



Estratégia é adquirir até três corretoras para ampliar rapidamente a carteira de clientes, que hoje é de 50 mil vidas administradas

Na esteira do alto índice médio de turnover nas organizações brasileiras, que ultrapassa os 3,70% ao mês, aliado aos altos custos de admissão e demissão de colaboradores – cerca de 1/3 do custo salário anual dele – e na outra ponta à necessidade do trabalhador cada vez maior de se ter um plano de saúde privado diante do sucateamento da saúde pública, a KLP Seguros e Saúde, uma das maiores corretoras de seguros e saúde do País com mais de 50 mil vidas administradas, encontrou sua rota de crescimento.

Especialista em ajudar empresas na estruturação de planos de benefícios para seus colaboradores, com foco em previdência privada e seguros de vida e saúde, a companhia chegou a este ano com um plano ousado de crescimento: pular de R\$ 150 milhões de prêmios administrados em 2022 para R\$ 200 milhões em 2023. E a estratégia para isso, além de uma atuação mais forte junto ao mercado, está em um movimento que vem conquistando os empresários brasileiros: a aquisição de empresas.

Para o CEO da KLP, Keyton Pedreira, “atingimos um patamar, após 10 anos de atuação, que para crescer com a velocidade que precisamos é necessário precisão com agressividade e até o final deste ano nosso objetivo é incorporar até três corretoras”. A estratégia tem dois objetivos: ampliar rapidamente a carteira de vidas administradas e crescer e/ou ingressar em mercados sem grande expressividade na carteira da corretora, atualmente.

Para esse movimento, a XR Advisor, uma empresa especializada em M&A, que atua com smart money no mercado de private equity, se uniu a KLP para conduzir junto ao mercado essas fusões e aquisições. “Para se manter vivo e forte no mercado atual é preciso aproveitar oportunidades. E o cenário econômico do País possibilita uma série de potenciais negócios. No entanto, é preciso ser ágil para alcançar destaque”, diz Rodolfo Oliveira, CEO da XR.

Cenário

De acordo com estudos do Dieese e da consultoria Robert Half, o Brasil é o campeão mundial em turnover no ambiente de trabalho, com índice médio de 3,79% por mês, sendo que alguns setores atingem até 6%. “Esse cenário se dá por uma série de motivos, sendo um deles a falta de um plano de benefícios atraente oferecido pelas empresas, perante salários mais enxutos”, destaca Pedreira. De acordo com pesquisa da Associação Nacional de Hospitais Privados (Anahp), a saúde privada impacta ao menos 30% na renda média mensal de mais de 70% dos entrevistados, o que os colaboradores daram maior valor a esse benefício.

Para a empresa, investir em benefícios como saúde, seguro de vida e previdência privada acaba trazendo impactos positivos às finanças da corporação. O CEO da KLP ressalta a queda no absenteísmo e o aumento na produtividade, uma vez que o colaborador está sempre em dia com a sua saúde; acaba sendo diferencial competitivo na hora de o colaborador aceitar convite de trabalho e eles ainda pensam mais antes de aceitar uma nova proposta do mercado, sem contar a queda nos custos com turnover.

Rodolfo Oliveira, da XR Advisor, evidencia que a competitividade alta no setor de seguros e saúde, junto à necessidade do mercado de as corretoras investirem constantemente em novas tecnologias - item que já é destaque na KLP - e um atendimento consultivo para as empresas, está pressionando as pequenas empresas. “Esse cenário é convidativo para a KLP aproveitar e ir às compras e com isso atingir em até dois anos uma posição entre as 50 maiores corretoras do Brasil”, finaliza.

Sobre a XR Advisor

A XR Advisor é um grupo empresarial alicerçada em três pilares essenciais: consultoria estratégica, gestão de ativos e investimentos via fundos, empresas parceiras e capital próprio. Seu propósito é maximizar resultados e reduzir custos, através da otimização de pessoas, processos e tecnologia. A partir dessa atuação, é gerada uma transformação que leva a resultados financeiros sustentáveis. Os clientes são apoiados financeiramente e em todo o fluxo empresarial, de acordo com a necessidade, sempre em busca da alta performance. Em meio a essa maneira inteligente de suporte ao investidor hoteleiro, a hotelaria é o segmento prioritário da empresa, uma vez que seu CEO, Rodolfo Oliveira, é oriundo desse mercado e profundo conhecedor do segmento. Conheça mais sobre a XR Advisor no [site](#).

Fonte: Paulo Henrique Moura, em 22.06.2023