

[QUEM É QUEM]

Assessorias de Seguros



Backoffice do corretor de seguros

Continental foca atuação em proporcionar tempo livre para o corretor se dedicar à consultoria ao segurado, diversificar a carteira e pensar em outras frentes de negócios



Equipe Continental

Atendimento sob medida para o corretor

Na Continental Assessoria, os parceiros escolhem como querem ser atendidos - presencial ou virtual - e contam com uma diversidade de seguradoras especializadas

Criar valor no atendimento aos corretores de seguros seguindo as regras e os trâmites de cada seguradora e operadora parceira. Essa é a missão da Continental Assessoria, conduzida por Luiz Gustavo Miranda de Sousa, Liza Maria Faveri Miranda de Sousa e Angela Maria Faveri Miranda de Sousa.

A assessoria atua fortemente com os seguros de automóvel, ramos elementares e saúde, mas também conta com profissionais especializados para oferecer atendimento aos corretores em outros ramos como o vida.

Para tanto, a assessoria possui uma estrutura dividida em células de atendimento, que são departamentos técnicos separados por seguradoras, operadoras e ramos de seguro. “Além disso, possuímos alguns comerciais exclusivos em determinadas marcas que dão um respaldo mais efetivo ao corretor no momento de sua venda”, destaca a sócia-diretora Liza.

A estrutura e o formato de atendimento aos parceiros corretores são diferenciais da assessoria que, além de ter estruturas específicas para cada seguradora, operadoras e ramos, possui um atendimento nos trâmites das se-



Da esquerda para direita: Angela Maria, Luiz Gustavo e Liza Maria Faveri Miranda de Sousa

guradoras mais completos para os corretores. Isso, segundo Liza, permite que o corretor tenha muito mais tempo livre, pois trabalha focado na parte comercial de sua corretora, ao invés de se preocupar com as questões operacionais.

Corroborar com isso as ferramentas disponibilizadas.

Em constante processo de

desenvolvimento de melhorias, a Continental observou no período de pandemia a antecipação para o desenvolvimento do modelo de atendimento virtual aos corretores. “Muitos funcionários nossos melhoraram a sua produtividade no home office com as ferramentas que disponibilizamos, tanto é, que parte da nossa área comercial

irá manter o atendimento híbrido aos corretores”.

Com isso, atualmente os parceiros escolhem a forma de atendimento que é mais conveniente, presencial ou virtual. “Em ambas, conseguimos nos adaptar ao perfil e necessidades do corretor de seguros, sempre estimulando o mesmo a vender mais. Atualizamos nossos corretores com informações do mercado, gestão da sua carteira, oportunidades de negócios, renovações, aceitações junto às companhias e os descontos”, explica a diretora, ao destacar que a assessoria ainda desenvolve projetos exclusivos para os corretores trabalharem com seus clientes.

A assessoria atende hoje corretores de pequeno, médio e grande porte. Há uma variação de acordo com o modelo de atuação

da assessoria em cada seguradora parceira, como explica Liza, seja porque a companhia quer ser lembrada em determinado nicho, perfil de corretora ou até mesmo alcançar com excelência determinada região de São Paulo.

“Na Continental, o corretor, além de ter um leque de opções de atendimento nas seguradoras, consegue também manter sua identidade (marca) junto ao seu segurado. Além disso, ganha fortalecimento junto às seguradoras e operadoras parceiras, uma vez que a assessoria é forte em sua produção e produtividade, estando em primeiro lugar no ranking em diversas companhias. Além disso, a Continental disponibiliza, com a sua forma de trabalho, algo extremamente valioso ao corretor, o tempo”, descreve.

EXPANSÃO

Hoje, a assessoria, que possui a matriz em um edifício na região central de São Paulo, no qual passará a ocupar um andar inteiro, que inclui três salas de reuniões e um auditório para cerca de 60 pessoas, atua fortemente no interior e litoral. “Em determinadas seguradoras, o interior representa 50% da nossa atuação”, destaca a diretora.

Os investimentos da Continental estão cada vez mais voltados para a diferenciação do atendimento junto aos corretores. Segundo Liza, a atuação é pró-ativa e não somente no atendimento da demanda. “Dessa forma, além do incentivo aos corretores, ajudamos os mesmos a ampliarem suas carteiras e a desenvolverem em novos negócios em ramos ainda não explorados por eles”.

A expectativa da Continental é encerrar 2021 com um crescimento de 35%. No entanto, o destaque é

para o trabalho feito na carteira de corretores quanto à produtividade de cada um.

Aos corretores que ainda não conhecem o trabalho de uma assessoria, Liza esclarece que a Assessoria é um incentivador do corretor de seguros, sendo especialista no atendimento das companhias parceiras. “Somos prestadores de serviços, e não corretores. Nossa essência não é vender e sim atender com boa vontade e expertise os Corretores de Seguros”, diz. “Nosso modelo de negócio funciona, pois criamos valores e variações de atendimento ao corretor, e ainda conseguimos fazer com que as marcas das companhias sejam conhecidas, tendo uma venda mais especializada e produtiva junto aos seus futuros clientes”, completa Liza sobre a atuação das assessorias.

TRAJETÓRIA

A Continental Assessoria foi fundada em 1997 e iniciou as atividades como assessoria exclusiva em 2001 com a antiga Real Seguros, atual Tokio Marine. Posteriormente, a assessoria tornou-se multimarcas e, hoje, atua em parceria com 19 empresas - Tokio Marine, Chubb, Suhai, HDI, Sompo, Zurich, Sura, Ituran, Amil, Notre-Dame Intermedica, Central Nacional Unimed, Omint, Kipp Saúde, Q Saúde, Corpore, Qualicorp, Cruz Azul, MAG e American Life.

“O corretor de seguros é o representante do segurado, portanto, ele é o elo entre as companhias e os seus clientes potenciais. Este corretor é o primeiro a ser lembrado pelo cliente no momento de apuros, mesmo antes das centrais de atendimento das seguradoras”, finaliza a diretora da assessoria sobre a importância dos profissionais.



Na Continental, o corretor, além de ter um leque de opções de atendimento nas seguradoras, consegue também manter sua identidade (marca) junto ao seu segurado. Além disso, ganha fortalecimento junto às seguradoras e operadoras parceiras, uma vez que a assessoria é forte em sua produção e produtividade, estando em primeiro lugar no ranking em diversas companhias. Além disso, a Continental disponibiliza com a sua forma de trabalho, algo extremamente valioso ao corretor, o tempo”