

Operação de sociedade com a Wiz Co alcançou 160 mil adesões ao seguro prestamista e presença em 80% dos novos negócios do banco em 2023

A Paraná Seguros, empresa nascida de uma joint venture entre o Paraná Banco e a Wiz Co em novembro de 2022, já gerou mais de R\$ 30 milhões em prêmios emitidos desde a sua criação. A corretora de seguros alcançou este sucesso por meio da adesão de mais de 160 mil clientes ao seguro prestamista, modalidade de seguro que auxilia a família do cliente tomador de crédito a amortizar a dívida, em caso de morte ou invalidez permanente do cliente.

Criada com o objetivo de oferecer produtos de seguro para clientes do Paraná Banco com exclusividade, a Paraná Seguros ofertou o seguro prestamista aos clientes aposentados e pensionistas do INSS na formalização do crédito consignado, inicialmente pelos canais de venda físicos. Durante o ano de 2023, as vendas do produto se expandiram para os demais canais de atendimento do Paraná Banco, com mais de 40 novos convênios celebrados e uma taxa de penetração que, no último trimestre, chegou a 80% nas lojas e no canal digital.

“Para o Paraná Banco, que construiu sua história calcada no crédito consignado, esse negócio trouxe novas oportunidades. Isso porque expandir o portfólio de produtos ajuda a aumentar a rentabilidade dos clientes e os fideliza junto à instituição. Por isso, a estratégia de cross-selling faz muito sentido para o crescimento do banco”, afirma Cristiano Malucelli, presidente do Paraná Banco.

No final do primeiro ano da parceria com a Wiz, quase 30% da base de clientes do banco, hoje de 594 mil, já é cliente também da Paraná Seguros. Atualmente, quase 8 em cada 10 novas contratações de crédito nascem protegidas pelo seguro prestamista.

Em outubro de 2023, a Paraná Seguros iniciou a oferta também do vínculo associativo ao Sinab (Sindicato dos Aposentados do Brasil) para os aposentados e pensionistas do INSS. Por aproximadamente R\$ 40 ao mês, esse produto oferece benefícios em vida para o cliente e seus familiares, tais como telemedicina gratuita, descontos em exames, consultas e rede de farmácias, assistência residencial e funeral, aconselhamento jurídico e sorteios.

As experiências positivas com o seguro prestamista e o vínculo ao Sinab reforçam a relevância do cross-selling para o crescimento do Paraná Banco e indicam que, futuramente, outros tipos de seguros e benefícios sejam trazidos para o portfólio da corretora.

Vale destacar que os resultados conquistados pela Paraná Seguros são fruto da soma da expertise da equipe do Paraná Banco em operações de crédito consignado com a da Wiz Co que possui uma equipe especializada em seguros e bancassurance. Além disso, a Wiz Co trouxe soluções tecnológicas como a plataforma WIZPRO para gestão de pessoas e Wiz Engagement para campanhas de venda, de forma a tornar mais fácil o caminho percorrido pela operação da corretora.

"Buscamos uma estratégia de crescimento que se encaixasse no perfil do banco e a Paraná Seguros mostrou rapidamente que está alinhada com esse propósito. E o conhecimento aportado pela Wiz está sendo fundamental nesse processo, que combina inteligência comercial e boas soluções tecnológicas", analisa Malucelli.

Fonte: Paraná Seguros/Wiz Co/InPress Porter Novelli, em 20.05.2024.