Com atuação de Genival de Souza e Silva desde a concepção, o Projeto Novo Salto conectou modelo de negócios, operação e capacitação e venceu o Prêmio Melhores do Seguro 2026

Genival de Souza e Silva (à esquerda) e equipe da Rodobens celebram o reconhecimento do Projeto Novo Salto, vencedor do Prêmio Melhores do Seguro 2026.

Uma consultoria estratégica que integrou modelo de negócios, análise econômica das parcerias e capacitação está entre as bases do Projeto Novo Salto, da Rodobens Seguros, que apresenta como um de seus resultados a economia de 304 horas de trabalho por mês. Com participação de Genival de Souza e Silva, à frente da DHOMO INS, desde a concepção, a iniciativa estruturou condições para apoiar a expansão da companhia e de sua rede de mais de 2.500 parceiros.

O desafio era organizar o crescimento de uma operação com mais de quatro décadas de atuação, R$ 1 bilhão em prêmios emitidos e mais de R$ 185 milhões em receita, sem ampliar os custos, a necessidade de pessoal e a complexidade operacional na mesma proporção. Para isso, o projeto conectou a proposta comercial aos processos, aos recursos e à preparação dos profissionais responsáveis pela entrega.

Na consultoria, Genival foi responsável pela construção do manual estratégico de consolidação do modelo, pela análise econômica das parcerias com agentes e corretores e pela condução da capacitação dos parceiros e dos times da Rodobens. Sua atuação relacionou as oportunidades de expansão às condições comerciais, operacionais e econômicas necessárias para colocá-las em prática.

O Novo Salto foi vencedor do Prêmio Melhores do Seguro 2026, promovido pela Revista Apólice, em cerimônia realizada em 3 de novembro, em São Paulo. A edição recebeu 243 inscrições e reconheceu 37 iniciativas em áreas como tecnologia, gestão, distribuição e eficiência operacional.

Uma estratégia que considera os dois lados da parceria

Uma das questões centrais da consultoria foi compreender o que torna uma parceria economicamente interessante para o corretor. A avaliação foi além da parcela da comissão destinada à estrutura de apoio e considerou o custo de manter, dentro da própria corretora, as atividades que poderiam ser compartilhadas.

Nesse cálculo entram despesas com equipe, sistemas e instalações, além do tempo dos sócios dedicado à emissão, conferência, cobrança, atendimento e acompanhamento de sinistros. O volume e o perfil das apólices também influenciam a análise, já que corretoras com receitas semelhantes podem enfrentar cargas de trabalho diferentes.

A análise econômica conduzida por Genival buscou identificar em quais condições o uso da estrutura compartilhada pode melhorar o resultado do parceiro e liberar mais tempo para a atividade comercial e o relacionamento com os clientes. Ao mesmo tempo, o modelo precisava oferecer à Rodobens condições operacionais para atender à expansão da rede.

Essa perspectiva orientou a conexão entre a proposta comercial e a capacidade de entrega. Cada oferta precisava encontrar correspondência em processos definidos, responsabilidades, prazos, recursos tecnológicos e profissionais preparados.

Do diagnóstico aos ganhos operacionais

A construção do Novo Salto incluiu 25 conversas com as áreas da companhia e o mapeamento detalhado de seis processos: frota, riscos patrimoniais, sinistros e assistências, suporte operacional, comissões a receber e renovação. Também foram examinadas quatro etapas da jornada do

parceiro: prospecção, nomeação, ativação e manutenção e crescimento.

Entre os obstáculos identificados estavam atividades manuais que consumiam de 30 a 50 minutos por apólice, processos fragmentados entre áreas e pouca visibilidade sobre a jornada dos parceiros. O diagnóstico orientou 54 ações estruturais e 45 decisões de lançamento.

O modelo reuniu especialização comercial, apoio operacional e inteligência de negócios em 23 componentes de oferta. A organização do trabalho contemplou três equipes, dedicadas à atração, à conversão e vendas e à sustentação, com acompanhamento mensal da diretoria, quinzenal dos gestores e semanal das equipes.

A reorganização envolveu a revisão de responsabilidades, fluxos e prazos de atendimento, além da integração entre áreas. A tecnologia foi aplicada a atividades repetitivas, como renovação, cruzamento de bases, leitura de apólices de frota e conversão de dados para os formatos exigidos pelas seguradoras.

As 304 horas mensais de trabalho economizadas, apresentadas no case, representam capacidade operacional recuperada com essas mudanças. O tempo antes dedicado a determinadas tarefas passou a ficar disponível para outras demandas, permitindo à estrutura absorver um volume maior de trabalho.

Três caminhos para ampliar a rede

A estratégia também considerou que os parceiros vivem diferentes momentos profissionais e precisam de propostas adequadas a seus objetivos. A partir dessa visão, o Novo Salto foi organizado em três frentes.

O RB Agentes atende pessoas com perfil comercial que desejam construir carreira em seguros, com formação e acompanhamento. O RBCorretor é direcionado a profissionais que buscam ampliar a carteira e o portfólio sem elevar o custo fixo na mesma proporção. Já o RBLegado contempla corretores com carteiras maduras que desejam planejar a continuidade do atendimento e a preservação da renda.

Entre as entregas apresentadas no case está o Escritório Digital, que reúne consultas sobre comissões a receber, sinistros, parcelas em atraso e emissão de apólices, além de recursos para negócios em frota, transportes e benefícios. O projeto também contempla atendimento 24 horas para parceiros e clientes e acompanhamento de assistências por uma equipe especializada.

A capacitação conduzida por Genival integrou esse processo, preparando parceiros e equipes para a aplicação do modelo. A atuação da DHOMO INS abrangeu, assim, a construção estratégica, a avaliação econômica e a formação dos profissionais, conectando a concepção do projeto às condições necessárias para sustentar sua execução e o crescimento da rede.

Sobre Genival de Souza e Silva

Estrategista, educador e consultor do mercado de seguros, Genival de Souza e Silva tem mais de 30 anos de atuação, com passagens por companhias como Allianz, SulAmérica, Marítima, Unibanco AIG e Prudential. À frente da DHOMO INS, é professor convidado da Escola de Negócios e Seguros (ENS) há cerca de 20 anos e autor dos livros “VISÃO2030 – O Futuro Não Espera”, “Além da Meta” e “O Efeito Onda”.

Fonte: DHOMO INS/Ruco Assessoria e Comunicação, em 10.11.2026.