

Seguradora, que assumiu a segunda posição em seguro de automóvel, ampliou canais para atender os mais de 30 mil corretores cadastrados e está lançando produtos inéditos



“Proximidade, acolhimento, prioridade”. As palavras repetidas pelos executivos da Allianz Seguros durante a live promovida pelo Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo (CCS-SP), no dia 4 de maio, apontam para um novo patamar de relacionamento da seguradora com os corretores de seguros. Na maior parte do evento transmitido ao vivo pela internet, Eduardo Dal Ri, diretor executivo Comercial da Allianz Seguros, e Flavio Rewa, diretor Regional São Paulo Capital, responderam perguntas dos corretores de seguros enviadas pelo chat sobre atendimento, produtos, sistemas etc.

Sob a mediação e apresentação do mentor do CCS-SP, Evaldir Barboza de Paula, e do diretor Gilberto Januário, os convidados ressaltaram que os corretores permanecem no centro da estratégia da seguradora e que a base de parceiros de negócios mais do que dobrou após a aquisição, no ano passado, das operações da SulAmérica Auto e Massificados. “Antes da aquisição, a Allianz operava com cerca de 15 mil corretores e sua atuação era limitada. Agora, são mais de 30 mil corretores e nosso objetivo é construir a maior e melhor seguradora para a categoria”, disse Rewa. “A Allianz está aberta a todos os corretores, independentemente do tamanho”, reforçou Dal Ri.

A informação de que a Allianz está aceitando cadastramento de novos corretores surpreendeu até o diretor do CCS-SP. “Não sabia”, disse Januário. Na condição de segunda seguradora de automóvel no país, a Allianz, segundo Rewa, adotou um novo modelo comercial com foco na grade de atendimento para aumentar a proximidade com os corretores. Para tanto, a seguradora aumentou de 7 para 13 o número de filiais na cidade de São Paulo, ABC e litoral, contando com o trabalho de 82 accounts.

“Para preservar o relacionamento com os corretores que já tínhamos em casa e acolher os que estavam chegando, a Allianz recebeu 21 assessorias de seguros, que atuam como nossas filiais”, disse Rewa. Com 10 mil corretores cadastrados apenas em São Paulo, ele acrescentou que a

empresa está bem preparada. “Estamos contentes com esse novo momento da Allianz”. Questionado pelo mentor Evaldir Barboza de Paula se a ampliação do market share e o trabalho no varejo de forma global é uma tendência que veio para ficar, Dal Ri respondeu que sim.

Segundo o diretor executivo Comercial da Allianz, hoje, a seguradora conta com 72 filiais no país, além dos accounts remotos e das assessorias, totalizando três canais de atendimento. “Essa iniciativa veio para ficar, queremos ajudar o corretor a diversificar a sua carteira”, reforçou Rewa. O mentor também quis saber se era intenção da Allianz fechar filiais, já que por causa da aquisição poderia haver duplicidade. Dal Ri explicou que esse trabalho foi realizado no ano passado, quando a empresa somava 90 filiais, e que houve, por exemplo, a unificação de duas filiais de Ribeirão Preto.

Novidades

Dentre as novidades apresentadas pelos executivos da Allianz, o destaque foi o produto de frotas, com cotação, emissão e vistoria 100% digitais. Dal Ri informou que o antigo sistema exigia inúmeras etapas até a conclusão da cotação. “Por isso, criamos um sistema em que o preço é fornecido na hora, independentemente do número de itens”. Segundo ele, desde então houve uma “explosão no número cotações”. O diretor Gilberto elogiou o sistema, contando que um colega fez a cotação de 50 itens e recebeu o preço em minutos. “Ficou perfeito, porque antes demorava mais”, disse. “O objetivo é a simplicidade”, confirmou Dal Ri.

Rewa acrescentou outras novidades da Allianz, como o seguro PME Saúde de 50 a 199 vidas, o RC Profissional com limites mais altos e o parcelamento em até seis vezes sem juros no seguro de condomínio. “Temos vários produtos na linha corporativa e, caso o corretor tenha dúvida, fornecemos o treinamento”, disse. Nesse aspecto, Dal Ri salientou a importância do treinamento. “É uma ferramenta poderosa e está disponível inclusive para grupos pequenos de duas ou três pessoas”, disse. Dal Ri encerrou o evento informando que a seguradora tem investido para estar mais próxima do corretor. “Se tem uma companhia para trabalhar hoje, é a Allianz”, disse.

Fonte: Márcia Alves, em 07.05.2021