



RELATÓRIO INSTITUCIONAL **2023**
CONTINENTAL ASSESSORIA DE SEGUROS

Continental

SUMÁRIO

04
APRESENTAÇÃO

06
INTRODUÇÃO

08
Capítulo 1
EVOLUÇÃO

10
Capítulo 2
ESTRATÉGIA

12
Capítulo 3
CASES DE SUCESSO

14
Capítulo 4
DÚVIDAS

17
Capítulo 5
DEPOIMENTOS

*Luiz Gustavo Miranda de Sousa com Angela
Maria F. Miranda de Sousa (à esq.) e Liza
Maria F. Miranda de Sousa*



APRESENTAÇÃO

Fundada há mais de 25 anos, a Continental é hoje uma das maiores assessorias de seguros no Brasil, em número de produção e em rede de distribuição. Ciente da sua responsabilidade, o intuito deste Relatório Institucional é mostrar de forma transparente para o Mercado Segurador, e para os agentes de modo geral, o nosso modelo como canal de atendimento. Assim, destacamos os resultados alcançados no último ano, os investimentos feitos na nossa estrutura, os modelos de negócios que fazemos com cada Seguradora e Operadora - sempre nos adaptando às necessidades, trâmites e regras de cada uma -, e também mostrar o nosso mix de carteira.

Com este trabalho, feito em conjunto com o consultor Francisco Galiza, fica mais evidente as diferenças entre os demais canais de atendimento disponíveis, e também as vantagens para Seguradoras, Operadoras e Corretoras em trabalharem com a Continental Assessoria.

Continuamos a acreditar que o mercado de seguros no Brasil tem um potencial de desenvolvimento extraordinário. Esse texto é uma prova disso.

Liza Maria F. Miranda de Sousa
Sócia-diretora da Continental Assessoria



INTRODUÇÃO

Em 2022, o mercado de seguros no Brasil teve uma excelente evolução, se recuperando em diversos indicadores, em um cenário pós-pandemia mais favorável. No ano passado, tal setor cresceu acima de 20% em termos de receita, superando com folga as taxas inflacionárias para o período.

Nesse caso, por exemplo, um dos destaques foi o seguro de Automóvel que, durante anos anteriores, sobretudo durante o auge da pandemia, teve um desenvolvimento mais modesto, quando comparado a outros ramos. Agora, o aumento expressivo registrado nos prêmios de Automóvel em 2022 serviu para recompor muitos custos praticados na pandemia, e que não foram plenamente considerados naquele período.

Acompanhando essa tendência favorável, e até superando em diversas ocasiões o padrão do setor, vemos o comportamento das

assessorias de seguros em 2022. Em sua essência, uma assessoria tem por objetivo básico facilitar a relação seguradora/corretora e, com isso, maximizar a eficiência do mercado, desobrigando o corretor de seguros do contato direto com as seguradoras. Com isso, o corretor pode utilizar o seu tempo principalmente para produzir.

Especificamente, podemos citar como serviços prestados pelas assessorias às corretoras, a centralização do atendimento, a interlocução dessas junto às seguradoras, o recebimento de propostas, o acompanhamento na liquidação de sinistros, o apoio no cálculo dos prêmios e endossos, a tramitação da documentação, a orientação quanto às ferramentas oferecidas pelas seguradoras, entre outros tópicos.

É nesse cenário que está inserido esse Relatório de Análise Econômica e Estratégica da Continental Assessoria de Seguros, uma



empresa tradicional em tal setor. Com isso, esse material servirá de referência para todos os agentes parceiros dessa empresa.

Assim, didaticamente, esse texto está dividido da seguinte forma. No **capítulo 1**, uma análise da evolução da empresa ao longo do tempo até os dias de hoje, além de uma visão

da sua estrutura organizacional. No **capítulo 2**, a atual estratégia de negócios da empresa. No **capítulo 3**, uma visão geral, com uma discussão sobre as vantagens de operar com uma assessoria. No **capítulo 4**, as perguntas principais sobre tal segmento. E, por fim, no **capítulo 5**, os depoimentos de alguns parceiros da empresa.

Capítulo 1

EVOLUÇÃO

Nesse capítulo, é interessante registrar a evolução da empresa ao longo do tempo, citando alguns de seus fatos principais. A Continental foi fundada em 1997 por Luiz Gustavo Miranda de Sousa, iniciando a sua atuação com a antiga Real Seguros no ano de 2001, em um modelo de exclusividade de negócios. Em 2022, a empresa completou 25 anos de operação no segmento.

Em 2003, a Continental se tornou uma das sócias-fundadoras da Associação das Empresas de Assessoria e Consultoria de Seguros do Estado de São Paulo (Aconseg-SP), tendo o seu sócio, Luiz Gustavo, presidido essa entidade por quatro anos, de 2007 a 2011. Também em 2003, a Continental expandiu o seu atendimento com outras seguradoras e, assim, com o objetivo de se adaptar às necessidades de cada companhia seguradora, a assessoria passou a

divulgar não somente uma marca, mas também a marca das novas seguradoras parceiras.

Nesse momento, a empresa inicia 2023 com mais de 4 mil corretores de seguros, sendo que mais da metade deles faz pelo menos um negócio por mês com a Continental. Ao todo, a empresa trabalha com 42 pessoas, atendendo corretores de pequeno, médio e grande porte. Desse total de funcionários, sete deles têm mais de dez anos de casa, para três deles, inclusive, foi o primeiro emprego.

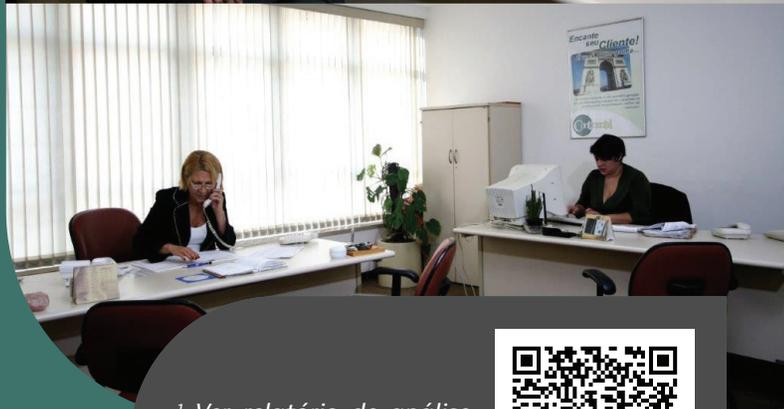
Como referência numérica, todas as filiadas da Aconseg-SP trabalham com 35 mil corretores e 620 funcionários¹, ou seja, em termos de corretores, a Continental trabalha com 12% do total dessa entidade.

Nesse período, a equipe da empresa foi sendo formada por



Registros do antigo escritório da Continental

muitos funcionários oriundos de companhias seguradoras e corretoras, o que reforça a sua qualidade de atendimento junto aos corretores de seguros. Assim, por experiência anterior, todos os funcionários têm a ciência de que o atendimento é o principal diferencial competitivo. Cada funcionário da assessoria - seja da área técnica, 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 frequência de visitas. Além de seguir tais regras e os trâmites das seguradoras parceiras, esse padrão também é interno à própria assessoria, ou seja, uma escolha e conduta própria dos funcionários da Continental.



CAPÍTULO 2

ESTRATÉGIA

Em 2022, a Continental produziu R\$ 200 milhões de prêmios, sendo aproximadamente 75% na Capital e 25% no Interior e no Litoral. Na **tabela 1**, temos as 21 empresas de seguros (seguradoras e operadoras) com as quais a Continental trabalha, elencadas em grau de participação, começando com a que gera mais produção.

As empresas estão separadas em dois grupos: Automóvel (11 companhias) e Ramos Elementares (RE) e, em seguida, as empresas de Benefícios (10 companhias).

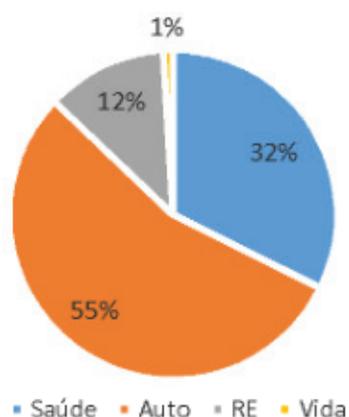
Tabela 1 | Empresas Parceiras | Continental Assessoria

AUTO/RE	BENEFÍCIOS
TOKIO	AMIL
SUHAI	NOTREDAME INTERMÉDICA
CHUBB	CNU
ZURICH	QSAUDE
SOMPO	QUALICORP
HDI	CORPE
MAPFRE	OMINT
ITURAN	CRUZ AZUL
SURA	AMERICAN LIFE
EXCELSIOR	MAG
FAIRFAX	



Em complemento, a distribuição dos prêmios está representada no **gráfico 1**. Nesse caso, em destaque, os ramos Automóvel e Saúde, com 55% e 32% da receita total, respectivamente. Em geral, esse é um padrão de atuação das maiores assessorias no Estado de São Paulo, a prioridade nesses dois negócios

**Gráfico 1 |
Distribuição
dos Prêmios
| Continental
Assessoria**



Na sua estratégia, a Continental trabalha dentro dos seguintes parâmetros básicos:

- Há um dinamismo da equipe, oferecendo suporte às rotinas de cada seguradora, trabalhando com o conceito estrutural denominado "Células", grupos de funcionários que se tornam especialistas em seguradoras específicas, fazendo com que o atendimento seja mais ágil e eficiente.

- Há também funcionários separados por ramos de produto, ou seja, uma célula só de Benefícios, outra só de Ramos Elementares (RE), além de uma dedicada a Automóvel.
- Outro ponto importante é que os comerciais da Continental ficam à disposição de seus corretores, para facilitar as negociações e incentivar cada vez mais a produção, fornecendo todo apoio necessário.
- A remuneração da Continental é sobre os prêmios pagos ou emitidos, ou seja, há uma equipe própria que sabe que sua remuneração está ligada à produção.
- Sendo uma extensão da seguradora, é possível também criar metas, cobrar produção, e efetuar uma análise e melhoria nos resultados, junto aos corretores de cada grade.
- O corretor de seguros preserva a sua identidade (a marca que chegará ao segurado e à operadora será sempre a do corretor) e o seu cadastro direto com a seguradora e operadora desejada.

CAPÍTULO 3

CASES DE SUCESSO

Nesse item, é oportuno avaliar alguns exemplos de sucesso da empresa.

Estrategicamente, um "case de sucesso" que pode ser registrado é que, dentro deste movimento de ajudar o corretor a oferecer novos produtos aos seus clientes, a Continental fez com que mais de 500 Corretores da sua grade, que antes não vendiam nada de Benefícios, passassem a desenvolver este ramo. Trata-se de uma venda "nova" para operadora, mais consultiva e de qualidade através de corretores Susep. Hoje, a empresa tem um prêmio emitido anual vitalício em Saúde de aproximadamente R\$ 60 milhões, além de novos negócios entrantes ao mês.



Time da Continental Assessoria

Nessa linha, outro ponto a ser citado é que a Continental é uma assessoria oriunda do atendimento Auto/RE, mas há sete anos fechou parceria com a Amil para passar a atender corretores no ramo de Benefícios. Assim, montou uma estrutura apartada, na qual técnicos e comerciais especialistas no ramo de Saúde detectam dentro da grade da Continental aqueles corretores com clientes potenciais para fazer o "cross-selling" (venda cruzada) e, claro, auxiliá-lo no fechamento, inclusive, podendo



acompanhá-lo na visita. Este investimento gerou resultado na produção, e fez com que muitos corretores, que antes eram apenas voltados para o Auto/RE, pegassem "gosto" pelo ramo de Saúde. Hoje, a estrutura de Benefícios da Continental conta com uma equipe muito mais ampla de especialistas, outras operadoras parceiras como Notredame Intermédica, Central Nacional Unimed, Qualicorp, Corpe, Omint, Qsaúde, entre outras, e uma grade de corretores que perceberam os benefícios de voltar-

se a este ramo.

Com os exemplos de sucesso anteriores, e vendo a importância em focar e investir na equipe para o atendimento aos corretores em outros ramos, a assessoria resolveu aprimorar o seu atendimento de Ramos Elementares, contratando especialistas que farão o mesmo trabalho feito no ramo Saúde, que é detectar corretores potenciais e apresentar produtos e apoio para o fechamento de novas vendas.

CAPÍTULO 4

DÚVIDAS

Esse capítulo tem o objetivo de fazer um resumo geral das condições da Continental e das suas relações com os seus principais parceiros: corretores, seguradoras e

operadoras. Inicialmente, na **tabela 2**, uma lista com as principais vantagens para a corretora de seguros no relacionamento com a assessoria.

Tabela 2 | Vantagens para a Corretora | Continental Assessoria

VANTAGENS PARA A CORRETORA

- Corretora tem a identidade preservada.
- A corretora tem cadastro direto com a seguradora desejada.
- A comissão do corretor é preservada e integral, não sofrendo qualquer interferência da assessoria.
- A Continental tem um acesso mais ágil às seguradoras, com conhecimento dos trâmites internos, sendo mais fácil a resolução de pendências.
- A própria corretora acaba tendo uma diminuição de seus custos administrativos, podendo produzir mais com uma equipe menor de funcionários em suas empresas.
- Os funcionários da assessoria podem ser avaliados pelos corretores em sigilo, havendo então uma melhoria contínua no atendimento.
- A assessoria tem condições mais favoráveis de sugerir aos corretores melhores opções de negócios, já que tem acesso a um grande número de seguradoras e produtos.
- Com essa estrutura propiciada, sobra mais tempo para o corretor se dedicar mais às vendas.
- A assessoria tem por princípio fazer a diferença no atendimento.





Já na **tabela 3**, temos uma lista das vantagens principais de uma seguradora ou operadora ao trabalhar com a Continental.



No caso do segurado, o objetivo final de todo esse processo, o benefício se dará de forma indireta. Se os corretores e seguradores são bem atendidos, o segurado, em consequência, terá acesso a mais produtos, um relacionamento mais eficiente, condições comerciais

Tabela 3 | Vantagens para a Seguradora ou Operadora | Continental Assessoria

VANTAGENS PARA A SEGURADORA OU OPERADORA

- Rede de distribuição com 4 mil corretores.
- Custo relativo pode ser baixo, quando comparado à montagem de uma estrutura própria.
- Flexibilidade na montagem de uma estrutura exclusiva, caso seja demanda da seguradora ou operadora.
- Remuneração da assessoria é variável, em função da produção na seguradora e do bom atendimento junto aos corretores.
- Excelência no atendimento, pois só haverá produção e remuneração, se os Corretores forem bem assistidos.
- Expansão rápida da marca da Seguradora, em um modelo de negócios já consagrado.
- Por serem uma extensão da Seguradora ou Operadora, é possível criar metas, cobrar produção, e efetuar uma análise e melhoria nos resultados.



melhores. Todos esses fatores farão com que ele fique mais satisfeito com o seguro, aumentando o volume de consumo e a presença do setor na sociedade.

A última tabela desse capítulo fala de algumas perguntas mais comuns que podem passar pelos parceiros da Continental. Isso reforça a posição da empresa, já que a exposição abaixo é direta e objetiva. Tal situação está mostrada na **tabela 4**.

Tabela 4 | Dúvidas mais comuns quanto à atuação da Continental

PERGUNTAS

RESPOSTAS

A Continental atua também como corretora de seguros?

Não, ela não atua. A Continental é uma assessoria, prestadora de serviços, contratada pela seguradora para atender as corretoras de seguros, ou seja, ela não está em concorrência com a sua grade de corretores, já que nunca efetuou venda direta com o segurado.

Há diferença de comissão para os corretores que trabalham com a Continental e aqueles que trabalham com empresas no modelo de plataforma?

Sim. Os corretores da Continental recebem a comissão diretamente da seguradora, sem interferência da assessoria. Já os corretores de uma plataforma recebem a sua remuneração da plataforma, ou seja, nesse caso, haveria um repasse, e normalmente é retido um valor da comissão do corretor.

Há diferença de comissão para os corretores que trabalham com a Continental e aqueles que trabalham diretamente com a seguradora?

Não, não existe nenhuma diferença. Nesse caso, a única distinção é o diferencial no atendimento.

DEPOIMENTOS

A seguir, os depoimentos de alguns parceiros da Continental.

TOKIO MARINE

Há mais de 20 anos, a Tokio Marine vem traçando um caminho de sucesso junto à Continental, umas das assessorias parceiras mais antigas da Companhia. Durante duas décadas, tivemos a oportunidade de vivenciar juntos mudanças do mercado de seguros, além de importantes momentos da história da Tokio Marine no País. Acredito que uma das principais razões do nosso relacionamento de confiança e sucesso são os valores que temos em comum como a ética, o respeito e a transparência, além da busca constante pela qualidade no atendimento. A Continental Assessoria é uma das nossas principais parceiras na capacitação profissional e tecnológica dos pequenos e médios corretores, ajudando-os a realizar vendas cada vez mais qualificadas e a diversificar a oferta de produtos, o que a torna uma protagonista na disseminação da cultura do seguro entre esses profissionais. Em nome da Tokio Marine, agradeço a todos da Continental Assessoria pela parceria tão sólida durante todos esses anos e estou certo de que, em 2023, continuaremos caminhando lado a lado, fortalecendo nossa trajetória de crescimento e difundindo ainda mais a cultura do seguro no Estado de São Paulo.

João Luiz de Lima, Diretor Nacional Comercial Varejo



SUHAI

A parceria entre Continental Assessoria e a Suhai Seguradora completou oito anos e, ao longo deste período, temos colecionado recordes de vendas, celebrando várias conquistas. Isso acontece porque o modelo de negócio que exercem possui uma expertise focada na gestão da carteira dos seus corretores, buscando continuamente eficiência operacional em todos os indicadores (cotação, propostas e emissão), resultando em um aumento contínuo da produtividade. Além disso, possuem um departamento dedicado para treinar e ativar novos corretores, outro fator que corrobora com o status de terem uma das maiores carteiras produtivas entre todas as assessorias parceiras da companhia. Tudo isso fez com que a Continental Assessoria ocupasse o primeiro lugar no ranking de produção em 2022, ocupação esta que pretendem repetir em 2023.

Robson Tricarico, Diretor Canal Assessorias



ZURICH

A parceria Zurich com assessorias faz parte da estratégia de expansão geográfica e aumento da distribuição dos produtos da seguradora. As assessorias fazem um trabalho muito importante junto ao corretor de seguros, oferecendo suporte comercial, mantendo um relacionamento próximo com os corretores e ajudando a Zurich na expansão qualificada de seus negócios no Brasil. Por isso, desde 2021, temos ampliado nossa atuação via assessorias, e é um privilégio termos a Continental como parceira estratégica para potencializar a presença Zurich na capital e no interior paulista. Uma assessoria sólida com mais de 20 anos de mercado, com a segunda geração de executivos no comando, muito bem estruturada, com filiais e equipes locais, com parceiros de longa data, que procura se transformar e se adaptar a cada ano sempre com um olhar inovador, qualidade e compromisso com conhecimento local e foco em agregar valor aos corretores e aos clientes. Com a sinergia entre as equipes comerciais da Continental e da Zurich, certamente teremos muitas conquistas em conjunto.

Marcio Benevides, Diretor Executivo de Distribuição



SOMPO

A Sompó Seguros consolidou uma parceria de sucesso com a Continental ao longo de mais de dez anos de relacionamento. Juntos, acompanhamos todas as transformações do mercado segurador nesse período e trabalhamos para fomentar negócios e novas oportunidades para nossos parceiros corretores de seguros. A atuação da equipe de especialistas da empresa sempre foi essencial na prestação de suporte sobre cada novo processo, funcionalidade ou produto da seguradora. Com isso, além de alcançar uma abrangência ainda mais expressiva, a Sompó Seguros sempre teve a segurança de que a proximidade com o corretor de seguros está garantida por meio do atendimento profissional e qualificado da Continental. Prova disso é que, só em 2022, comemoramos a felicidade de alcançarmos um aumento de cerca de 52% na produção por meio dessa parceria. E é por acreditarmos em uma iniciativa solidificada como esta é que temos perspectivas de alcançar resultados igualmente expressivos em 2023 e seguir contribuindo conjuntamente com o desenvolvimento de negócios e com o mercado segurador em geral.

Fernando Grossi, diretor Executivo Comercial e de Marketing



HDI

Para uma companhia de varejo, em que o preço e a excelência no atendimento caminham lado a lado afim de alcançar grandes entregas, é sempre preciso estar rodeado de bons profissionais. A HDI tem como cultura estar cada vez mais próxima do corretor de seguros e, no mercado da Grande São Paulo, isso se torna uma tarefa desafiadora frente à quantidade de corretores sendo formados dia após dia. É por este motivo que confiamos parte deste atendimento em grandes parceiros como a Continental Assessoria, que consegue nos aproximar ainda mais do corretor, auxiliando-o em sua jornada diária e permitindo extrair sempre o melhor dessa operação. Por este motivo, ter, ao nosso lado, grandes profissionais como o Luiz Gustavo, Liza Maria e todo o time da Continental, nos dá segurança de que estamos avançando no caminho certo.

Paul Douglas Canarin, Diretor São Paulo/Norte-Nordeste/RJ-ES



MAPFRE

A MAPFRE passou por um processo de revisão de todo seu plano estratégico e um dos principais movimentos foram a modernização e potencialização de nossa capacidade de atendimento e, com isso, ampliar a quantidade de corretores atendidos. Alinhado a este objetivo, ficou bastante claro que as Assessorias são atores relevantes para compor nossa força de atendimento. Neste contexto, iniciamos a busca por assessorias com experiência, estrutura operacional e com reputação em nosso mercado. Com esses requisitos, foi bastante claro que deveríamos ter a

Continental Assessoria como uma parceira nesta jornada. Uma empresa criada há 25 anos, que junta a experiência ao desejo de evoluir, apresentando à nossa companhia uma proposta de valor, onde o corretor é o centro das atenções. A simplicidade e, ao mesmo tempo, a sofisticação marcam a forma como vemos a Continental Assessoria.

Jonson Souza, Diretor de Seguros



ITURAN

A parceria com a Continental completou quatro anos no final de 2022 e, ao longo desta jornada, conseguimos em conjunto levar aos corretores da Assessoria todos os produtos e serviços disponíveis da Ituran. Temos uma relação comercial muito madura, e isto mostra aos corretores de seguros que a Continental busca para os seus parceiros sempre as melhores opções existentes no segmento de seguros e saúde. Parabéns ao Luiz Gustavo, Luli e equipe da Continental pelos seus 25 anos de ótimos serviços prestados aos corretores de seguros e ao mercado segurador. É um grande prazer para a Ituran estar inserida como parceira estratégica e preferencial da Assessoria.

Euclides Naliato, Diretor Comercial



NOTREDAME INTERMÉDICA

Para nós da NotreDame Intermédica é uma honra fazer parte da história de sucesso da Assessoria Continental, principalmente pelo fato de a Continental ter sido a primeira Assessoria do mercado na qual iniciamos a comercialização dos nossos produtos.

Possuímos parceria baseada na confiança mútua de que, juntos, caminhamos na mesma direção e que os frutos de nossa colaboração sejam cada vez mais gratificantes.

Alexandre do N. Gonçalves, Gerente Comercial



AMIL/UHG

É sempre uma alegria gigante e um prazer enorme falar sobre o canal Assessorias e em especial sobre a Continental. Em 2016, nosso planejamento estratégico tinha como objetivo entrar de forma consistente no canal qualificado que é o corretor de seguros. Vimos no canal assessoria um caminho perfeito para seguirmos atrás dessa meta. Não só o canal assessoria, mas também a linguagem, as necessidades e os desejos do corretor de seguros eram um ambiente até então não conhecido em profundidade, e o alinhamento com algumas assessorias do mercado foi determinante para a construção do sucesso que hoje vivemos nesse segmento. E a Continental foi uma dessas assessorias, uma empresa que esteve de portas abertas desde a primeira reunião, sempre disposta a ajudar, ampliar a parceria e, em um trabalho a várias mãos, fomos construindo o projeto, pavimentando os caminhos, estruturando os pilares e, aos poucos, porém com muito foco, nossos objetivos vêm sendo alcançados. Mesmo com tudo isso, considero que ainda estamos só no começo. Temos ainda muito a ampliar e desenvolver e não tenho dúvida que nossa parceria vai ser cada vez mais ampliada. Agradeço imensamente ao Luiz Gustavo, Liza Maria e Angela, todo apoio, abertura e carinho como tratam todo nosso time comercial e o respeito por nossa empresa, marca e nossos produtos!

Rodrigo Rosalin, Gerente Comercial







Responsável técnico

Francisco Galiza

Fevereiro de 2023

www.ratingdeseguros.com.br

Produção editorial e gráfica

Cobertura Editora

www.revistacobertura.com.br



Continental