

[QUEM É QUEM]

Assessorias de Seguros 

O padrão Opípari de assessoria

Assessoria aposta na personalização do atendimento e investe em sistemas de comunicação e gestão para apoiar o corretor



Time mescla
conhecimento
técnico e comercial

Atendimento personalizado

Opípari investe em sistemas de comunicação e gestão, apoia o corretor no cross-selling e acredita que 2022 manterá a trajetória de ascensão da proteção securitária, sobretudo em benefícios

O lastro histórico da Opípari Assessoria em Seguros funde-se com o desenvolvimento das assessorias no Estado de São Paulo e no Brasil. Em sua trajetória, a assessoria constantemente investe em tecnologia alinhado com o que há de melhor no mercado para apoiar o corretor. Isso foi mandatório sobretudo em 2020 e 2021. “O corretor tem de fazer uma série de atividades e, muitas vezes, não tem as ferramentas necessárias. Como assessoria ao lado do corretor, passamos a ter um protagonismo maior para apoiá-lo. É muito importante os corretores conhecerem mais o nosso trabalho. Eles vão ver muitas facilidades no momento em que se aliam a uma assessoria”, comenta Hélio Opipari Jr., sócio-fundador da Opípari Assessoria.

Nos dois últimos anos, a Opípari investiu muito em sistemas de comunicação e gestão, telefonia com uma central mais inteligente, WhatsApp corporativo, uma gestão maior da carteira, apoiando o corretor a fazer cross-selling. “2021 foi um ano em que investimos em muitas ferramentas tecnológicas e tenho certeza que isso irá nos ajudar para termos em 2022 um ano de bastante crescimento”.

Um dos grandes diferenciais



Hélio Opipari Jr.,
sócio-fundador da
Opípari Assessoria

da Opípari é a capacitação do corretor e um time comercial que oferece um atendimento personalizado. “Quando o corretor trabalha com uma assessoria, tem um atendimento mais personalizado, pois passa a receber visitas periódicas da área comercial. Esse é um grande diferencial da Opípari. Além disso, fornecemos aos nossos parceiros sistemas de multicálculo e de gestão. Sabemos que a condição financeira de um corretor pequeno não comporta um investimento em sistema e nós subsidiávamos isso para ele”.

Além disso, Opipari Jr. lembra que as assessorias democratizam o acesso ao seguro. “O corretor que tem um risco um pouco diferente, que foge do tradicional, não consegue chegar em uma seguradora para

discutir e, através de uma assessoria, isso é possível por conta do nosso relacionamento com as seguradoras”.

Em 2021, a assessoria deve crescer na mesma proporção do mercado. “Na carteira de automóvel temos um crescimento acima da média de mercado. Em benefícios, saúde e vida, tivemos um ano com forte crescimento, em função da pandemia e da preocupação que a sociedade passou a ter com a proteção”.

Inclusive, ele menciona que, com a melhora da economia, os planos de previdência privada podem ser produtos bastante interessantes para as assessorias.

“Este é um momento para trocarmos experiências. O corretor de seguros, ao trabalhar com uma assessoria, passa a ter uma re-

taguarda técnica e comercial muito forte, deixando-o livre para fazer o que sabe muito bem, que é a venda e prospecção de novos clientes”.

O saúde começou a conquistar espaço entre os corretores, que tradicionalmente atuavam mais fortemente em auto e massificados. “No começo, havia resistência em comercializar um produto com muitos detalhes, pois tinha-se um temor de perder o cliente. Oferecemos muito apoio ao corretor, pois o ajudamos na venda e a conversar diretamente com o segurado. No saúde, nós assessorias assumimos o papel de educar, capacitar e estamos juntos para o corretor vender o produto”.

Nos últimos dois anos, ele cita o crescimento do saúde e o fato de as assessorias terem abraçado o segmento e atuarem na produção. “Para algumas seguradoras, já somos os grandes vendedores de saúde”.

Por isso, para 2022, ele cita a área de benefícios com a perspectiva de maior crescimento. “Atuamos fortemente no saúde. A Opípari foi uma das pioneiras quando a SulAmérica começou a comercializar o saúde com as assessorias. Já temos uma vida de 25 anos vendendo produtos de saúde. Hoje trabalhamos com outras operadoras. Temos expertise e uma estrutura muito forte para a venda de benefícios. A tendência para 2022 é consolidar esse crescimento”.

Hoje, a Opípari trabalha com Allianz, Excelsior, Ituran, SulAmérica, Tokio Marine, Sampo, Suhai, HDI, Liberty, NotreDame, Amil, Qualicorp e Grupo Omint.

UM HISTÓRICO DE APOIO AO CORRETOR

Uma das mais tradicionais empresas atuantes do segmento, a Opípari Assessoria em Seguros deu o primeiro passo em 2005. Mas a sua história começou um pouco

antes, em 1989, como filial da Senra Associados em São Paulo, uma das pioneiras do mercado de assessorias no Rio de Janeiro. “O modelo de prestação de serviços das assessorias começou a crescer muito em função do mercado de seguradoras, que passou a terceirizar a prestação de serviços na área técnica – vistorias, inspeção de riscos, engenharia e avaliações”, lembra.

Assim surgiu a possibilidade de as seguradoras terceirizarem mais serviços comerciais e treinamentos. “Naquela época, tínhamos um modelo de negócios denominado plataforma, que era mais um modelo comercial e de consolidação de corretores. As assessorias entram mais como prestação de serviços contratadas pelas seguradoras para atender os seus corretores”.

Por ser um modelo novo de negócios e por precisar conquistar as seguradoras, a Opípari iniciou as atividades tendo como ex-

clusividade a SulAmérica. No final de década de 90, eles iniciaram o trabalho com outras parceiras e, em 2005, chega ao fim a sociedade com a Senra e nasce a Opípari Assessoria. O executivo passa a ter como sócio, o pai Hélio Opipari.

AUTOMÓVEL COMO PORTA DE ENTRADA

O seguro automóvel foi o ramo trabalhado pelas assessorias desde o início. Inclusive porque, segundo Opipari Jr., era o ramo de atuação da maior parte dos corretores atendidos que são de pequeno e médio portes. “Hoje, por meio de treinamentos e capacitação, já há um equilíbrio com outros ramos e um mix de produtos condizentes com o mercado”.

O número de corretores cresceu, as seguradoras começaram a segmentar os corretores atendendo aos corretores maiores. “Isso abriu espaço para nós assessorias trabalharmos melhor os corretores, pois eles não são atendidos por centrais ou robôs”.



Como assessoria ao lado do corretor, passamos a ter um protagonismo maior para apoiá-lo. É muito importante os corretores conhecerem mais o nosso trabalho. Eles vão ver muitas facilidades no momento em que se aliam a uma assessoria. Quando o corretor trabalha com uma assessoria, tem um atendimento mais personalizado, pois passa a receber visitas periódicas da área comercial. Esse é um grande diferencial da Opípari”