

Dando continuidade à programação do circuito de lives “[Empreendendo e Aprendendo](#)”, a Escola de Negócios e Seguros (ENS) promoveu na última quinta-feira, 9 de junho, o sétimo encontro da série. Na ocasião, o gerente Regional São Paulo da Escola, Ronny Martins, conversou com o chief digital officer da rede Lojacorr, Daniel Castello, sobre inovação, transformação digital e disrupção tecnológica no mercado de seguros.

Tecnologia como aliada

Player novo no setor de seguros, Daniel Castello se define como um apaixonado por tecnologia e, durante o encontro, falou com entusiasmo sobre a relação dos corretores de seguros com o tema. “O corretor que está em campo não pode temer a tecnologia, ela tem que ser uma ferramenta de produtividade. O corretor tem que usar o bom relacionamento, a inteligência, a sabedoria e a capacidade de encontrar a melhor solução para o cliente, fazendo uso da tecnologia. Dessa forma, pode oferecer o melhor produto, o melhor serviço e a melhor opção para atender o cliente”.

Castello reforçou que essa relação se intensificou durante a pandemia do novo coronavírus, quando os modelos de negócios precisaram ser adaptados para o digital. “As pessoas perceberam o valor de poder transacionar de forma remota e adotaram essa ideia. Passamos a usar a tecnologia de outra maneira e, desde então, começamos a fazer tudo online. Passamos a comprar comida, mercado e farmácia, tudo online”.

Para o executivo, a tecnologia utilizada nas transações de seguros pode tornar a relação do corretor com o segurado mais humanizada. “O corretor não pode temer a tecnologia. Ela tem que ser uma ferramenta de produtividade. Com uma população brasileira sub educada neste tema, o corretor tem um espaço gigantesco para crescer no mercado”, frisou.

Essa transformação no setor de seguros passa, em grande parte, pelo corretor de seguros. Segundo o CDO, é fundamental que este profissional se adapte às novas tecnologias. “Cerca de 85% das pessoas não têm seguros e o corretor é o cara que faz o mercado de seguros crescer. Ele está espalhado por todo o território nacional, em cada uma das pequenas cidades, e em contato diário com os segurados”.

Amor pela tecnologia incentivou o desejo de inovar

Daniel Castello contou que foi essa paixão por tecnologia que o possibilitou ingressar na rede Lojacorr e, conseqüentemente, o aproximou do mercado de seguros. “Fiz uma mentoria para a Lojacorr e passei a conversar com os executivos. Fiquei encantado com o modelo de negócios da empresa e comecei a questionar como esse modelo poderia evoluir para algo mais inovador, totalmente digital, mais sofisticado e complexo”.

Articulando por 25 anos uma rede de corretores independentes às maiores seguradoras do País, a Lojacorr conta com 59 unidades de negócios espalhadas por todo o Brasil, com cerca de 1.600 corretores associados e mais de 200 mil apólices ativas. “Estamos evoluindo o modelo de coordenação e de estruturação de rede para que efetivamente se transforme num ecossistema inteligente, podendo oferecer serviços mais sofisticados e, dessa forma, melhorar ainda mais a vida dos corretores”, concluiu Castello.

Playlists dos encontros

Os [seis primeiros encontros](#) do circuito “Empreendendo e Aprendendo” estão disponíveis no canal oficial da [ENS no YouTube](#). Inscreva-se para acompanhar toda a série e os novos conteúdos promovidos pela Escola!

Fonte: [ENS](#), em 15.06.2022.