Relatório Institucional

2015

Continental

HISTÓRICO

A Continental atua no mercado segurador brasileiro há mais de 15 anos, no atendimento exclusivo a mais de 2.400 corretores de seguros em todo o Estado de São Paulo.

Além da matriz na Cidade de São Paulo, a empresa possui também escritórios em outras quatro localidades: Campinas, Bauru, Sorocaba e Jundiaí.

Fundada em 1997 por Luiz Gustavo Miranda de Sousa, iniciou sua atuação com a Real Seguros no ano de 2001, com um modelo de exclusividade.

A empresa Continental é umas das sócias fundadoras da ACONSEG-SP (Associação das Empresas de Assessoria e Consultoria de Seguros do Estado de São Paulo), tendo o seu sócio, Luiz Gustavo, presidido essa entidade por quatro anos.

Em 2003, a Continental expandiu o seu atendimento com outras seguradoras. Com o objetivo de se adaptar às necessidades de cada companhia seguradora, a assessoria divulga não apenas a sua marca, mas também a marca das seguradoras parceiras. Com isso, criaram-se estruturas (nos modelos de representação ou de assessoria) em todas as localidades em que atua.

ESTRUTURA INTERNA

A Continental trabalha com dois modelos de negócios, se adaptando às necessidades de cada seguradora, conforme a tabela 1.

MODELOS DE ATUAÇÃO DA CONTINENTAL
Relação com Seguradoras

MODELOS	DESCRIÇÃO
REPRESENTAÇÃO	Filial exclusiva da seguradora, 100% apartada das demais estruturas, com funcionários e trâmites próprios, possibilitando um acesso ao corretor de seguros de maneira rápida e com baixo custo.
ASSESSORIA	Estrutura Multimarca, com departamentos técnicos especializados em atender os corretores de seguros (podendo ser um grupo de funcionários que atenda em nome de apenas uma, ou até duas seguradoras). Desse modo, filtra o operacional para estas companhias, auxiliando o grupo de gerentes comerciais na divulgação e efetivação dos produtos da mesma.

Dentro do modelo de Assessoria Multimarca, a Continental segue o princípio de trabalho indicado na tabela 2.

PRINCÍPIOS DE TRABALHO Continental - Multimarca
Dinamismo da equipe, oferecendo suporte às rotinas de cada seguradora, possuindo entendimento do produto da mesma, devido à iniciativa em criar um novo conceito estrutural denominado “Células”.
As “Células” são grupos de funcionários que se tornam especialistas em uma única seguradora, fazendo com que o atendimento seja mais ágil e, conseqüentemente, menos propensa à erros.
Os gerentes comerciais à disposição de seus corretores, para facilitar as negociações e incentivar cada vez mais a produção, fornecendo todo apoio necessário.

Ao todo, a empresa trabalha com aproximadamente 50 funcionários, atendendo corretores de pequeno, médio e grande porte. Dependendo da estrutura, da região de atuação, e do perfil de corretor definido pela Seguradora, para a obtenção do atendimento (seja ele de maneira exclusiva ou não), a Continental, pelo seu conhecimento prévio, define se o investimento mais agressivo será na área técnica ou comercial, a fim de conseguir uma maior produtividade para todos.

A sua equipe é formada por muitos funcionários oriundos de companhias seguradoras, o que reforça a sua filosofia de “estender o tapete vermelho ao corretor”. Assim, por ser mais uma opção de atendimento ao corretor de seguros, e opção como rede de distribuição para a seguradora, todos os funcionários têm a ciência de que o atendimento é o principal diferencial competitivo.

Em vista disso, cada funcionário da assessoria - seja este da área técnica, área comercial, coordenação, administrativo ou recepção – sabe que, a todo o momento, ele poderá ser avaliado por qualquer um dos corretores da grade, em seus mais diversos critérios, como agilidade no atendimento, coerência de informação, simpatia, retorno ou freqüência de visitas.

Apesar de, naturalmente, seguir as regras e os trâmites das seguradoras parceiras, esse padrão é interno à própria assessoria; ou seja, uma escolha e conduta própria dos funcionários da Continental.

ESTRATÉGIA

A Continental possui parcerias com diversas seguradoras, inclusive cias de nicho. Dessa forma, a assessoria consegue ter em sua grade mais de 2.400 corretores de seguros, com uma produção média de prêmios de R$ 100 milhões/ano, já que assim, a Continental Assessoria, pode direcionar

o seu corretor de seguros para a melhor opção de seguradora, num determinado caso ou ramo específico, que melhor poderá atender ao seu cliente, fazendo com que se perca menos negócios por preço ou por alguma restrição.

A empresa opera principalmente nos Ramos Automóvel, Ramos Elementares, Vida e Saúde. A seguir, na tabela 3, os produtos operados, com as respectivas seguradoras e operadoras.

PRODUTOS E SEGURADORAS
Operadoras - Continental

PRODUTOS	EMPRESAS
AUTOMÓVEL, RAMOS ELEMENTARES E VIDA	AIG, Chubb, Generali, Suhai, SulAmérica, Tokio Marine e Yasuda Marítima.
SAÚDE	Amil e SulAmérica

Nessa estratégia, a remuneração da Assessoria é sobre os prêmios pagos ou emitidos. Ou seja, há uma equipe própria que, independente da produção, deve ser remunerada. Outro aspecto é que, por ser uma extensão da seguradora, é possível criar metas, cobrar produção, e efetuar uma análise e melhoria nos resultados.

No caso do corretor de seguros, haveria também vantagens. Por exemplo, a preservação da sua identidade (a marca que chegará ao segurado será sempre a do corretor), e o seu cadastro direto com a Seguradora desejada (a empresa Continental não trabalha com co-corretagem, e sim, com prestação de serviços, por isso o Corretor estará com o seu próprio código).

A partir dessa estratégia, a empresa obteve resultados favoráveis que se espelham em premiações de produtividade em diversas Seguradoras.

ESTRUTURAS

Matriz na Capital, e mais quatro Filiais estrategicamente posicionadas no interior de São Paulo, com comerciais atendendo em diversas regiões.

PARCERIAS

Há mais de 15 anos atuando no Mercado, a Continental tem parcerias sólidas com muitas Seguradoras e Operadoras.

Como:

AIG

CHUBB SEGUROS

GENERALI Brasil Seguros

SUHAI SEGUROS

SulAmérica associada ao ING

TOKIO MARINE SEGURADORA

YASUDA MARÍTIMA SEGUROS

Amil

VANTAGENS

VANTAGENS PARA ÀS SEGURADORAS QUE OPTAM POR TRABALHAR COM A CONTINENTAL

Rede de distribuição com mais de 2.400 Corretores, de todos os portes e foco;

Custo mais baixo para a Seguradora (do que montar uma estrutura própria);

A Continental se adapta à necessidade da Seguradora (caso ela deseje uma estrutura exclusiva);

Recebemos remuneração sobre prêmios pagos (uma equipe própria, independente da produção, deve ser remunerada);

A Continental tem como essência a excelência no atendimento (pois só haverá produção e remuneração, se os Corretores forem bem assistidos);

Expansão mais rápida e efetiva da marca da Seguradora, bem como a divulgação do “apetite” da mesma pela nossa Assessoria;

Por serem uma extensão da Seguradora, é possível criar metas, cobrar produção, e efetuar uma análise e melhoria nos resultados;

VANTAGENS PARA ÀS CORRETORAS QUE OPTAM POR TRABALHAR COM A CONTINENTAL

IDENTIDADE DO CORRETOR PRESERVADA:

A marca que chegará ao segurado será sempre a do Corretor, pois não somos Plataforma, e sim, Assessoria;

CADASTRO DIRETO COM A SEGURADORA DESEJADA:

A Continental não trabalha com co-corretagem, e sim, com prestação de serviços, por isso o Corretor estará com o seu próprio código, própria comissão, marca própria junto ao seu cliente, etc...;

COMISSÃO DO CORRETOR PRESERVADA:

Pelos motivos acima destacados, a Continental não tem qualquer interferência na Comissão do Corretor;

VANTAGENS PARA ÀS CORRETORAS QUE OPTAM POR TRABALHAR COM A CONTINENTAL

SOLUÇÃO DE PENDÊNCIAS:

Pelo melhor acesso às Seguradoras e conhecimento dos trâmites internos, a solução de pendências fica mais fácil para o Corretor que trabalha com a Continental;

DIMINUIÇÃO DE CUSTO:

Por efetuarmos a maior parte operacional dos trâmites de cada Seguradora, dentro das necessidades, desejo, e do combinado com os nossos Corretores, os mesmos conseguem produzir mais com uma equipe menor de funcionários em suas Empresas;

AVALIAÇÃO DE FUNCIONÁRIOS:

Todos os funcionários da Continental podem ser avaliados pelos Corretores em sigilo, para que tenhamos sempre uma melhoria contínua no atendimento (Avaliação: coerência de informação, agilidade no atendimento, retorno, simpatia, e frequência de visitas);

VANTAGENS PARA ÀS CORRETORAS QUE OPTAM POR TRABALHAR COM A CONTINENTAL

MELHORES OPÇÕES:

Temos know-how para sugerir ao Corretor o melhor direcionamento aos seus clientes, com um leque de Seguradoras para que o mesmo não perca negócio, nem por preço e nem por restrição;

MAIS TEMPO PARA A VENDA:

Com o apoio da Continental, sobra mais tempo para o Corretor se dedicar àquilo que realmente importa: as vendas!!!;

EXCELÊNCIA NO ATENDIMENTO:

Buscamos fazer a diferença no atendimento, e sabemos que superar a distância do BOM para o ÓTIMO, é a chave do sucesso

PERGUNTAS FREQUENTES

A CONTINENTAL É UMA PLATAFORMA, OU ATUA TAMBÉM COMO CORRETORA DE SEGUROS?

Não! A Continental é uma Assessoria, prestadora de serviços, contratada pela Seguradora para atender as Corretoras de Seguros, e não atua como Corretora, portanto jamais entraria em concorrência com a sua Grade; Já a Plataforma, são Corretores agregadores que possuem SUSEP e trabalham com Co-corretagem.

HÁ DIFERENÇA DE COMISSÃO PARA OS CORRETORES QUE TRABALHAM COM A CONTINENTAL ASSESSORIA E CORRETORES QUE TRABALHAM EM PLATAFORMA?

Sim. Os Corretores da nossa Assessoria, recebem a comissão diretamente da Seguradora, portanto a sua remuneração é integral àquela escolhida na operação; Já os Corretores de Plataforma, recebem a sua remuneração da Plataforma, ou seja, é feito um repasse, e normalmente é retido um valor da comissão do Corretor.

HÁ DIFERENÇA DE COMISSÃO PARA OS CORRETORES QUE TRABALHAM COM A CONTINENTAL ASSESSORIA E CORRETORES QUE TRABALHAM DIRETAMENTE COM A SEGURADORA?

Não. A única coisa que pode diferenciar a comissão do Corretor de Seguros que opera direto é o volume da sua produção

STRUCTURES

The head office is established in the capital of SP, and 4 branches are strategically located in the country towns of the state, with commercial managers covering several regions.

PARTNERS

More than 15 years in the market, Continental has strong partnerships with many Insurers, including health and life, among: AIG, Chubb Brasil, Generali, Suhai Seguros, SulAmérica Seguros. Tokio Marine Seguradora, Yasuda Marítima and Amil.

ADVANTAGES

ADVANTAGES FOR THE INSURERS WHO CHOOSE TO WORK WITH CONTINENTAL

Distribution network with over 2400 Brokers of all sizes and focus; Lower cost for the Insurer (than to set up their own structure); Continental complies with the Insurer's needs (in case they want an exclusive structure); We receive commissions on paid premiums (on the other hand, the Insurer would have to set their own team, independent of production, including personnel cost) Continental has the essence of excellence in service consulting (as there will only be production and revenue if Brokers are well advised); Faster and effective Insurer brand, as well as the "aggressive" brand marketing by our team; Being an extension of the Insurer, it's possible to create targets, charge production, carry out precise analysis and improve results; Reduce the Insurer's labor law suits.

ADVANTAGES FOR BROKERS WHO CHOOSE TO WORK WITH CONTINENTAL

NO CONTACT WITH THE INSURED: The brand that will reach the insured will always be the broker's, once we are not a Platform, but a Consulting Company;
DIRECT DATA RECORD WITH THE DESIRED INSURER: Continental doesn't work with co-brokerage, but with service delivery, so Brokers will have their own code, their commission, their own brand with their customers, etc;
BROKER'S COMMISSION IS PRESERVED: For the reasons mentioned above, Continental has no interference with the Broker's commission;
PENDING SOLUTIONS: By improved access to Insurers and internal expertise procedures, the pending solutions are easier to solve for the Broker who works with Continental;
COST REDUCTION: We carry out most of the operating procedures of each Insurer, within their needs, desires and the ones established with our Brokers, whereby the Insurer can produce more with a smaller head count;
STAFF EVALUATION: Continental's employees can be evaluated by Brokers with no disclosure, so we can always improve our consulting services (Evaluation: information coherence, fast service, prompt return, sympathy and frequent visits)
BEST OPTIONS: We have expertise to suggest the best option to the Broker for their customers with a range of Insurers, so that the Brokers do not lose business neither due to price, nor due to restrictions;
MORE TIME FOR SALE: With the support of Continental, there is more time for the Broker to devote to what really matters: SALES!!! EXCELLENCE IN SERVICES: We seek to make a difference in consulting services, and we know that to overcome the barrier from GOOD to EXCELLENCE is the key to SUCCESS;

FREQUENTLY ASKED QUESTIONS

IS CONTINENTAL A PLATFORM OR DOES IT OPERATE AS AN INSURANCE BROKER???

No! Continental is a consulting company and service provider, contracted by the Insurer to advise Insurance Brokers and does not operate as a Broker, therefore it never competes with the Broker's portfolio. On the other hand, the platform refers to aggregated brokers who have SUSEP and work with co-brokerage.

IS THERE A COMMISSION DIFFERENCE FOR BROKERS WHO WORK WITH CONTINENTAL CONSULTANTS AND BROKERS WHO WORK WITH A PLATFORM?!

Yes. Brokers of our consulting company receive the commission directly from the Insurance Company, so they are 100% paid related to their chosen operation. On the other hand, the platform Brokers receive their pay from the platform, that is, a transfer is made and usually a value is retained from the Broker's commission.

IS THERE A COMMISSION DIFFERENCE FOR BROKERS WHO WORK WITH CONTINENTAL CONSULTANTS AND BROKERS WHO WORK DIRECTLY WITH THE INSURER?!

No! The only thing that can differ the commission of the Insurance Broker who operates directly is the production volume.

DEPOIMENTOS

A SEGUIR, DEPOIMENTOS DE PARCEIROS DA CONTINENTAL ASSESSORIA DE SEGUROS.

“Acreditamos muito na parceira com a Continental, por sua trajetória e elevado grau de profissionalismo. A equipe engajada e treinada da Continental proporciona um ótimo atendimento aos corretores, pois têm sempre à disposição profissionais especialistas no nosso negócio. Com isso, a Continental torna mais ágil e produtivo o dia a dia dos corretores. Para a AIG, é fundamental contar com essa parceria estratégica.”

Paride Della Rosa
Diretor-Presidente
da AIG Brasil

Acácio Queiroz
Chairman da Chubb
do Brasil

“Parcerias construídas ao longo dos anos podem ser essenciais para o crescimento e sucesso das empresas envolvidas. Este é caso da Chubb Seguros e da Continental Assessoria, que há 11 anos atuam juntas buscando as melhores soluções para os clientes. Hoje, são aproximadamente 650 corretores ativos trabalhando na divulgação dos produtos e benefícios da Chubb nos segmentos de PLD, CCI e A&H. Para coroar a parceria, em 2014, a Chubb homenageou a Continental com o Troféu de “Mix de Carteira”, representando a diversificação nas vendas dos produtos de seguros Chubb pela Assessoria. A Chubb reconhece o trabalho da Continental que prima por motivar, orientar e qualificar seus colaboradores e corretores, atuando em todos os ramos de seguros da Chubb. A sede da Continental está localizada na Capital Paulista, mas a empresa investe em regiões de grande potencial e, através de seus escritórios, também se faz presente em várias cidades do interior paulista, mais uma prova da sinergia com a estratégia da Chubb de estar geograficamente bem posicionada.”

“A Suhai Seguradora possui como uma de suas estratégias comerciais, a captação de vendas através da prestação de serviços de assessorias, e no “Pool” de parceiros que possuímos, a Continental Assessoria tem executado um serviço diferenciado no mercado. É fato que o papel principal de uma assessoria é dar todo suporte necessário à sua grade de corretores, potencializando soluções rápidas junto as Cias, mas a Continental Assessoria se diferencia neste cenário, oferecendo aos seus corretores, não só um excelente BackOffice para todo e qualquer assunto operacional com qualificação de sua equipe executiva comercial, mas também soluções inteligentes e alternativas para seus parceiros incrementarem seus negócios. Diante disso, a Continental Assessoria, antenada em buscar novas oportunidades de negócios, teve a sapiência de aderir a nossa parceria e incluir o nosso produto no portfólio de seus corretores, maximizando o resultado de todos os envolvidos nesta operação.”

Robson Tricarico
Diretor Brasil
da Suhai Seguros

Fábio Lucio
Gerente Comercial
da SulAmerica

"Para a SulAmérica o "Canal de Atendimento Assessorias" tem a responsabilidade de mostrar para as Corretoras a necessidade em diversificar a sua carteira de negócios. Para isso, as Assessorias estão investindo em equipes especializadas, treinamentos e visitas com ênfase em produtos."

José Roberto Ferrara
Presidente
da Tokio Marine

"É um enorme privilégio falar a respeito da relação entre a Tokio Marine Seguradora e a Continental. Há aproximadamente 15 anos, quando a Companhia decidiu operar através de Assessorias com o objetivo de ganhar escala e capilaridade, escolheu parceiros que pudessem agregar valor à operação. Iniciou essa estratégia com um grupo de empresários para "aprender fazendo" em um segmento que era relativamente desconhecido e inexplorado. A Continental é um desses parceiros que apoiou nosso projeto desde o início e, atualmente, as Assessorias constam em destaque, em nossa "Missão, Visão e Valores". Após a consolidação deste canal de distribuição, passamos por alguns momentos de dificuldades, como o período de compra da Real Seguros e a transição entre empresas do grupo. Enfrentamos enormes desafios, porém, tivemos o apoio incondicional da Continental, seja na operação, nos assuntos diários e, sobretudo, mais especificamente do Luiz Gustavo, como presidente da ACONSEG-SP nesse período. Com sua personalidade forte, bastante respeitado e formador de opinião, procurou elogiar nossa transparência, reconhecendo nosso esforço e disseminando expectativa clara de melhora, que acabou se confirmando, como podemos constatar nos dias atuais. Empreendedorismo e especialização são as características que marcam a trajetória da Continental. Sempre atentos aos avanços do mercado e as diferentes vocações dos seus parceiros, desenvolveram uma estrutura robusta e organizada, com operações e equipes segregadas por Companhias, o que permite um atendimento personalizado. Esse modelo proporciona um cenário muito favorável aos Corretores no processo de vendas, contribuindo muito para o seu desenvolvimento."

Francisco Vidigal Filho
Presidente da
Yasuda Marítima

"Falar do trabalho conjunto entre a Yasuda Marítima e a Continental, para nós, é sempre uma tarefa fácil. Principalmente pelo grau de confiança que esta depositou nesta parceria de sucesso, onde temos colhido frutos importantes para ambas as empresas. Reconhecemos, com orgulho, que a Continental é uma das assessorias que colaborou de maneira fundamental durante o processo de integração que tornou a Yasuda Marítima uma seguradora única. No processo de unificação de produtos, o trabalho da Continental de orientar os Corretores por meio de seus especialistas, já treinados sobre as vantagens que cada um dos novos produtos disponibiliza foi imprescindível. Acreditamos que uma parceria como esta tem caráter estratégico quando as perspectivas - suas e de seu parceiro - são convergentes e quando os objetivos visados incluem não apenas a lucratividade; mas também uma prestação de serviços de qualidade e o bem comum. Além é claro, do ótimo nível de relacionamento que a Continental tem nos proporcionado. Pelo seu comprometimento e excelência de serviços, só podemos dizer com orgulho: muito obrigado Continental!"

SUPERVISÃO TÉCNICA

RATING DE SEGUROS CONSULTORIA

www.ratingdeseguros.com.br
Responsável Técnico: Francisco Galiza

MATRIZ SÃO PAULO:
Rua Araújo, 70 – 8º e 9º andar
Tel.: +55 (11) 3629-1299

FILIAL CAMPINAS:
Rua Tiradentes, 707
Tel.: +55 (19) 3203-7441

FILIAL JUNDIAÍ:
Rua Barão de Teffé, 1000 – 2º andar
Tel.: +55 (11) 3963-8922

FILIAL SOROCABA:
Av. Pereira da Silva, 1538
Tel.: +55 (15) 3342-5941

ACESSE O NOSSO SITE:
www.continentalservicos.com.br

Conheça a nossa equipe, estruturas, veja as notícias da Continental no Mercado, as ferramentas disponíveis para os nossos Corretores, entre outras informações.