

[QUEM É QUEM]

Assessorias de Seguros 

Planejamento estratégico

NH Assessoria foca em atuação com três seguradoras para oferecer diferenciais ao corretor

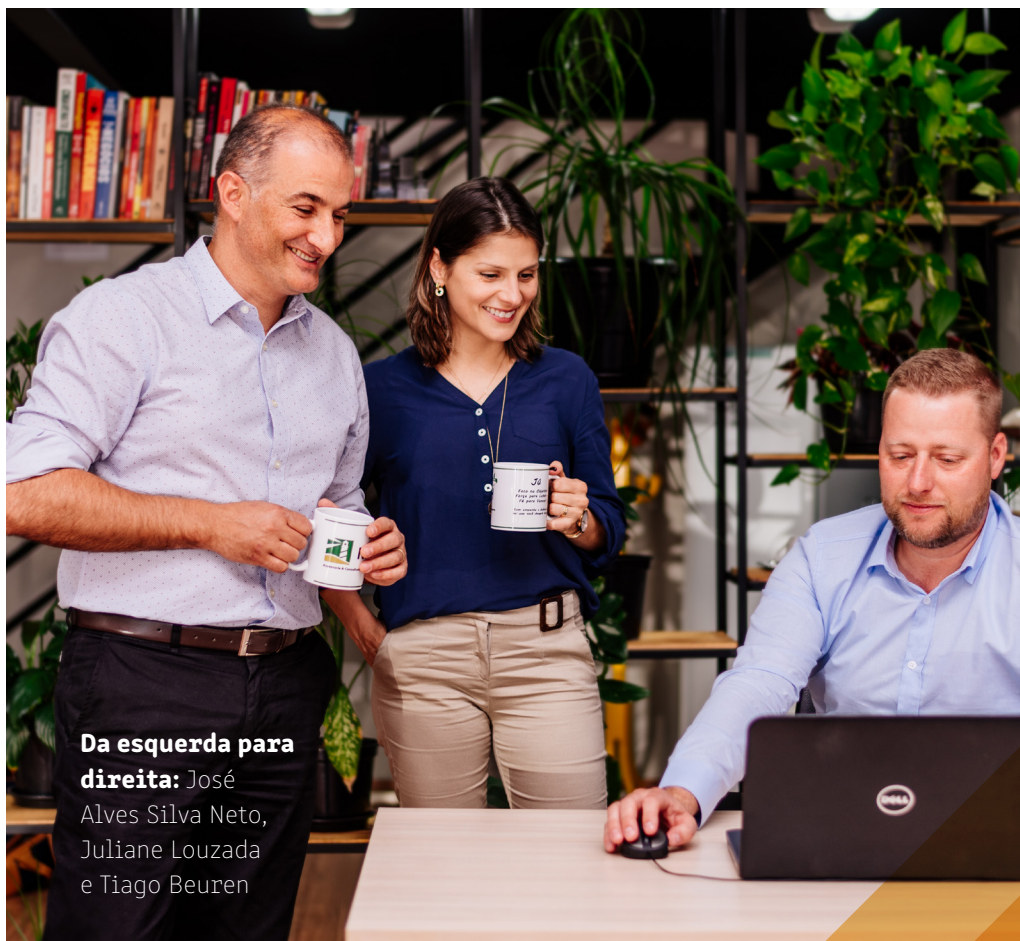


Disponibilidade em atender o corretor de seguros

Os sócios da NH Assessoria falam de como a empresa se desenvolveu na região do Vale dos Sinos e a atuação para apoiar os parceiros de negócios

A NH Assessoria, sediada em Campo Bom, no Rio Grande do Sul, é comandada por três sócios com iguais participações na empresa: José Alves Silva Neto, Juliane Louzada e Tiago Beuren. Os três construíram suas carreiras em seguradoras e estão há mais de 20 anos no setor.

“Nossas vidas se cruzaram, tivemos oportunidade de trabalhar juntos, e nos damos muito bem, somos pessoas com perfis muito diferentes, mas todos comerciais. Nos conhecemos trabalhando na Mapfre, eu era gerente, o Tiago nosso comercial, ficávamos em Novo Hamburgo. Depois fui transferido para Porto Alegre e conheci a Juliane, que era coordenadora territorial”, conta José Neto. Trabalhando juntos na seguradora, Neto e Juliane se casaram. “Em 2017, eu queria voltar a morar em Novo Hamburgo, mas não podia estando na seguradora, foi então que comecei a conversar com a Tokio Marine sobre a possibilidade de abrir uma assessoria. Falei com Tiago e a Juliane que toparam me acompanhar nesta empreitada”, conta Neto. A NH Assessoria foi fundada em maio de 2017. “Montamos um plano de ação, fomos nos desligando aos



Da esquerda para direita: José Alves Silva Neto, Juliane Louzada e Tiago Beuren

poucos para não termos um grande impacto financeiro, abri a assessoria, fiquei meio ano sozinho, depois entrou o Tiago e mais meio ano veio a Juliane (que, nesta época, trabalhava como gestora da área de seguros em uma cooperativa de crédito)”, revela. A Tokio Marine buscava uma assessoria na região do Vale dos Sinos, onde José atua no mercado de seguros desde que tinha 14 anos. “Conhecemos muitos corretores, se tiver algum que não conhecemos vamos bater na porta, e constantemente mapeamos todos da

região”, diz. A região do Vale dos Sinos, a 40 km de Porto Alegre, é muito próspera. Em Novo Hamburgo existia a sede da extinta companhia Novo Hamburgo Seguros, onde José Neto começou a trabalhar, e que fez escola para muitos corretores de seguros que atuam hoje na região. Com os contatos, a NH Assessoria tem hoje 500 corretores mapeados, dos quais 250 são atuantes com a empresa. “Estamos em momento de captação de corretores, com objetivo de chegar a 400 corretores ativos até o final de 2021”, diz Neto.

Com o sucesso da operação, a NH passou a agregar a representação de outras companhias. “Fazemos nosso planejamento estratégico todo ano, e imagine que temos quatro anos de assessoria, sendo

quase dois em pandemia”, conta Juliane. “Quando entrou a pandemia, pensamos que havia ido por água abaixo nosso plano de expansão e crescimento. Ficamos fechados de março a maio de 2020, voltamos em junho e refizemos o plano, que foi mais audacioso, com objetivo de ter mais seguradoras, porque já tínhamos 500 corretores mapeados”, diz a sócia.

Iniciaram 2021 com a MAG e conversando com a SulAmérica. “Estamos com três seguradoras bem

diferentes umas das outras. Esse é o plano, que elas se completem, que tenhamos diferenciais, e não estejamos competindo o mesmo produto no mesmo corretor”, aponta Beuren.

Além de atuar na região do Vale dos Sinos, a NH tem uma conta específica que atende um grande banco na área de seguros com a Tokio Marine no RS, SC, PR, RJ, MT e MS. Esse importante cliente faz parte do portfólio da assessoria desde o início do projeto e ambos cresceram juntos, um acompanhando as mudanças e evoluções

do outro.

Em quatro anos de operação a NH Assessoria apresenta excelente crescimento. “Nossa ideia inicial era chegar em R\$ 1 milhão de produção por mês e nossa média de produção hoje é R\$ 2 milhões por mês. O mais gratificante foi a receptividade dos corretores aqui no Vale dos Sinos, porque o pessoal me conhece desde os 14 anos. Estudei com filhos de corretores da região, eram meus amigos, e hoje são os nossos parceiros”, diz Neto. Além dos três sócios, a NH conta com os colaboradores Cristiano (que trabalha como parceiro e colega há alguns anos), Priscila (comercial exclusiva de vida e benefícios) e Fernando.

Os sócios veem as assessorias como uma grande tendência de negócios para as seguradoras. “Com a obrigatoriedade da redução de custo das seguradoras, elas têm que achar formas de vender o produto delas sem que criem um passivo trabalhista gigantesco ou grandes estruturas físicas, que já não fazem mais tanto sentido nesse período pós-pandemia. Tendo um braço de assessoria, a seguradora só paga se vender. Outro ponto é que o interior é caro para uma seguradora atender, precisa de uma estrutura, funcionários que conheçam o mercado. Então, vemos a assessoria como um grande negócio, os profissionais têm motivação para tratar caso a caso, disso depende nosso crescimento e nossa remuneração”, diz Beuren. “Deixamos claro ao corretor que se ele fechar nós ganhamos, então vamos fazer de tudo o que for possível para que feche esse negócio, ele percebe isso, nosso interesse em ajudar, buscar descontos nas companhias, e temos força de negociação para isso”.

Juliane reforça a agilidade no

atendimento ao corretor. “Temos algumas premissas na NH. Nossa frase é ‘atender é o nosso negócio’, pois nossa preocupação é retorno de forma mais breve possível, o WhatsApp tem que ser respondido de forma imediata, no menor prazo. O corretor também pode escolher com qual sócio falar, e se chamar um e não atender, tem o outro. Sabemos que, muitas vezes, o corretor está na frente do cliente e precisa fechar o negócio, então o nosso principal diferencial é a disponibilidade”.

Os sócios avaliam que existem muitas oportunidades de negócios trazidas pelo mundo pós-pandemia. “As pessoas e os corretores, não mudaram, e continuam gostando do relacionamento, da visita, da presença. Aos poucos, o mundo vai voltando ao normal e o trabalho comercial, aliado ao relacionamento e credibilidade são imprescindíveis para bons resultados, por isso de forma alguma serão substituídos na integridade pela tecnologia, ou pelo home office”, diz a sócia, ao reforçar que a tecnologia veio para auxiliar, não para substituir o trabalho comercial, de campo, de se dispor a ajudar e buscar negócios juntos aos parceiros. “Os negócios acontecem na rua”, enfatiza. “Quando o corretor precisa falar com alguém, esclarecer suas dúvidas, buscar opções para os clientes, é aí que entramos e é isso que fazemos! Além de disponibilizar os mais diferentes produtos e oportunidades para o crescimento e diversidade dos escritórios que atuamos”, finaliza.

jose@nhassessoria.com

(51) 9 9550-8454

Facebook | facebook.com/nhseguros

Instagram | @nh_assessoriasseguros