com uma economia planejada que inclui setores como agricultura, turismo, indústria e comércio. Nas regiões Norte e Nordeste, é a mais representativa em termos de seguros.

“A capital baiana, Salvador, é uma das cidades mais importantes do Nordeste e tem experimentado um crescimento econômico notável nos últimos anos. Isso contribui para um aumento na demanda à medida em que empresas e indivíduos buscam proteção financeira. A presença de seguradoras e profissionais capacitados também desempenham um papel crucial e muito significativo no desenvolvimento do mercado regional”, observa Antunes.

Ele analisa que o corretor na Bahia e também as empresas corretoras, apesar de serem profissionais com amplo conhecimento de mercado, ainda têm atuado de forma segmentada e muito específica, evidenciando a necessidade de difundir e ampliar sua carteira de produtos para gerar mais crescimento. “Existe uma extensa gama de seguros que permitem atender uma variedade de necessidades de clientes individuais e corporativos”.

Na visão do presidente do Sincor-BA, as assessorias desempenham um papel fundamental e estratégico para as corretoras de seguros e, conseqüentemente, para o mercado. “Essas empresas especializadas oferecem suporte, serviços e recursos que ajudam os corretores a serem mais eficientes, eficazes e competitivos, garantindo que mais pessoas e empresas tenham acesso a produtos de acordo com as suas necessidades, promovendo a estabilidade e o crescimento do setor como um todo”.

“Virada de chave”

A maior dificuldade enfrentada pelos corretores locais, assim como em muitas outras regiões do Brasil, pode variar ao longo do tempo e de acordo com as condições do mercado. “No entanto, podemos destacar a concorrência intensa, as constantes mudanças nas regulamentações, o avanço da tecnologia, alguns tipos de seguros, como seguros agrícolas, podem ser sazonais, o que significa que as corretoras devem



enfrentar flutuações na demanda ao longo do ano. Mas a necessidade de despertar para a diversidade de produtos e necessidades da sociedade é a ‘virada de chave’ que o corretor precisa para ampliar seu portfólio de produtos e ampliar sua carteira”, chama a atenção.

O mais importante na atuação dos corretores da região é o compromisso de entregar a qualidade que foi oferecida no ato da compra e a capacidade de oferecer serviços de alta qualidade, que atendam às necessidades específicas dos clientes e promovam a proteção financeira adequada. “A atuação do corretor é mais eficaz quando se baseia em um conhecimento técnico sólido, ética profissional, foco no cliente e atualização constante. A capacidade de se adaptar às necessidades específicas da região e do mercado local também desempenham um papel importante na prestação de serviços de alta qualidade”.

Para ele, os corretores de sucesso têm como fator importante a relação com o cliente que não termina na venda da apólice. “Os corretores de sucesso continuam a oferecer suporte pós-venda, auxiliando seus clientes no gerenciamento de suas apólices, na renovação e, quando necessário, no processo de sinistro”, conclui.

“É IMPORTANTE OBSERVAR QUE, APESAR DESSAS DIFICULDADES, OS CORRETORES DA BAHIA E EM TODO O BRASIL DESEMPENHAM UM PAPEL VITAL NA PROTEÇÃO FINANCEIRA DE INDIVÍDUOS E EMPRESAS”



Alliados 2023. Você pronto para viver o melhor. Inclusive na Tailândia.

Suas vendas valem mais com **Alliados**, o programa de relacionamento da Allianz para corretores. Além da maior comissão complementar do mercado e benefícios exclusivos, quem se destaca no programa garante **experiências inesquecíveis**. Serão dois destinos incríveis, com o jeito único da Allianz em receber seus corretores.

São 150 vagas para aproveitar um **resort paradisíaco** rumo ao Club Med - Trancoso, na Bahia e 30 vagas para desfrutar de **um roteiro exclusivo na Tailândia**. Tudo isso com direito a acompanhante.

Fale com seu atendimento comercial e aproveite.

ALLIAD**Z**
+Prêmios

 @allianzcorretor

 /allianzcorretor

 /allianzbrasil

Compartilhar experiências em prol do mercado

Aconseg-NNE cria comissões para trabalhar melhor com as necessidades do mercado

A Aconseg-NNE é jovem em existência, mas madura em ações, principalmente no que tange aos propósitos comuns das assessorias e também do mercado de seguros de forma geral. A diretoria da associação e seus associados entendem que compartilhar experiências é necessário para contribuir com a disseminação da cultura do seguro.

“O mercado de seguros nas regiões Norte e Nordeste possui um grande potencial de crescimento, acima da média do País. Temos o desafio de intensificar as ações para expansão da comercialização de seguros nestas regiões. Precisamos de novos tipos de negócios, produtos que atendam riscos específicos e que atualmente não estejam sendo explorados, estudar as características regionais, o perfil de renda e de comportamento do nosso consumidor, dentre outras ações, podem colocar em compasso o crescimento econômico regional e o crescimento da produção de seguros”, detalha o presidente da Aconseg-NNE, Djalma Ferraz.

Nesse sentido, a Aconseg-NNE apresenta a criação de oito comissões que tratarão de temas que, em comunhão, contribuem para o desenvolvimento do mercado.

“Criamos as comissões dentro da entidade para realizarmos diversos projetos como Capacitação e Formação Profissional, Marketing e Inovação, Ética, Parcerias e Benefícios, que são pontos importantes para avançarmos no mercado, além de incentivar a participação do maior número de pessoas na gestão da Aconseg-NNE”, comenta.

→ COMISSÃO DE CAPACITAÇÃO E FORMAÇÃO PROFISSIONAL

Desenvolver projetos e parcerias com a ENS, CNseg, Sindsegs, Sincors para criação e divulgação de cursos de formação aos diversos atores do mercado de seguros, assessorias e suas equipes, corretores e equipes e fomento da cultura do seguro ao público em geral.

Coordenador | Pedro Felício



→ COMISSÃO DE RELAÇÕES INSTITUCIONAIS

Promover relacionamento e contatos em geral com os órgãos de mercado e com as lideranças das diversas seguradoras, buscando realizar reuniões virtuais e presenciais com diretores e CEOs das instituições;

Coordenador | Pedro Macedo



→ COMISSÃO DE EVENTOS

Planejar e organizar os eventos realizados pela Aconseg-NNE ou em parceria com outras instituições.

Coordenadora: Valquiria Ferreira

→ COMISSÃO DE COMUNICAÇÃO E MARKETING

Abastecer as nossas redes sociais com conteúdo da Aconseg-NNE, criação do canal no YouTube, Portal, entre outros. Relação de comunicação com o mercado de seguros de um modo geral, organizar a produção da Revista Aconseg-NNE, etc.

Coordenador: Eduardo Scartezini

→ COMISSÃO DE FINANÇAS

Realizar a gestão dos recursos financeiros da entidade e buscar novas fontes de financiamento das atividades da Aconseg-NNE, além de planejar o orçamento anual com regras de utilização dos recursos.

Coordenador: David Correia



→ COMISSÃO DE NOVAS ASSOCIADAS

Coordenar as atividades que vão desde a recepção de pedidos de novas adesões com respectiva avaliação com parecer de aprovação ou reprovação e posterior orientação às novas associadas.

Coordenador: Pedro Gomes

→ COMISSÃO DE PARCERIAS E BENEFÍCIOS

Desenvolver ações visando parcerias, condições especiais e outros projetos junto a empresas do setor de seguros a afins, em benefício das associadas Aconseg-NNE e corretores de seguros por elas atendidos.

Coordenador: Hodson Menezes



→ COMISSÃO DE ÉTICA

Grupo de associadas que deverá avaliar denúncias de condutas incompatíveis das associadas em relação ao Estatuto, Regimento da Aconseg-NNE e regras de comportamento ético estabelecidas pela instituição, além da elaboração de compliance a ser seguido pelas associadas.

Coordenador: Luiz Alberto



REUNIÃO DE ALINHAMENTO ALLIANZ

As assessorias filiadas à AconseG-NNE participaram de reunião de alinhamento com os comerciais da Allianz Seguros em Recife (PE).

LIBERTY EM FORTALEZA

David Correia, diretor Financeiro da AconseG-NNE (à esq. na foto), prestigiou o evento da Liberty Seguros, que contou com a presença da CEO, Patrícia Chacon.



CQCS INSURTECH & INNOVATION

O presidente do Conselho de Administração da AconseG-NNE, Pedro Macedo, participou do CQCS Insurtech & Innovation 2023 realizado em julho, em São Paulo.



ENCONTRO SETORIAL DA REGIÃO NORTE

Em agosto, o Encontro Setorial da Região Norte foi realizado no Pará pelo SindsegNNE e a CNseg e reuniu importantes players do setor de seguros e contou com a presença de assessorias associadas.



ALMOÇO COM PRESIDENTE DO SINCOR-PA

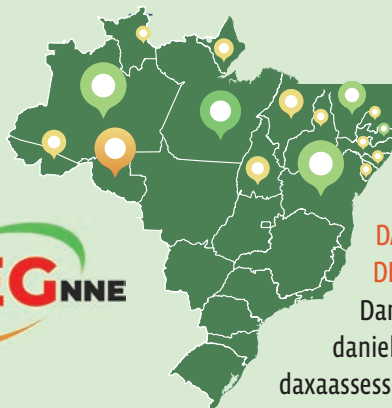
Associadas à AconseG-NNE realizaram um almoço para receber a presidente do Sincor-PA, Margarete Braga (foto ao centro) e Wigor Oliveira, vice-presidente (à esq.).



A REVISTA DA ACONSEG-NNE CHEGA AO SEU PÚBLICO

A edição número 1 da Revista da AconseG-NNE entrou em circulação e as assessorias associadas se engajaram na distribuição de exemplares para os corretores e executivos de seguradoras. Bora dar um giro porque teve até liderança do mercado de seguros com a revista, como o presidente do Sincor-SP, Boris Ber (foto 1); o presidente do Sincor-BA, Josimar Antunes (foto 2); o presidente do Clube dos Seguradores da Bahia, Fausto Dorea (foto 3); Izabel Lopes, presidente do Clube das Executivas do Mercado Segurador de Pernambuco (foto 4); e Helio Oipari Junior e Ricardo Montenegro, respectivamente atual presidente e presidente eleito da AconseG-SP (foto 5).

AS ASSOCIADAS



AGB ASSESSORIA

Anderson Guimarães Bezerra
anderson@agbassessoria.com.br
(81) 99217-3014

ÁGIL ASSESSORIA E CONSULTORIA

Mirela Soares | mirela@agilassessoria.net
(98) 99975-9933

ASSESSORIA FERRAZ | Djalma Ferraz
Cardoso Filho | djferraz@hotmail.com
(77) 98809-3606

BISPO ASSESSORIA

Cidalia Barbosa Bispo
cidalia.bispo@bbispoassessoria.com.br
(71) 98118-7601

BRITO ASSESSORIA DE SEGUROS

Julliano Eder da Silva Brito
julliano.brito@britoassessoria.com.br
(74) 98822-3579

CM DE V MOURÃO CONSULTORIA

E ASSESSORIA | Claudio Mario
de Vasconcelos Mourão
claudio.cmassessoria@gmail.com
(98) 98833-6181

CONSERTS ASSESSORIA | Sergio Tadeu
Moraes Silva | s.tadeu@terra.com.br
(81) 98794-0393

CARDOSO ASSESSORIA DE SEGUROS

Elane Cardoso Pereira
assessoria.ellanecardoso@gmail.com
(94) 99132-7327

CARIRI CONSULTORIA

E ASSESSORIA | Pedro de Siqueira Felício
pedrofelicio@caririassessoria.com
(88) 98180-2550

CONNECTASEG ASSESSORIA

Elda Wylga | elda@connectaseg.com
(86) 98128-4579

CONSULT PRIME PRESTAÇÃO DE

SERVIÇOS | Marcia Maria da Silva Duarte
marcia.cprimeseguros2023@hotmail.com
(84) 99934-6961

DAXA ASSESSORIA DE SEGUROS

Daniela Israel
daniela.israel@
daxaassessoria.com |
(81) 98286-1818

DC ASSESSORIA

David Evandro Verissimo Correia
david@dcassessoria.com.br |
(85) 99994-3528

DP MÚLTIPLA ASSESSORIA | Décio Padilha
Borba Maranhão
decio@dpmultiplaseguros.com.br
(81) 99973-9858

FRANQUIADA ASSESSORIA | Yvana Naira
yvana@franquiada.com.br |
(75) 98130-9124

GARANTIA ASSESSORIA JOÃO PESSOA

Adjamir Pontes Cesar
adjamir.cesar@garantiaseguros.com.br |
(83) 98822-4242

GARANTIA ASSESSORIA RECIFE

Hodson Menezes Filho
hodson.menezes@garantiaseguros.com.br |
(81) 99971-1953

GRUPO ALMEIDA COSTA | Joacy Cesar
Almeida de Oliveira Filho
joacy@grupoalmeidacosta.com.br |
(69) 99963-1168

HLR ASSESSORIA E CONSULTORIA

Hudson Francisco Novaes de Siqueira
hudson.siqueira@hlrassessoria.com |
(81) 99706-4876

JEASSESSORIA | Elder Alves
elderalves@assessoriaseg.com.br
(86) 98102-2112

JEB RODRIGUES ASSESSORIA DE SEGUROS

João Eudes Bezerra Rodrigues
tokiomarine@assessoriajn.com.br
Cel.: (88) 9.8836-5383

LEFAU ASSESSORIA | José Lenilton
Faustino da Silva leniltonmaraba@gmail.
com | (94) 98175-1026

LINS ASSESSORIA | João da Fonseca Lins
Filho e Lilian Teixeira Lins |

j.lins@linsassessoria.com.br |
(81) 99197-7866

MCM BENÍCIO ASSESSORIA DE SEGUROS

Mirian Cristiane Moreti Benicio | mirian.
cristiane@hotmail.com | (94) 99193-1955
MOOZ ASSESSORIA | Filipe Lucena Freire |
filipe.freire@moozassessoria.com.br |
(83) 98753-5773

NORTE E SUL BAHIA ASSESSORIA

Luiz Alberto Muniz
luiz.alberto@assessoriasul.com.br |
(73) 99983-5078

PHOENIX RESOLUTION ASSESSORIA

Patrícia Holanda
patricia.holanda@phsas.com.br |
(81) 99702-3666

REPRESENTAÇÃO FORTALEZA

Raimundo Correia Lima
pac.raimundinho@gmail.com |
(85) 98802-9330

RESULTA NEGÓCIOS E SEGUROS

Pedro Henrique Gomes
pedro@resultassessoria.com |
(82) 99977-1899

Pedro Correia Gomes
pedro.repr@outlook.com |
(82) 98822-9830

RHODES ASSESSORIA | Yuri Costa
yscosta@uol.com.br | (75) 99977-0063

SCARTEZINI SEGUROS & NEGÓCIOS

Eduardo Scartezini
eduardo.scartezini@scartezinism.com.br |
(84) 99834-2907

SEGUROS MACEDO ASSESSORIA

Pedro Macedo
pedro.macedo@segurosmaçedo.com.br |
(81) 98893-6238

TOLEDO ASSESSORIA | Rodésio Toledo Cruz
| rodesiotoledo@gmail.com |
(69) 98500-4439

V6 ASSESSORIA | Valquiria Ferreira Melo
Silva | valquiria@v6assessoria.com.br |
(71) 98182-3880

Zurich Residência

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

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

Saiba mais:

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

Tem ainda esta supervantagem:

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



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



ZURICH





Há 80 anos, investindo em novos produtos, novas tecnologias, novas formas de ver o mundo.

Quando a gente muda, o mundo muda com a gente. Cada vez que a gente evolui, traz novidades para os seus clientes irem ainda mais longe. Temos certeza que um ou mais dos nossos produtos foram feitos para os eles. **Juntos, a gente protege as pessoas para que elas também possam evoluir.**

Aeronáutico | Patrimonial
Responsabilidade Civil Profissional
Rural | Vida | Garantia

excelsior
seguros