

Seguros® em FOCO

Palácio Avenida

A nova casa da Bradesco Seguros



A Bradesco Seguros centraliza suas operações comerciais e operacionais em um dos mais importantes cartões postais de Curitiba

ONDE VOCÊ GOSTARIA DE ESTAR?

Eles sempre guardavam aqueles momentos finais do banho dela para uma brincadeira especial.

Chamavam aqueles instantes de hora de relaxar.

Ele propunha a ela, uma menina bastante agitada, que fechasse os olhos por alguns instantes, e apenas sentisse a água morna caindo sobre a cabeça, sobre os ombros, e curtisse aqueles breves segundos.

O pai também fechava os olhos e, por cerca de um minuto, ficavam ambos, em pleno silêncio.

Com o tempo, ele pensou em elaborar um pouco mais a experiência e foi propondo algumas outras reflexões:

- Filha, tente não pensar em nada, sinta apenas a água caindo quentinha sobre os seus ombros e perceba como é gostoso.

- Agora, imagine, na sua cabecinha, um lugar bem bonito onde você queria estar, que te deixe bem feliz...

Nesse instante, o pai, que

observava com encanto a dedicação da menina, apenas de rabo de olho, percebeu nela uma expressão de admiração, de estranhamento, que a fez abrir um dos olhinhos.

- O que foi filha? Pensou num lugar?

Ao que ela respondeu com a naturalidade e a pureza que só as crianças conseguem ter:

- Sim, pai, pensei.

- Onde? Quis saber o pai curioso.

- Ora, aqui mesmo!

Foi então que o pai entendeu a bela lição. Não havia para ela, naquele instante, lugar melhor do que aquele. Ela estava vivendo intensamente o instante, o agora.

Quando crianças, quase sempre estamos de corpo e alma no lugar, na atividade em que nos envolvemos. Não estamos divididos.

É quando chegamos na idade adulta que perdemos esse foco. Fazemos alguma coisa com

a alma em outra, realizamos uma tarefa sem estar completamente presente nela.

É muito curioso, mas é como se vivêssemos fugindo da realidade, insatisfeitos com o que a vida nos apresenta, correndo atrás de nós mesmos, do tempo, de um amanhã que nunca chega...

Acordamos às sete horas pensando quando chegará as deztoito; chegamos na segunda-feira pensando na sexta; vivemos o domingo sonhando com o próximo feriado; trabalhamos com a mente na aposentadoria. Nunca estamos onde estamos.

Sem perceber, essas condutas têm nos trazido problemas graves de ansiedade, de irritação e de pensamentos pessimistas.

Viver intensamente o agora é a chave da construção da nossa felicidade na Terra.

Fazer bem, tudo na vida, com ânimo, com alma, assegura a saúde do corpo e da mente.

É certo que nem sempre estamos fazendo algo que gostamos. Nem sempre

estamos em situações agradáveis, e a tendência a querer fugir é grande.

No entanto, pensemos como soldados numa batalha, soldados com uma missão, e a cumpramos com louvor para que o quanto antes possamos voltar para casa, para que o quanto antes a guerra termine.

Façamos tudo com capricho, com esmero e com presença de espírito.

Quando nos momentos difíceis, retiremos todas as lições de aprimoramento possíveis.

Assumamos a postura do aluno atento na sala de aula.

Quando nos instantes de júbilo, de paz, permitamo-nos aproveitar, permitamo-nos viver, sem culpa, sem estarmos assombrados com ideias como você não merece; você não pode.

Estamos onde precisamos estar. Façamos de cada momento o melhor possível.

Redação do Momento Espírita,
Em 3.12.2021.
www.momento.com.br

Foto: Banco de Imagem
Foto de Tatiana Syrkova no Pexels

SegFoco.com.br

No final de 2021 o site da Revista **Seguros em Foco** ultrapassou a marca de

1.000.000

de visualizações

Vocês fazem parte importante desta conquista!

Obrigado a todos!

Seguros® em FOCO

O Mercado de Seguros se encontra aqui!

Tributação

Novo Ano, velhos problemas. Vamos resolver!

Olá, meus amigos!

Corretores, amigos do ramo, estamos entrando em período de férias, mas temos uns cuidados a serem tomados antes de ir carregar as baterias, antes

depois, pois se sua empresa esta enquadrada em regime tributário Simples Nacional, você pode correr um sério risco de desenquadrar. Veja com sua contabilidade se sua empresa não possui

semanas de janeiro serão de muito sufoco, veja isso já, fale com seu contador. Havendo irregularidade você deve verificar e já resolver, cadastros, obrigações assessorias, ou dívidas mesmo.

2022 a Portaria PGFN/ME 214/2022 sobre o programa de regularização fiscal, não perca mais essa oportunidade. Com a parte tributária e cadastral em ordem, o planejamento financeiro é vital para o exercício seguinte, não deixe de preparar seu plano de negócios, faz a diferença para um ano tranquilo. Em 2021 o que mais foi comentado foram as propostas de mudanças na tributação, principalmente nos impostos sobre dividendos (de novo isso) entre outras questões, mas não houve acordo e esse assunto vai ficar talvez para o próximo governo, nada para 2022.

No restante, desejo a todos um ótimo ano, que 2022 seja de realizações e projetos inovadores, é o que, como empresários, vamos precisar, além de boa saúde é claro.

* **Luiz Fernando Cordeiro de Souza** é Contador e sócio da **Contsys** - Contabilidade, Consultoria e Planejamento, empresa especializada em contabilidade para corretores de seguros.

de iniciar o novo ano. Verifiquem o quanto antes as suas certidões negativas de débitos, Prefeitura e Receita Federal. Estando tudo em ordem perfeito, do contrário observem qualquer irregularidade e resolvam ainda em janeiro, não deixe para

nenhum aviso nesse sentido na caixa postal de sua empresa, disponível em sua página no Sítio da Receita Federal. Se existe aviso você precisa regularizar antes do ano acabar. Caso você tenha sido avisado e não resolveu, as duas primeiras

Depois de aprovado no Congresso e Senado e derrubado por Veto pelo Governo Federal o refis das dívidas de Microempreendedores, saiu em 11 de Janeiro de



Foto: Julio Filho

Curitiba tem guincho movido a energia elétrica que emite 96% menos gases poluentes

Serviço é exclusivo da seguradora Porto Seguro; capital paranaense é a segunda cidade no Brasil a receber o atendimento

A Porto Seguro conta, em Curitiba, com o serviço de guincho movido a energia elétrica. Exclusivo da companhia, o resgate sustentável chega à capital paranaense depois de passar por São Paulo. O caminhão elétrico emite 96% a menos de gases poluentes que causam o efeito estufa. O guincho opera dentro da cidade e também no apoio de operação em rodovias do Paraná.

“A chegada do guincho movido a energia elétrica na capital ecológica do Brasil reforçou o compromisso da companhia com iniciativas relacionadas à gestão ambiental e com a evolução no patamar de domínio da cadeia que envolve o conhecimento e a operação de veículos elétricos e híbridos”, explica Marcelo Sebastião, diretor do Porto Seguro. “São estudos, testes, capacitação dos prestadores e a execução que ajudam a aprimorar nossa experiência no assunto”, completa. O guincho elétrico é mais uma alternativa para reduzir o impacto ambiental, uma vez que é uma matriz energética de fonte renovável. Com autonomia para 240 km, capacidade de bateria de 97 Kwh e recarga em até 6h, esse é o primeiro veículo elétrico usado para uma operação desse porte no Brasil.

“Para neutralizar as emissões do guincho leve precisaríamos de 245 árvores. Já para neutralizar as emissões do guincho elétrico precisaríamos de 12 árvores. Além disso, temos uma redução considerável nos custos de abastecimento. O valor por km de um guincho a diesel é de R\$ 0,70 e com o elétrico esse preço cai para R\$ 0,27”, diz Sebastião.

Adquirido junto à Jac Motors, fabricante do veículo, o caminhão emite apenas 1,80 de CO2 (t) em comparação aos 41,9 de CO2 (t) de um guincho leve convencional, o que

representa um potencial de redução de cerca de 40,1 de CO2 (t).

“O principal impacto ambiental das operações da Porto Seguro é a emissão de Gases de Efeito Estufa (GEE) associadas aos guinchos e carros de serviço que prestam atendimento aos segurados. Ainda que sejam emissões que não estão sob seu controle direto, a empresa compreende sua corresponsabilidade e incentiva soluções sustentáveis”, explica Marcelo. Conheça outras frentes de resgate sustentável da Porto Seguro em outros estados

• **Carro Elétrico:** os prestadores de serviço realizam atendimentos como socorro mecânico, carga de bateria e troca de pneus aos clientes de automóvel, utilizando o veículo na cidade de São Paulo desde o primeiro semestre de 2017. O carro, que possui 100 km de autonomia, diminui o impacto no meio ambiente, e pode ser recarregado em tomadas comuns de 110V;

• **Bicicleta elétrica:** a Porto Seguro passou a atender, em São Paulo e no Rio de Janeiro (e



Foto: Divulgação

Vitor Perich, Gestor de Relacionamento do Porto Seguro no Paraná

em breve em Curitiba), chamados para troca e carga de bateria, utilizando bicicletas elétricas. A solução torna o deslocamento ágil e sustentável, contribuindo com a mobilidade urbana.

• **Passo certo:** em 2016, a Porto Seguro implementou o atendimento utilizando os meios de transportes públicos como principal forma de deslocamento para alguns prestadores de São Paulo. Além de atender com agilidade os clientes, a iniciativa busca contribuir para a melhoria da mobilidade urbana, utilizando a estrutura de transporte público disponível na cidade para atendimento de serviços de hidráulica e elétrica, instalação de varal de teto, prateleiras, entre outros.

Mais informações sobre as iniciativas de mobilidade elétrica da Porto Seguro:

<https://www.portoseguro.com.br/institucional/responsabilidade-socioambiental/projetos-corporativos/frota-eletrica>



Eduardo Dal Ri

Eduardo Dal Ri é o novo CEO da HDI Seguros

Desde 01/01/2022, Eduardo Dal Ri assume como CEO da HDI Seguros, no lugar de Murilo Setti Riedel. Com mais de 25 anos de experiência, Eduardo é um executivo reconhecido no mercado de seguros por ter conhecimento operacional e de gestão, além de robusta a experiência no relacionamento com clientes e corretores. Graduado em Ciências Atuariais pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS), com especialização em Finanças Corporativas pela Fundação Getúlio Vargas (FGV-RJ), além de MBA em Marketing de Serviços e Economia Empresarial, pela Escola de Propaganda e Marketing (ESPM) e pela Universidade de São Paulo (USP), o executivo liderou uma reviravolta completa no segmento automotivo na SulAmérica, proporcionando um aumento relevante na lucratividade e no

crescimento acima da média do mercado. Além disso, fez parte da equipe que liderou a venda das operações de P&C da SulAmérica para a Allianz no Brasil – o maior negócio de Fusões e Aquisições do mercado brasileiro. Em sua primeira passagem pela HDI, liderou a operação de seguro de automóveis de crescimento mais rápido no Brasil, no início dos anos 2000. Dal Ri deixa a Allianz, onde atuava como Diretor Executivo Comercial da seguradora. “Estou muito entusiasmado por receber a liderança da HDI Seguros. Volto à HDI com a missão de fortalecer ainda mais nossa posição no Brasil, cooperando para a construção de uma seguradora Top 5, que oferece soluções inovadoras para nossos clientes e corretores. Estou ansioso para escrevermos juntos o próximo capítulo da seguradora”, revela Eduardo.

Alexandre Camillo assume a Susep

O Corretor de Seguros Alexandre Camillo assumiu como novo Superintendente da SUSEP (Superintendência de Seguros Privados). O Decreto, datado do dia 11/11/2021 e publicado no Diário Oficial da União (DOU) no dia seguinte, 12/11/2021, trouxe a exoneração de Solange Vieira do cargo e a nomeação de Camillo. Solange deixa a autarquia depois de uma gestão turbulenta e repleta de embates com vários segmentos do mercado de seguros, e irá conduzir um projeto no Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES). Com a nomeação, o Mercado de Seguros volta a contar pela terceira vez com um Corretor de Seguros à frente da Susep. Com 41 anos de atuação no mercado, formado em Economia e com especialização em gestão para administradores e especialização em gerência de negócios de seguros, além de autor de dois livros voltados à distribuição de seguros (Venda Evolutiva

e Vendas Progressivas), Alexandre Camillo deixa a Presidência do Sincor/SP, cujo mandato encerraria em dezembro. “É o maior desafio da minha carreira, mas estou completamente motivado a fazer mais pelo mercado de seguros, que me possibilitou todas as realizações, e que deve seguir seu sólido crescimento com olhar cada vez maior ao consumidor e atendimento aos brasileiros de todas as classes econômicas e sociais. Estou muito lisonjeado e honrado com esta missão”, afirma Camillo. A reação do mercado ao nome de Alexandre Camillo para o cargo foi imediata e altamente positiva, tanto por parte de seguradoras, resseguradoras e, principalmente, dos corretores de seguros, que acreditam que, por seu alto conhecimento sobre o setor de seguros, a Susep poderá passar a falar mais a língua do mercado, gerando avanços para todos os segmentos, além de maior confiança e mais harmonia entre os players que atuam no setor.



Alexandre Camillo

Foto: Divulgação



Dyogo de Oliveira

Dyogo de Oliveira será o próximo Diretor Presidente Executivo da CNseg

Em 14 de janeiro, a Assembleia Geral da Confederação Nacional das Seguradoras - CNseg (formada pelas quatro Federações associadas) aprovou a indicação do Conselho de Gestão, após processo seletivo, para contratar o economista e ex-Ministro Dyogo Henrique de Oliveira como o próximo Diretor Presidente Executivo a

partir de 30 de abril. Dyogo sucederá Marcio Serôa de Araujo Coriolano, que havia formalizado antecipadamente a sua decisão de não prosseguir à frente da Diretoria Executiva. O próximo Diretor Presidente será contratado, a partir de 1º de fevereiro próximo, como Assessor Especial de Marcio Coriolano na sua condição,

cumulativa até 30 de abril, de Presidente do Conselho Diretor. Tudo com o propósito de uma transição tranquila, rápida e planejada. O economista Dyogo Henrique de Oliveira tem extenso currículo e experiência de gestão nas áreas pública e privada, incluindo amplo conhecimento do sistema de seguros privados.

Novos Executivos na área Comercial da Sampo Seguros

A Sampo Seguros S.A., empresa do Grupo Sampo Holdings – um dos maiores grupos seguradores do mundo, acaba de contratar Emerson Bueno como diretor Comercial de Negócios Corporativos e Canais e Paulo Pires Sequeira como gerente de Gestão Comercial. A chegada dos executivos faz parte da estratégia da companhia de fortalecimento da estrutura comercial, por meio da qual tanto o trabalho de relacionamento quanto o de fomento de negócios são feitos por equipes dedicadas segundo as características de negócios e demandas de produtos para cada perfil de corretor de seguros parceiro da companhia.

Emerson Bueno, diretor Comercial de Negócios Corporativos e Canais da Sampo Seguros, chega à companhia para liderar as áreas de Negócios Corporativos, Licitações, Bancassurance, entre outros. O profissional está há quase 30 anos na indústria de Seguros, com atuação em companhias seguradoras brasileiras e multinacionais e experiência nas áreas de gestão, vendas e liderança de equipes. Nesse período, esteve à frente de áreas de Negócios e relacionamento com corretores de seguros, bem como pelas estratégias de distribuição de produtos em diferentes regiões brasileiras. É formado em Administração de Empresas,

com MBA pela Fundação Getúlio Vargas (FGV) e University California Irvine (UCI), além de concluir o Programa de Negociação Estratégica e Liderança pela Harvard Business School.

Paulo Pires Sequeira, Gerente de Gestão Comercial da Sampo Seguros,

conta com mais de 25 anos de experiência em empresas nacionais e multinacionais de grande porte nos segmentos de Seguros, Financeiro e Tecnologia. Atuou na criação e gestão de áreas de estratégia, planejamento e suporte para atender às estratégias de vendas nos mercados de Varejo e Corporate. Além da vivência em planejamento e estratégia da área Comercial e Novos Negócios, participou da liderança de grandes projetos de vendas, fusões e aquisições. O executivo é graduado e pós-graduado em Análise de Sistemas pela Universidade Presbiteriana Mackenzie, pós-graduado em Administração de Sistemas pela Faculdade Associadas de São Paulo, e com

MBA em Gestão Empresarial pela FGV – Fundação Getúlio Vargas. “Iniciamos no ano passado uma nova abordagem na área comercial, por meio da qual buscamos ainda mais proximidade com os parceiros corretores, assessorias e plataformas de seguros. O Emerson e Paulo chegam para agregar suas experiências à estratégia da companhia de trabalhar com assertividade para conquistar share de mercado por meio do fomento de negócios e pela entrega de produtos e serviços simples, que atendam às necessidades dos clientes”, considera Fernando Grossi, diretor Executivo Comercial e de Marketing da Sampo Seguros.



Emerson Bueno

Foto: Divulgação



Paulo Pires Sequeira

Foto: Divulgação

Diretoria do Sindseg PR/MS assume para segundo mandato



Foto: Luiz Muchel

A Diretoria do Sindseg PR/MS foi reeleita para a Gestão 2022/2025

2022 começa com a posse da nova Diretoria do Sindseg PR/MS - Sindicato das Seguradoras do Paraná e do Mato Grosso do Sul. Oficialmente, a Diretoria, reeleita em eleições acontecidas no dia 15/12/2021, toma posse em 15/01/2022, para o triênio 2022/2025. Encabeçada por Altevir Dias do Prado (Bradesco Seguros) e tendo Gustavo Henrich (Junto Seguros) como Vice-Presidente, a composição

da nova Diretoria e do Conselho Fiscal da entidade é a mesma do mandato anterior (veja no quadro). Altevir Prado, logo após ser reeleito, fez questão de agradecer às seguradoras associadas, lembrando da importância e da enorme responsabilidade que terá em seu novo mandato. “Essa reeleição tem uma simbologia especial por se tratar do triênio em que a entidade completará 100 anos de existência, sendo

a instituição mais longeva do Estado do Paraná e uma das mais longevas do País”, lembra.

Balço

Para Altevir, apesar das dificuldades enfrentadas diante da pandemia, o balanço da sua primeira gestão foi positivo. “Quando assumimos, o desafio já era grande, que só aumentou com o cenário da pandemia”. Ele lembra o desafio de manter a representatividade

da entidade logo após a gestão de João Gilberto Possiede. “Graças ao apoio do mercado, da diretoria e da sociedade, nós conseguimos implementar boa parte daquilo que gostaríamos e ainda fizemos outras ações que não estavam planejadas”, frisa. Já Gustavo Henrich destacou que houve, sim, continuidade, mas também muita inovação. “Foram anos diferentes por conta da pandemia, isso restringiu

um pouco essa parte mais social do sindicato de estar perto dos colaboradores das seguradoras, das resseguradoras e de clientes e beneficiários. Uma das grandes funções do sindicato é promover o instituto seguro e isso conseguimos fazer, mas de maneira virtual. Com ideias novas, estamos procurando fazer o tradicional, mas também inovar, trazer mais conhecimento e promover a cultura do seguro”. Com o objetivo claro de tornar o Sindicato ainda mais moderno e protagonista, a primeira gestão da atual Diretoria

reestruturou e reorganizou a parte financeira e administrativa, além de dar uma atenção especial para a comunicação com o mercado, implementando uma identidade de cultura digital para a entidade. Dentre os principais pontos, Altevir destaca a revitalização do site do Sindseg PR/MS, que passou a ser mais intuitivo, contemporâneo e moderno. Outra ação que merece destaque foi o lançamento, logo no início do mandato, do Sindseg Connect, um meio de comunicação rápido através do WhatsApp, com orientações e informações úteis e simplificadas com o objetivo de esclarecer temas em voga e difundir a cultura do seguro. A presença do Sindseg PR/MS nas redes sociais também teve um cuidado especial, com a criação de perfis da entidade nas principais redes (Facebook, Instagram, LinkedIn e YouTube), além da cereja do bolo: o lançamento, no final de 2021, da TV Sindseg PR/MS, um dos principais objetivos da Diretoria. “Esse mandato não foi só transitório,



Altevir Dias do Prado

Diretoria Sindseg PR/MS | Gestão 2022/2025

Diretoria

Presidente: Altevir Dias do Prado – Bradesco Seguros
Vice-Presidente: Gustavo Henrich – Junto Seguros
Diretor Financeiro: Moacir Abbá de Souza – HDI Seguros
Diretor 2º Financeiro: Luciano Ambrosini – Allianz Seguros
Diretor Secretário: João Maria Francisco – Centauro Vida e Previdência

Conselho Fiscal

Membro Efetivo: Vanderlei Scarpanti – Mapfre Seguros Gerais
Membro Efetivo: Wilson Bessa Pereira – AIG Seguros Brasil
Membro Efetivo: Ulisses Ferreira Caldeira – Sompso Seguros
Membro Suplente: Rosimário Pacheco Correia – Sancor Seguros Brasil

Membro Suplente: Luciana M de Almeida Gomes – Porto Seguro Seguradora
Membro Suplente: Luciana Alves Sobreda Zago – Tokio Marine Seguradora

Conselho de Representantes junto à FENASEG

Membro Efetivo: Altevir Dias do Prado – Bradesco Seguros
Membro Suplente: Gustavo Henrich – Junto Seguros

foi de reorganização, reestruturação e modernização do Sindicato. O que era bom ficou ainda melhor”, afirma o Presidente do Sindseg PR/MS.

Segundo mandato

A Diretoria do Sindseg PR/MS e sua equipe começa o novo mandato com o objetivo de intensificar ainda mais as iniciativas implementadas no primeiro mandato, sedimentando suas bases e tornando-as sustentáveis,

sempre mantendo o foco na Comunicação, a Promoção da Cultura, Formação Profissional e interação com a Sociedade Civil Organizada. “Vamos intensificar nossa interação com o setor e também com o Poder Público, Judiciário, Legislativo, Executivo e com Sociedade Civil Organizada, através da OAB e Forças Auxiliares de Segurança, levando o protagonismo do seguro para além do mercado”, informa Altevir.

SOMOS ESPECIALISTAS EM CONTABILIDADE PARA CORRETORES DE SEGUROS.

CONTSYS
 Contabilidade :: Consultoria :: Planejamento

Nossa equipe dispõe de ferramentas e soluções personalizadas para atender a você e sua corretora, permitindo rápido acesso e controle da sua contabilidade no seu dia a dia.

Lojacorr cria Conselho Consultivo: uma nova visão rumo à perenidade da organização

Missão dos conselheiros é, a partir de suas visões diversificadas, contribuir com o apoio estratégico para as tomadas de decisões da empresa

A sustentabilidade empresarial e uma gestão eficiente dependem de líderes capazes de ver e rever suas operações, sendo gestores que avaliam com maestria e constância os caminhos tomados e as decisões com critério de Governança. A Rede Lojacorr foi criada em 1996, mas está em constante construção. Isso porque ela é capaz de se adaptar e se recriar para atender o compromisso de conhecer e superar as expectativas dos corretores de seguros parceiros. Seguindo a premissa de somar talentos individuais, há dois anos, o fundador da Rede Lojacorr, **José Heitor Silva**, começou a desenhar o Conselho Consultivo da empresa, ao se deparar com a importância dos olhares diversificados e expertises multifacetadas para contribuir com a construção da Lojacorr 2.0. Para ele e os demais gestores da empresa é hora de se recriar e de transformar a maior rede de corretoras de seguros independentes do País na maior e mais valiosa plataforma figital (física + digital, humana + tecnológica, inovadora + cultura de pertencimento) do ecossistema de seguros do

Brasil, um desafio proposto ao completar 25 anos da Lojacorr. Já em operação, o Conselho Consultivo da Rede Lojacorr tem como primeiro desafio acompanhar o planejamento estratégico para o próximo ano, que será decisivo em relação ao crescimento da empresa, a consolidação de novas áreas, e a transformação digital da organização em toda a sua capilaridade, acompanhando a diversidade das culturas em todo o País, estando ao lado do corretor e de suas Unidades, das companhias e do segurado. Para fortalecer esse olhar e potencializar o propósito da organização de proteger, o Conselho Consultivo busca pensar estrategicamente a organização e tem a missão de enxergar além dos líderes, por meio dos olhos experientes de profissionais com know-how de planejamento de grandes corporações. Os executivos foram escolhidos criteriosamente para formar um time coeso, mas eclético, garantindo o compartilhamento de visões diversificadas, instigar e aprofundar temas delicados e elementares. A equipe, que irá atuar por dois anos, é composta pelo seu idealizador, José Heitor

Silva, sócio fundador da Rede Lojacorr, que assume a presidência do Conselho e é presidente da Holding HDAS, da qual a Rede Lojacorr faz parte. Corretor de seguros habilitado pela Susep e atuante no mercado segurador desde 1964, foi superintendente da sucursal RS da União de Seguros e membro da ABGR - Associação Brasileira de Gerência de Risco e em 2019, se formou pelo Instituto Brasileiro de Governança Corporativa (IBGC). "A Governança sempre foi um tema de muito interesse desde a criação da Lojacorr, além da ética e rigidez administrativa em relação aos compromissos da empresa. Hoje, formar uma equipe para o Conselho Consultivo é um sonho se tornando realidade, gerando um passo a mais para a profissionalização da nossa gestão e desenvolvimento da organização, buscando sempre nos antecipar para que cada movimento da empresa seja em prol da sua perenidade. Por isso, já estamos construindo mais novidades em curto prazo para contribuir e apoiar todo o ecossistema de seguros e desenvolvimento do mercado", afirma o fundador.

O Conselho Consultivo conta também com:

- **Nereu Domingues**, advogado e contador, mestrando de Direito, com área de concentração nos métodos alternativos de solução de controvérsias, sócio fundador do escritório Domingues Sociedade de Advogados. Atua na área de gestão jurídica do patrimônio familiar no Brasil e no exterior, com forte núcleo de especialização nas áreas do direito societário, fusões e aquisições (M&A), tributário, família, sucessões e imobiliário. É conselheiro de administração certificado pelo IBGC. A preservação do patrimônio afetivo e material da família empresária é o seu objetivo diário.

- **Jorge Sant'Anna** possui mais de 35 anos de experiência profissional em Desenvolvimento de Negócios, Transformação Corporativa e Implementação de Novos Negócios em diversos segmentos de mercado em grandes empresas nacionais e multinacionais, como CEO ou Diretor Sênior. Atualmente é presidente da BMG Seguros, Presidente do Conselho de Administração da CERTA

Registro de Títulos e Ativos, Conselheiro de Administração no IRB RE e Conselheiro do Instituto de Inovação em Seguros e Resseguros. "Desenvolvi uma ampla rede de relacionamento entre os principais bancos, associações, gestores de recursos, fundos de pensão e autoridades do mercado financeiro brasileiro, e um sólido conhecimento no que diz respeito a aspectos regulatórios, produtos e serviços e dinâmica de negócios", explica.

- **Isadora Sbrissa de Campos** tem mais de 20 anos de experiência em gestão de negócios, marketing, comunicação e marca, com sólida atuação em posições de liderança para grandes empresas como Grupo Pão de Açúcar/Grupo Casino e Natura Cosméticos. Além disso, atua como consultora de estratégia para clientes de diferentes setores, e em outros conselhos consultivos. Com especial interesse por negócios e soluções inovadoras, que visam o desenvolvimento humano e o impacto social, para ela é importante atuar com empresas brasileiras e a Lojacorr trouxe uma razão de fazer parte pela consistência de seus valores, respeito e



Foto: Divulgação

José Heitor Martins Silva, Presidente do Conselho Consultivo da Rede Lojacorr

confiança.

- **Marlise Ferreira**, fundadora da Rede Lojacorr, criadora do Programa de Treinamentos (Treinacorr). Empreendedora na área de desenvolvimento humano. Inspirada pela busca de um mundo melhor atua como facilitadora de cursos, palestras, workshops com foco no autoconhecimento, mentora e analista comportamental. Curadora nos projetos Conexão Feminina e Encontros Terapêuticos. Formada em Administração de Empresas, pós-graduada em Psicologia Organizacional e Psicologia Transpessoal pela Universidade Internacional da Paz. "O maior legado que podemos deixar é nos transformar no melhor que

podemos ser", diz. A Rede Lojacorr preza pela transparência da gestão, pela otimização de resultados, perenidade da marca, bem como a manutenção dos seus valores essenciais. Para isso, foram recrutados profissionais com competências diversificadas e engajados com a estratégia e valores da empresa, e foi com essa visão que Marlise Ferreira contribuiu para o recrutamento dos conselheiros. "Nosso foco está em trabalharmos juntos para apoiar de maneira efetiva os sócios e diretores nos desafios da transformação digital e além. Um conselho com visões diversificadas, engajado, cooperativo e que aponte caminhos assertivos para as tomadas de decisões. Esta é a nossa maior contribuição",

conclui Marlise.

Para o presidente da Lojacorr (CEO), Diogo Arndt Silva, a criação do Conselho Consultivo já está sendo estudada há quase dois anos para fazer a engrenagem girar e desenhar um futuro mais completo para a Rede. "Ao observar as tendências do mercado e da economia mundial, é importante e extremamente agregador ter a visão de quem está de fora e traz para dentro da Rede uma análise complexa da nossa realidade e de onde queremos chegar. Sabemos o que desejamos, mas o 'como' pode ser muito compensador quando abrimos o leque dos caminhos e das ferramentas para alcançar nossos sonhos", avalia.



PALÁCIO AVENIDA

A nova casa da Bradesco Seguros

Desde o dia 16/11, data em que a Bradesco Seguros iniciou o retorno ao trabalho presencial após o período mais crítico da Pandemia, o Palácio Avenida se tornou, oficialmente, a nova sede da Bradesco Seguros na Região Sul.

Nestes tempos modernos, visando a otimização dos espaços, a Bradesco Seguros decidiu, em março deste ano, centralizar as suas operações comerciais e operacionais da capital do Estado no Palácio Avenida. Marco turístico, o Palácio Avenida é um orgulho e uma referência histórica e cultural da capital paranaense. Além da centralização da área operacional da seguradora

no Palácio Avenida, o local também passa a ser sede de três Superintendências Executivas – Corporate, Mercado e Rede –, tornando o Palácio Avenida a sede das Regionais que comandam toda a operação da Bradesco Seguros na Região Sul (Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul). São três as áreas centralizadas no novo modelo: comercial,

operacional e pós-venda. “Com a otimização dos espaços, se ganha uma maior integração das equipes, facilita a vida dos corretores de seguros que atuam com a Bradesco Seguros e agiliza sobremaneira todos os processos da seguradora”, destaca Altevir Dias do Prado, Superintendente Regional Sul da Bradesco Seguros. No desenho anterior, a

Bradesco Seguros tinha o pós-venda na sede do (bairro) Hauer, a Regional na Comendador Araújo, no centro da cidade, e a Sucursal na Alferes Poli, no bairro Rebouças. Trazendo todas as operações para o mesmo espaço, a seguradora ganha com mais rapidez, dinâmica, integração e sinergia da equipe, além, claro, com a redução dos custos das

operações. Para o corretor de seguros que opera com a companhia, as vantagens são ainda mais evidentes, pois ganha algo que é valiosíssimo: tempo. Se o corretor for tratar de um reembolso, por exemplo, ou de uma questão operacional ou, ainda, algo relacionado com a área comercial, seja o corretor de qualquer segmento (Corporate, Mercado ou Rede), ele consegue resolver tudo em um mesmo lugar. Antes, um corretor de seguros que trabalhava na Rede e no Mercado, quando precisava resolver uma questão de Mercado, tinha de se dirigir até a Sucursal, no bairro Rebouças. E se precisasse tratar de um assunto relativo à Rede, tinha que se deslocar,

também, até a sede localizada no Centro da cidade. Caso tivesse uma questão relacionada ao pós-venda, o destino tinha de ser a sede da seguradora no bairro Hauer. Hoje ele resolve todas as questões em um único local, sem perda de tempo com deslocamento. A mudança para o Palácio Avenida também traz outras vantagens evidentes. Além da referência turística, histórica e cultural, o conforto e a localização privilegiada facilita, e muito, a vida de quem precisa se deslocar até o local e, principalmente, para os funcionários da empresa.

Novo momento

Há alguns anos a Bradesco Seguros vem se reposicionando no mercado

paranaense, estando mais presente no dia a dia tanto dos corretores de seguros como da sociedade como um todo. Ele vem sendo reconhecida como uma seguradora mais humana, mais social. E esse reconhecimento vem se refletindo também na área comercial, tornando-a uma seguradora respeitada em vários segmentos do mercado e reconhecida como um dos principais player do mercado de seguros com produtos competitivos em todas as carteiras, quer seja Auto, Saúde, Dental, Previdência, Vida, Capitalização, Residencial, Empresarial, enfim, suprimindo todas as demandas tanto dos corretores de seguros quando dos segurados, independentemente da

necessidade. “A Bradesco Seguros está em um excelente momento, tanto em resultados quanto em reconhecimento e fortalecimento da marca”, afirma Altevir Prado. Quanto ao relacionamento com os corretores de seguros, Altevir vê uma proximidade cada vez maior, próspera e duradoura. Segundo ele, o número de corretores de seguros que atuam com a companhia não para de crescer e é cada vez maior o número destes profissionais que comercializam vários produtos da seguradora. “Estamos muito contentes com a forma como os corretores de seguros vem abraçando a Bradesco Seguros, depositando cada vez mais confiança no trabalho que estamos desenvolvendo”.



Foto: Divulgação

Altevir Dias do Prado
Superintendente Regional Sul

“O Palácio Avenida, além de um marco turístico, é um dos principais símbolos de Curitiba, com uma grande importância histórica, turística e cultural. As pessoas que passam pelo calçadão da Rua XV fazem questão de parar para fazer fotos tendo o Palácio Avenida como fundo.

Nós, da Bradesco Seguros, nos orgulhamos de termos o privilégio de tê-lo como nossa sede, oferecendo muito mais conforto tanto para nossas equipes quanto para os nossos parceiros corretores de seguros”.



Foto: Divulgação

Danielle Saad Ribeiro
Superintendente Comercial

“É um privilégio muito grande representar a Bradesco Seguros na Capital do Estado do Paraná e ter o Palácio Avenida como nossa Sede. Um dos principais ganhos foi poder concentrar em um único local setores que fazem parte da nossa engrenagem, como áreas comerciais dos diferentes canais estarem próximas, conectadas com o time de pós venda, área técnica e relacionamento com o cliente! A facilidade de interação gera um ganho para o nosso time, o nosso parceiro Corretor de Seguros e nossos clientes”.



Foto: Júlio Filho

Nelson Boruszewski Junior
Superintendente Corporate

“Felicidade que nos enche de orgulho, fazer parte deste time Bradesco Seguros e poder trabalhar em nossa sede no Palácio Avenida, além de ser um cartão postal, conseguimos trazer um ganho para nossas operações comerciais, unindo as áreas operacionais e comerciais num só lugar para estrategicamente avançar levando proteção com os melhores produtos aos nossos clientes e parceiros, isso traz mais agilidade nos processos e melhoria no atendimento aos corretores”.

Palácio Avenida – Uma referência histórica



Foto: Divulgação



O Palácio Avenida começou a ser construído em 1927, idealizado por Feres Merhy, comerciante libanês radicado em Curitiba, foi inaugurado em 1929, com 90 metros de fachada e 18 de altura.



O edifício foi um dos principais centros comerciais da cidade, abrigando o Cine-Theatro Avenida, o Restaurante/Bar Guairacá, além de lojas e escritórios.

Cartão-postal do Natal de Curitiba, o Palácio Avenida começou a ser construído em 1927, idealizado por Feres Merhy, comerciante libanês radicado em Curitiba. Ao ser inaugurado em 1929, com seus 90 metros de fachada e 18 de altura, tornou-se um dos mais imponentes edifícios da capital paranaense na época, tornando-se um dos principais centros comerciais da cidade, abrigando o Cine-Theatro Avenida, o Restaurante/Bar Guairacá, além de lojas e escritórios. O que pouca gente sabe é que, após a sua inauguração, o Palácio Avenida também contava com alguns apartamentos residenciais. Depois de décadas de glória, a construção de edifícios maiores e mais modernos, O Palácio Avenida teve seu ocaso, sofrendo um lento processo de degradação e abandono, chegando a ficar praticamente desabitado no início

década de 70, antes de ser adquirido pelo banco Bamerindus em 1974, por ordem do fundador e então presidente do banco, Avelino A. Vieira, que pretendia transformar o edifício em sede da organização. Naquele ano, porém, o edifício foi tombado pelo Patrimônio Histórico de Curitiba, o que fez com que o projeto tivesse de ser adiado. Em 1985, já sob o comando de José Eduardo de Andrade Vieira, a Bamerindus contrata o escritório de Rubens Meister para o realizar projeto de sua nova sede administrativa. Sob orientação da Coordenação de Patrimônio Cultural de Curitiba, Rubens Meister e Elias Lipatin projetaram a nova sede de forma a não descaracterizar a fachada e a história do Palácio. O projeto final foi aprovado no ano seguinte, em 1986, mas a construção começou apenas em 1988. O novo Palácio Avenida foi inaugurado apenas em 05

de março de 1991, rebatizado como Edifício Avelino Vieira, em homenagem ao fundador do banco. Em dezembro daquele mesmo ano, o Bamerindus aproveitou a recente inauguração do edifício, e decidiu comemorar o Natal de uma maneira diferente. Cerca de 130 crianças do Coral Infantil mantido pela instituição se apresentaram diversas vezes nas janelas do Palácio Avenida durante o mês de dezembro. Nascia, ali, uma das mais tradicionais atrações turísticas natalinas de Curitiba, que este ano está comemorando 30 anos. Em 1997, o Palácio Avenida passou para o Grupo HSBC, após a aquisição do Banco Bamerindus e, desde 2016, o famoso edifício pertence ao grupo Bradesco, sempre mantendo a tradição da apresentação natalina que encanta e orgulha os curitibanos.



Adquirido pelo Bamerindus em 1974, apenas em 1985, sob orientação da Coordenação de Patrimônio Cultural de Curitiba, os arquitetos Rubens Meister e Elias Lipatin foram contratados para projetar a nova sede, de forma a não descaracterizar a fachada e a história do Palácio. O novo Palácio Avenida foi inaugurado em 05 de março de 1991.

Vendas

O que deve impactar as vendas em 2022?

Mais um ano se inicia e as empresas seguem tendo de equilibrar produção, vendas e lucro, diante de um cenário de instabilidade que ainda não dá sinais de recuar. Mesmo assim, a sua meta de negócios para este ano provavelmente é a mesma: crescer, aumentando receitas, carteira de clientes e participação no mercado. A seguir, quero discutir quatro importantes tendências em vendas que deverão ter impacto direto nos seus resultados.

ou pacotes que realmente atendam às suas necessidades. Hoje, muitas marcas já comercializam produtos de alto valor e baixo custo. E faz com que os consumidores tenham de lidar com uma quantidade esmagadora de escolhas. É nesse momento que os aspectos não técnicos entram em jogo, como a qualidade da interação com os clientes e, mais importante, a personalização do contato com eles. Segundo um estudo da Forrester Research, apenas 15% dos consumidores valorizam apenas as conversas prévias com os representantes comerciais.

2. As expectativas de atendimento estão em alta

As expectativas em relação às boas experiências de atendimento seguem crescendo, potencializadas pelas restrições impostas pela pandemia que vivemos. Isso obriga as empresas a

se tornarem ainda mais ágeis, acessíveis, personalizáveis e tecnologicamente atualizadas. Um levantamento publicado pela Forbes no ano passado apontou que a personalização acelera o relacionamento com os clientes para 98% dos profissionais de marketing, enquanto que gera mais compras para 91% dos consumidores. Já em relação

às vendas conversacionais - aquelas que oferecem troca de mensagens praticamente em tempo real - a experiência acontece 100% nos canais de comunicação rápidos e casuais, como os chats e o WhatsApp. As interações por texto nesses meios casam com a simplicidade e o imediatismo que os consumidores cada vez mais buscam.

3. A felicidade da equipe nunca foi tão importante

Nos últimos dois anos, empresas de todos os tamanhos fizeram mudanças drásticas para acomodar as necessidades de seus clientes e parceiros, mas poucas investiram estrategicamente em seus times de venda. Apesar de 59% desses representantes afirmarem ter se saído bem no período, 61% dizem se sentir subvalorizados. E não é difícil entender isso. Esses profissionais foram essenciais para que muitas empresas sobrevivessem em 2020 e 2021, mas quando o mercado voltou a abrir as portas, eles receberam novas metas estressantes e, ao mesmo tempo, pouco reconhecimento pelo trabalho que fizeram. Não é uma questão das empresas eliminarem suas metas comerciais, mas de



Foto: Divulgação

mudarem a perspectiva da valorização de suas pessoas. Reconhecer (e recompensar) os pequenos sucessos é semear uma cultura de motivação interna, para iniciar um novo ciclo de trabalho duro.

4. A tecnologia existe para ser usada

Em nosso relatório Tendências de Vendas 2021, 41% dos líderes de vendas afirmaram que seus clientes querem se comunicar mais digitalmente e 38% desejam comprar mais online. Com parte da população ainda trabalhando remotamente, é provável que esses percentuais subam nos próximos meses. O Gartner já previu que 80% das interações para vendas B2B, por exemplo, acontecerão digitalmente até 2025. A mudança para as vendas online está acontecendo. Mas não precisa mudar a cultura da interação com o cliente só por não estar mais cara a cara com ele. Personalizar o e-mail e a comunicação por bate-papo e adotar softwares de Customer Relationship Management (CRM) são o início dessa adaptação. Ao suavizar o seu novo fluxo de trabalho digital com o uso das tecnologias apropriadas, você suaviza também o seu pipeline de vendas.

* Bruno Prodocimo é diretor de Vendas da Zendesk Brasil.

4 benefícios de um CRM para corretores de seguros

Após anos no mercado, você já pensou em modernizar seus processos ou garantir um CRM para corretora de seguros? Essa questão precisa estar no seu radar, afinal, o mundo está cada vez mais digital e o seu negócio não pode ficar para trás. Segundo o IDC FutureScape, até 2024 cerca de 50% das empresas vão acelerar o investimento em tecnologia e automação de processos. Com isso, já fica claro que o receio de investir em tecnologia não pode frear o desenvolvimento da sua corretora. É preciso pensar em soluções inteligentes e inovadoras para auxiliar nos processos de gestão e controle de indicadores da sua empresa. Mas e você, já está de olho nisso?

O que é um CRM para corretora de seguros?

Um CRM (Customer Relationship Management) nada mais é que uma ferramenta para gestão de relacionamento com o cliente. Com ele você consegue registrar e organizar todo o caminho que cada cliente percorre, do início ao fim. Além de acompanhar a trajetória de conversão dos clientes, dentro de um CRM você consegue armazenar todos os dados necessários de quem entrou em contato com a sua empresa, sem esquecer da conformidade com a LGPD, claro.

Como um CRM pode me ajudar?

Você sente que está próximo do seu cliente? Essa é uma dúvida frequente entre especialistas do mercado, porque existe uma falsa sensação de proximidade por fazer o básico para fechar uma venda ou atender um caso de sinistro. Mas um relacionamento próximo e de confiança vai muito além disso. Você precisa se mostrar presente, lembrar de datas importantes, saber se o cliente está satisfeito com os valores e serviços escolhidos, acompanhar momentos especiais... e para tudo isso existe o CRM. Por meio dessa ferramenta é possível concentrar todas essas informações de forma organizada e acessível, além de criar lembretes como o de aviso antecipado do

vencimento de uma apólice, por exemplo. Assim, você fica ciente com antecedência e pode trabalhar a renovação do contrato com uma estratégia mais elaborada. Outra funcionalidade que faz parte de um CRM é o funil de vendas, que possibilita uma ordenação por etapas da venda. Ou seja, você pode visualizar as oportunidades de negócio (leads), prospects, quem já está em fase de negociação, quem está aguardando a emissão da apólice, os clientes que estão em renovação e também aqueles que não tiveram interesse. O funil de vendas pode ser ainda mais detalhado e personalizado, mas com a visão dos passos acima você já consegue manter seus processos mais estruturados e direcionados para as diferentes fases dos clientes. Dessa forma, você pode organizar estratégias de venda personalizadas para cada etapa do funil.



Com seus contatos entrando diretamente no fluxo do funil de vendas, você consegue trabalhar de forma mais efetiva e personalizada com cada cliente. Essa, inclusive, é uma prática que o público está cada vez mais prestando atenção e exigindo um atendimento individualizado.

4 vantagens de ter um CRM para corretora de seguros

1. Gestão de relacionamento com clientes
2. Funil de vendas
3. Alimente o sistema e ganhe em organização

Aqui vai um ponto super importante: um sistema de CRM para corretora de seguros trará muitos benefícios, desde que ele seja alimentado corretamente.

4. Agilidade e otimização do tempo

Todos os benefícios acima são parte de uma somatória de fatores que resultam no que efetivamente vai mudar o cotidiano da corretora de seguros. Você terá mais tempo e agilidade para seguir os processos da sua corretora, sejam de vendas, gestão ou recursos humanos. São benefícios que vão além da sua vida profissional, pois com um com uma gestão mais organizada, você consegue ter processos completos, integrados e mais tempo para se dedicar ao seu bem-estar.

GoFy. Uma nova experiência simples, ágil e segura para a sua corretora!

O novo CRM da Segfy é um sistema de gestão de relacionamento, que permite que você gerencie e analise todas as interações com os seus clientes.

Imagine ter total controle sobre as suas prospecções, controle de vendas, agendamentos e ainda poder compartilhar orçamentos com os seus clientes? Com o GoFy é assim, você organiza a área comercial da sua corretora desde a prospecção até o fechamento do negócio. Com o Gofy, você consegue fazer toda gestão da sua carteira de clientes:

- Maior controle de prospecção de clientes
- Maior controle das vendas
- Maior controle de orçamentos e compartilhamento desses orçamentos diretamente com seus clientes.
- Agendamentos
- Integração com o nosso cotador
- Gestão do seu tempo
- Histórico de interações

Acompanhe nossas redes sociais e nosso blog, e fique por dentro de mais dicas como essas:

Instagram: @eusousegfy

Facebook, YouTube e LinkedIn: Segfy

Chega às livrarias "O Vendedor de Futuros", perfil biográfico de Nilton Molina

Em 2020, a pandemia causada pelo coronavírus obrigou o empresário e executivo Nilton Molina a fazer algo diferente em seus mais de 60 anos de trajetória profissional: ficar em casa e refletir sobre o caminho percorrido em seus 85 anos de vida ativa. O resultado disso foi o livro "O Vendedor de Futuros" (Geração Editorial, 304 páginas) um perfil biográfico escrito em meio às suas conversas com o

autor, jornalista e escritor Luís Costa Pinto. A obra conta a trajetória pessoal e profissional do empreendedor do setor de seguros de vida e previdência privada no mercado brasileiro, seus negócios e desafios. Além da trajetória de sucesso, o perfil biográfico é também uma carta de otimismo para as futuras gerações. "Nunca tive o direito de ser pessimista. Vi o Brasil passar por imensas crises. A crise atual é apenas mais uma delas. Todas passaram. Vivemos

em um país que sempre teve problemas de natureza política, econômica e comportamental, posso até imaginar que a crise provocada pelo coronavírus vai ajudar esse maravilhoso país a melhorar, por que não?", diz Nilton Molina em um trecho do livro. Para o executivo, faz todo o sentido encarar o futuro com o peito aberto. "O vendedor de futuros" já está disponível na Amazon, Livraria da Vila e outros sites, além de todas as livrarias do país.

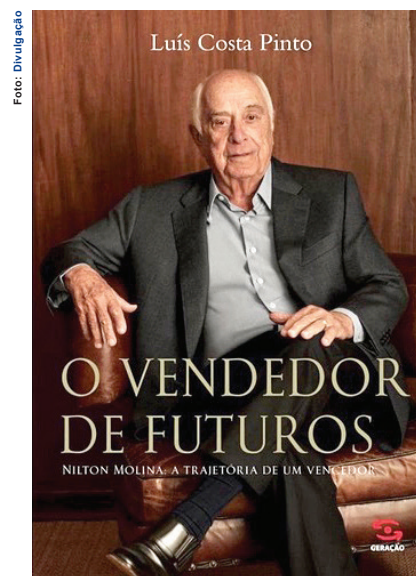


Foto: Divulgação



Seu evento pode ter o sabor que você deseja

Com o Ateliê de Eventos, você escolhe o cardápio que deseja e nós preparamos e servimos no local do seu evento.

Quer Comida Mexicana? Temos!

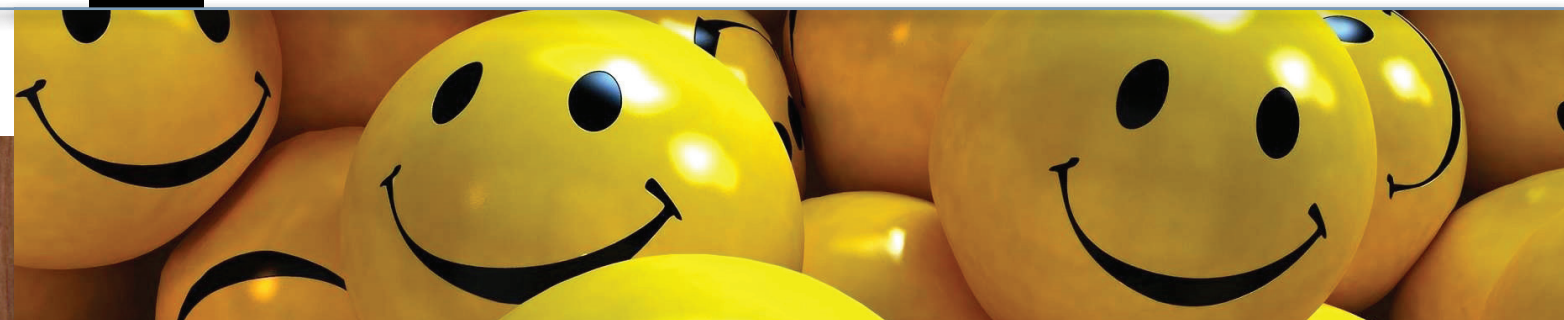
Vai fazer uma Noite Árabe? Nós providenciamos!

Descontração e Comida de Boteco? Deixe o cardápio por nossa conta!

Não importa o tipo de cardápio que deseja, nosso objetivo é atendê-lo de forma personalizada, sempre com uma comida deliciosa que irá satisfazer e surpreender seus convidados!

**Ateliê de
Eventos**
Lucia Muchel

Peça já seu orçamento
(41) 99958-2458



Seguros em FOCO

Revista Seguros em Foco® PR
Publicação bimestral da Editora em Foco

Editor e Diretor Responsável:
Júlio Cezar Pereira Filho - MTB 53133

Editora e Diretora Administrativa:
Lucia Muchel

Assessor Especial:
Luiz Eduardo Muchel Pereira

Fotos:
Seguros em Foco®

Composição, Diagramação e Arte-Final:
Editora em Foco

CTP e Impressão:
OptaGraf

Distribuição dirigida e Gratuita

Redação e Deptº Comercial:
Rua Gal. Theodorico G. Guimarães, 725
CEP 81720-070 - Curitiba/PR
Fone/Fax: 41. 3376-3273 - Cel.: 41. 98428-2022

Contatos:

Home-Page: www.segfoco.com.br
Redação: redacao@segfoco.com.br
Comercial: comercial@segfoco.com.br

As matérias constantes nesta revista podem ser reproduzidas, desde que indicada a fonte.

Os artigos assinados são de inteira responsabilidade de seus autores, bem como as opiniões emitidas em entrevistas, não refletindo, necessariamente, a opinião desta revista.

Edição nº 168 - Redação Final: Jan/2022

10 maneiras de aterrorizar um operador de telemarketing



1. Quando lhe perguntarem: "Como tem passado?", responda: "Estou feliz por perguntar. Já ninguém se interessa, e eu cada vez pior da minha artrite".
2. Peça-lhe para soletrar o seu nome bem como o da empresa. Depois, pergunte onde fica a empresa. Faça perguntas até se cansar.
3. Afirme, em tom de surpresa: "Joana, és mesmo tu?" A Joana será obrigada a fazer uma pausa, para se lembrar de onde poderá conhecê-lo.
4. Se lhe propuserem um empréstimo, diga que acabou de declarar falência e que isso vem mesmo a calhar.
5. Diga que está em "prisão domiciliária" e peça-lhe para trazer algumas latas de cerveja.
6. Se lhe é proposto um seguro de vida, diga que não tem família, nem amigos. Quase em pranto, pergunte à pessoa se quer ser sua amiga.
7. Depois do profissional de marketing acabar o seu discurso, peça-o em casamento. Argumente que nunca revelaria o número do seu cartão de crédito a um desconhecido.
8. Diga que naquele momento está ocupado e peça à pessoa o seu número de casa, para que lhe possa ligar mais tarde. Se ela lhe disser que não pode dar o número, responda: "OK., como eu nunca lhe dei o meu, estaremos quites quando me retirar da sua lista."
9. Insista que a pessoa que está a telefonar é, na verdade, o seu melhor amigo, que lhe está a tentar pregar uma partida.
10. Peça-lhe para falar muito devagar, para que possa anotar tudo.



SINDSEG PR/MS

Sindicato das Seguradoras

Disseminando o seguro como ferramenta de
sustentação, poupança e desenvolvimento!

Associadas:

AIG Seguradora, Allianz Seguros, AXA Seguros, Bradesco Seguros, Centauro-ON Seguradora, Chubb Seguros, Generali Seguros, HDI Seguros, Itaú Seguros, Junto Seguradora, Liberty Seguros, MAPFRE Seguros, MetLife, Porto Seguro Seguradora, Sancor Seguros, Sudaseg Seguradora, Sompo Seguros, SulAmérica Seguros, Tokio Marine Seguradora, Zurich Seguradora.

Novo site:

www.sindsegprms.org.br