

[QUEM É QUEM]

Assessorias de Seguros



Especialista no interior

Christ Assessoria
consagra atuação no
interior de São Paulo
com a filosofia de
atender o corretor
na totalidade



Jairo Christ,
fundador da
Christ Assessoria

Especialista no atendimento a corretores do interior de São Paulo

Fundada por um catarinense, a Christ Assessoria apoia na totalidade os profissionais do pujante setor paulista

Jairo Henrique Christ, fundador da Christ Assessoria, atua no mercado de seguros há mais de 40 anos. Catarinense, ele iniciou em 1978 na extinta companhia Nova Hamburgo Seguros, na cidade de Nova Hamburgo, Rio Grande do Sul, onde atuou por 20 anos. Até que a companhia foi adquirida pelo Grupo Bradesco, que comprou também a estatal União Companhia de Seguros, formando a União Novo Hamburgo. “A gestão continuava em Porto Alegre, mesmo com a matriz da Bradesco no Rio de Janeiro. Trabalhei mais seis anos nesta configuração, responsável pelo atendimento a corretores do interior de São Paulo, até a unificação das marcas como Bradesco no Rio. Nessa decisão, a empresa para a qual eu servia não existia mais, foi uma decisão difícil, mas em comum acordo de sair e montar uma assessoria representando a Bradesco Seguros”, revela o gestor.

A Christ Assessoria foi fundada em 1º de agosto de 2004, com sede em Campinas. “O meu sobrenome tem uma grafia inglesa que traduzida significa Cristo. Aproveitamos a força deste nome para manter o atendimento aos



corretores do interior de São Paulo”, conta. Além da sede, a empresa possui hoje escritório em Bauru, e atua em todo o interior do estado, excluindo apenas capital, Grande São Paulo e baixada santista. “Iniciamos com 18 pessoas na equipe, nunca foi pequena, pois nasceu representando a Bradesco no interior de São Paulo, que é um mercado de muito potencial. Crescemos e hoje contamos com 38 colaboradores, e o carro-chefe continua sendo a Bradesco Seguros”, diz Jairo Christ.

Atender o corretor na to-

talidade é a filosofia da Christ. “Na época da fundação percebemos que corretor tinha demandas em segmentos que não atuávamos, estávamos representados plenamente apenas em Auto RE, mas havia muito o que desenvolver em Responsabilidade Civil, Garantias, Vida, Saúde e outros segmentos. Começamos a buscar parceiros que completassem essa situação, procurando seguradoras que nos atendessem, tendo como missão: atender o corretor na totalidade, e assim continuamos até hoje. O que o

corretor necessita precisamos ter na prateleira”, garante.

Hoje são 17 companhias parceiras da Christ Assessoria, incluindo as de nichos. “Há companhias que fomos buscar por causa de um único produto”, diz. Com este portfólio e os 38 colaboradores, atende cerca de 1.700 corretores de seguros. Como diferencial, a Christ possui equipe exclusiva para atender cada uma das maiores parcerias, outra dedicada a seguro de pessoas e benefícios, e uma para as parcerias menores. “Trabalhamos incansavelmente para achar solução para o corretor”.

Para Jairo Henrique Christ, a assessoria impulsiona a produção dos profissionais corretores de seguros. “A assessoria só ganha se o corretor produzir, por isso nós cuidamos bem dele. Essa é vantagem mais crua deste negócio, pois nós investimos no

trabalho do corretor. Vou cuidar dele melhor do que os outros para poder ganhar a confiança dele”.

E é um excelente negócio para as seguradoras. “A companhia parceira adquire braços comerciais em lugares onde não estava, e com um trabalho muito qualificado. Mais recentemente isso ficou muito claro para o corretor, e nós temos sido demandados. Acabei de falar com um corretor que deseja a parceria com a assessoria porque acredita que aqui terá a atenção que precisa. Temos tido sucesso

com isso”, avalia.

Para Jairo, as assessorias e, por consequência, a Aconse-SP (associação que reúne as assessorias de seguros no estado, da qual é diretor), estão em crescimento. “O momento é oportuno para as assessorias, como nunca antes visto. No passado buscávamos parceiros seguradores e hoje já nos procuram, a nossa atividade está valorizada. Citando HDI, Allianz, Liberty, MAG, Omint”.

Com a pandemia, a equipe comercial da Christ se manteve em home office. “Foi bastante rápido nos adaptarmos à pandemia, precisamos apenas suprir a equipe com equipamentos e internet em suas casas, reforçar a tecnologia que já tínhamos, mas pudemos seguir nessa nova realidade. Culturalmente, o atendimento era com a presença física e isso mudou bastante. Não acho que o nosso relacionamento presencial vai acabar, de ter que ir ao corretor, estar com ele, mas será de uma forma diferente. Antes precisávamos ir ao corretor prospectar negócios, hoje a visi-

ta será mais social e de relacionamento”, analisa.

Nossa tendência é por um modelo híbrido nos escritórios da Christ Assessoria. “Já retornamos em parte, uns vêm três dias por semana, outros dois, vamos ajustando. Alguns precisam do escritório porque acham o ambiente de casa ruim para trabalhar, outros se adaptaram bem até demais, chegou a criar acomodação, e estamos ‘tirando da toca’”, brinca.

Sem sócios, a empresa de Jairo Christ não é familiar. “Tenho três filhas, mas não sei se alguma delas vai se interessar pela área, está aberta a possibilidade, eu gostaria. Por enquanto, tenho líderes das áreas, por setor e por companhias, que poderiam tocar o negócio”, diz sobre o futuro.

O catarinense se sente em casa no interior de São Paulo. “Com a realidade do novo normal poderíamos trabalhar em todas as regiões do País, mas queremos nos manter como especialistas no interior de São Paulo, que é uma maravilha, em possibilidades, em potencialidade”, finaliza.

“

A companhia parceira adquire braços comerciais em lugares onde não estava, e com um trabalho muito qualificado. Recentemente, isso ficou muito claro para o corretor, e tenho sido demandado”