

PROGRAMA CORRETOR QUIRON MOVIMENTA O MERCADO



LEIA TAMBÉM



Ohio National
apresenta
crescimento recorde
em 2016
pág. 03

Centauro-ON cria
Unidade Especializada
em Produtos Individuais
pág. 04

Uma viagem incrível:
principais parceiros da
Centauro-ON irão para
um resort na Bahia
pág. 04



UM MOMENTO IMPORTANTE PARA VALORIZAR PARCEIROS

> Ricardo Iglesias Teixeira

O assunto da pauta das colunas de negócios e de eventos especializados tem sido um só: como prever o futuro do nosso negócio com as rápidas mudanças impostas pela tecnologia e pelas ferramentas de relacionamento. Há alguns dias li, em jornal de grande importância nacional, a manchete: “Seu filho, que nascerá em alguns anos, não exercerá nenhuma profissão que já exista hoje!” Devemos entrar em pânico? Ainda não, mas só se estivermos dispostos a mudar!

Quando falo em mudança, começo por alguns itens muito simples, dentre estes temos que nos focar em importantes fatores cognitivos do ser humano ainda longe de serem superados pela inteligência artificial, que já está presente em nosso dia a dia. Nós, do mercado de Vida e Previdência, temos a sorte de nos enquadrarmos em um dos poucos setores nos quais essas virtudes certamente serão fatores fundamentais por um longo tempo. Entretanto, isso não impedirá que as novas tecnologias venham para auxiliar e qualificar ainda mais a relação, não só do mercado com nossos clientes mas, principalmente, entre os importantes atores deste processo, os **Corretores e as Seguradoras.**

Nesse ponto, reafirmo uma tese muito particular, que dividirá o mercado em dois: de um lado, companhias que estarão conectadas umbilicalmente

a seus parceiros, sendo uma provedora de soluções e ferramentas que permitirão a esse profissional ou empresa corretora, um nível diferenciado de serviço ao cliente e que os colocará num grau de especialização diferenciado; de outro lado, vejo aqueles ainda acostumados a fazer “rol” de melhores preços de mercado, sob o irreal escudo de estar oferecendo ao seu cliente a melhor condição, e que facilmente serão substituídos por um cotador online. É fundamental lembrar que, no nosso mercado, o cliente não está buscando melhor preço mas, exclusivamente, um serviço de qualidade, e que traga a si e seus protegidos uma segurança de longo prazo, que demonstre que a contratação foi adequada.

A Centauro-ON lançou agora em janeiro o seu novo Programa de Relacionamento com parceiros, o Programa Corretor Quiron. Em mais de sete oportunidades e locais, nos quais nos reunimos com os mais importantes corretores da história da companhia, buscamos transmitir exatamente isso: *nosso programa não é uma campanha, mas sim, uma declaração de gratidão pelo passado e investimento no futuro*, e para tanto, envidaremos todos os esforços para tornar nossos corretores Quiron em profissionais e empresas de destaque no mercado nacional. Sejam bem-vindos a bordo!



OHIO NATIONAL TEVE CRESCIMENTO RECORDE EM 2016

> Gary T. "Doc" Huffman

O relatório financeiro divulgado pela companhia nos Estados Unidos, demonstrou crescimento expressivo em vendas de seguros de pessoas, na gestão de ativos administrados, no segmento de previdência privada e nos negócios da América Latina, entre outras importantes conquistas.

Pelo 27º ano consecutivo a Ohio National apresentou crescimento em vendas de seguros de Vida Individual. O crescimento foi de 20,2% quando comparado a 2015. O crescimento nas vendas dos planos de aposentadoria foi de 16,6% quando comparado ao ano anterior, chegando a US\$ 165,9 milhões, e nas vendas de annuities atingiu US\$ 1,5 bilhão.

Os negócios de vida da Ohio National, na América Latina, ultrapassaram a meta em 54,9%, com faturamento total de US\$ 30,8 milhões. Já a receita total da companhia, com base nos Princípios Contábeis Geralmente Aceitos, aumentou 6,2%, atingindo a marca de US\$ 2,0 bilhões. Em 2016 mais de 1.200 novos parceiros passaram a integrar o quadro de distribuição dos produtos da Ohio

National.

O patrimônio líquido da Companhia cresceu US\$ 2,3 bilhões, um aumento de 14,4%. A Ohio National experimentou um ano financeiro com fortes resultados em 2016, relatou Gary T. "Doc" Huffman, Chairman, Presidente e CEO. "Apesar de ventos contrários com as mudanças de regulamentações e a persistência das taxas de juros em baixa nos Estados Unidos, estou orgulhoso de como a nossa empresa enfrentou esses desafios em 2016.

Outro ponto de destaque foram as avaliações das agências de classificação de risco. A Ohio National obteve notas altas pela segurança financeira e pela capacidade no pagamento de indenizações. A A.M.Best classificou a empresa como "A+(Superior), a Moody's como "A1" e a Standard & Poor's como "A+".

E para fechar o ano de grandes conquistas, a empresa foi reconhecida como o melhor lugar para se trabalhar em Cincinnati, pela Enquirer Media pelo sétimo ano consecutivo.

CENTAURO-ON FECHA 2016 COM RESULTADOS POSITIVOS E CRESCIMENTO SIGNIFICATIVO

Em 2016 o Brasil viveu uma grave crise econômica, inflação em alta, instabilidade política e desemprego. "Foi um ano de desafios, e na Centauro-ON nós nos preparamos para essa realidade. Buscamos inovação, novos produtos e serviços de acordo com a realidade dos nossos clientes e parceiros e os resultados foram positivos", afirma Sidney Pariz, Vice-Presidente Executivo da empresa.

Na companhia, o Lucro Antes dos Impostos cresceu 78,7%, quando comparado com 2015, e o Patrimônio Líquido apresentou um crescimento de 5,8% no mesmo período.

Já a rentabilidade sobre o Patrimônio Líquido inicial foi de 14,4% no ano e o Patrimônio Líquido Ajustado apresentou, ao final de dezembro, suficiência com excedente de 103,7% sobre o valor de solvência determinado pelas normas em vigor.

"Ficamos muito satisfeitos com os resultados de 2016. Estamos preparados para a retomada econômica que se desenha, a Centauro-ON está investindo em novas tecnologias e no desenvolvimento de novos produtos. Acreditamos em resultados ainda mais positivos no futuro", conclui Pariz.



> Sidney Pariz

CENTAURO-ON LANÇA UNIDADE ESPECIALIZADA EM PRODUTOS INDIVIDUAIS

Oferecer um conjunto de serviços especiais para corretores decididos a construir seu futuro com a Centauro-ON é o propósito desta nova área recentemente lançada.

A escolha de focar na venda de produtos individuais é a condição básica para ingressar na Unidade Especializada, pois, é um processo de venda que demanda disciplina e acompanhamento intenso.

São várias etapas importantes que culminam em um Plano de Negócios, e diversos serviços para dar o suporte necessário para os corretores selecionados aumentarem as chances de sucesso neste grande mercado de oportunidades, ainda pouco explorado no Brasil. “A partir de agora, além de condições comerciais diferenciadas, entregamos um pacote completo para crescermos juntos”, explica o Gerente da área, Thiago Espindola.

“Já são vários cases de sucesso em todo o Brasil e os corretores interessados devem apenas solicitar aos Gerentes Comerciais a abertura de análise para que seja iniciado o processo de diagnóstico”, destaca Carlos Rosenmann, Diretor Comercial.

“Somos parceiros da Centauro-ON e tínhamos vontade de ampliar nossos negócios, que antes estavam focados em seguro de automóveis. Essa consultoria especializada e, principalmente, individualizada, de acordo com a nossa realidade, veio em ótimo momento. Foi feita análise de mercado, planejamento, avaliação da nossa estrutura e apresentação das soluções. Recebemos treinamento e todo o suporte para atuar na área de seguro de vida individual, que ainda tem pouca concorrência e alta rentabilidade. Estamos muito satisfeitos com os resultados. O acompanhamento é antes, durante e depois de implantado o projeto. É um atendimento diferenciado e de qualidade”, diz Anderson Raphael Schultz, da Schultz Assessoria e Consultoria de Seguros. “Em pouco tempo, percebemos os resultados da estratégia. Estamos muito satisfeitos e com o faturamento crescendo”, conclui.



UMA VIAGEM INESQUECÍVEL PARA OS MELHORES CORRETORES EM VENDAS DE 2017

A Campanha Performance Premiada Centauro-ON inovou ainda mais e lançou o Prêmio Plus, uma viagem especial para um resort na Praia do Forte, Bahia, e com direito a acompanhante. Os vencedores serão os 10 corretores com maior pontuação de janeiro a dezembro de 2017.

Além de receber todos os meses a premiação em créditos no cartão pré-pago, integrado à Rede Mastercard, os melhores ainda serão premiados com a viagem para celebrar esta vitória. “Com o Prêmio Plus, vamos reconhecer o trabalho de quem constrói parcerias de valor. Este prêmio é uma conquista de nossos parceiros que, sem dúvida nenhuma, merecem o investimento da Centauro-ON. A campanha é válida em todo o Brasil”, explica o Diretor Comercial Carlos Eduardo Leão Rosenmann.



PARCERIA VENCEDORA NO AUTOMOBILISMO E NOS NEGÓCIOS

O nosso entrevistado da Coluna “Você em Pauta” desta edição tem 59 anos. Desses, cerca de 40 foram vividos no mercado de seguros e nas pistas de automobilismo. Há 30 anos, ele abriu a Simão Corretora de Seguros, com sede em Blumenau, Santa Catarina, e atendimento em todo o Brasil. Parceiro de longa data da Centauro-ON, Claudio Simão destaca os pontos altos dessa união profissional: amizade e profissionalismo. “A Centauro-ON é uma empresa de confiança, ágil, diferenciada e preocupada em atender sempre da melhor forma possível. Em todos os departamentos, encontramos a mesma linha de atuação, seja na hora de fazer uma cotação ou mesmo na regulação de um sinistro. Sabemos que o time da Centauro-ON vai trabalhar com agilidade, seriedade e que tudo será encaminhado da forma mais profissional possível. E isso é muito importante no mercado”.

Entre os funcionários da corretora, a Centauro-ON também está bem posicionada. “Recentemente, fomos ouvir nossos colaboradores a respeito das parcerias que temos, e todos destacaram a importância da Centauro-ON no nosso mercado”, ressalta Claudio.

“EU JÁ CORRI COM AYRTON SENNA”



› Claudio Simão

Apaixonado por kart desde adolescente, Claudio Simão é hoje um piloto de destaque no automobilismo brasileiro. Possui uma galeria de mais de mil troféus e muitas histórias para contar. Participou de campeonatos ao lado do ídolo brasileiro Ayrton Senna, conhece Rubinho Barrichello desde garoto, foi um dos condutores da tocha olímpica em 2016, e diz que o esporte sempre o ajudou na vida empresarial. “Os dois caminham lado a lado e um completa o outro. Tanto no automobilismo quanto nos negócios, precisamos de uma boa equipe, energia e muita disposição”. Atualmente Simão corre na Mercedes-Benz Challenge, competição que compõe o Campeonato Brasileiro, na categoria C 250 Cup. A Centauro-ON é uma das patrocinadoras do piloto e corretor.



Você também pode participar do nosso jornal.
Envie sua história para:
voceempauta@centauro-on.com.br

LANÇAMENTO DO PROGRAMA CORRETOR QUIRON

Para valorizar ainda mais o relacionamento com os corretores comprometidos com a comercialização dos produtos Centauro-ON, a companhia lançou, no primeiro trimestre de 2017, o Programa Corretor Quiron, “Procuramos criar um programa de relacionamento diferenciado, com capacitação exclusiva e periódica, prêmios e muitas outras vantagens. Ao todo são três categorias: Top Quiron, Gold Quiron e Quiron, conforme a produção do corretor, ajustada entre seguros coletivos e individuais”, explica o Presidente da Centauro-ON, Ricardo Iglesias Teixeira.

“Selecionamos os corretores que nos prestigiam com carteiras estáveis e produção crescente. Realizamos diversos eventos regionais nesta primeira etapa para lançamento e todos foram marcados por uma forte energia positiva focada para o futuro dos negócios. Nossa equipe segue trabalhando no fechamento de acordos para inclusão de novos corretores interessados em crescer conosco”, diz o Diretor Comercial Carlos Eduardo Leão Rosenmann. Quem esteve presente no lançamento também destaca os diferenciais da iniciativa. Vilmar Lima,



2017 MOVIMENTA O MERCADO

Sócio-Presidente da Sul Brasil Corretora de Seguros, conta que o evento Top Quiron foi inesquecível. “Num universo de mais de 65 mil corretores, ser reconhecido pela companhia faz toda a diferença. Somos parceiros da Centauro-ON há mais de uma década. É uma empresa diferenciada, que reconhece, motiva e está sempre inovando”.

“A Centauro-ON se destaca pela forma com que trata seus parceiros. É uma empresa ágil e diferenciada. O Programa Corretor Quiron demonstra isso,” afirma o Sócio-Proprietário da Canção Corretora de Seguros,

Marcos Luís de Melo, de Maringá.

Durval Dias de Souza Filho, da Durval Corretora de Seguros, de Jacobina, Bahia, vê o Programa Corretor Quiron como uma excelente oportunidade para as empresas. “Os incentivos são muito interessantes, e podemos fazer vários planejamentos internos com esse fomento de receita. A nossa estratégia está voltada para a Centauro-ON, parceira de longa data. Teremos inclusive treinamento exclusivo com a companhia”, conclui o corretor.

Confira as fotos dos principais momentos:



CLUBE DE VANTAGENS DA CENTAURO-ON CONQUISTA CADA VEZ MAIS PARTICIPANTES



Na hora de fazer uma compra, todo mundo gosta de um desconto, não é mesmo? E uma excelente forma de conseguir descontos em produtos e serviços é usando o Clube de Vantagens **Centauro-ON Mais**. Maurício Pizzatto da Silva, administrador, faz parte do Clube. Ele possui um seguro da companhia e conquistou o direito de aproveitar as promoções. “Fiquei muito feliz com essa iniciativa. Como eu pago o meu seguro de vida, com o Clube de Vantagens consigo descontos em inúmeros estabelecimentos. Já usei várias vezes e vejo como um diferencial importante”.

O Clube de Vantagens **Centauro-ON Mais** foi lançado para beneficiar clientes, colaboradores e corretores de seguros parceiros da companhia, que atingirem os critérios preestabelecidos pela área comercial. Quem possui Seguro de Vida Individual da Centauro-ON já faz parte do Clube, e pode desfrutar de muitas promoções. “O que nós queremos é que cada vez mais pessoas sejam beneficiadas com o **Centauro-ON Mais**. Caso tenha alguma dúvida sobre como usar, ou a respeito da lista de produtos e serviços, que é frequentemente atualizada, é só entrar em contato com a Centauro-ON”, explica a Gerente de Marketing da empresa Adriana Ricetti Bremm.

CONFIRA

CENTAURO-ON PARTICIPA DE EVENTOS NO PARANÁ E EM MINAS GERAIS

Nos dias 09 e 10 de março, Curitiba foi sede da 5ª Convenção Nacional da Lojacorr. O evento, que reuniu cerca de 900 participantes, é considerado um dos mais tradicionais da área de seguros. Na ocasião, o Presidente da Centauro-ON, Ricardo Iglesias Teixeira, participou do painel “Os rumos do mercado de seguros e a corretagem de seguros para os próximos 10 anos”.

Já nos dias 16 e 17 de março, foi realizado em Contagem, o 9º Congresso Estadual dos Corretores de Seguros de Minas Gerais. Na programação palestras, debates e muita troca de informações. O Presidente da Centauro-ON esteve presente na abertura do Congresso, que movimentou o mercado segurador mineiro.



VISITA À MATRIZ CENTAURO-ON

Recebemos a visita do José Caldeira, da Ecotrip / Connect de Minas Gerais na sede da Centauro-ON. Na ocasião ele foi recebido pela diretoria da seguradora.



EXPEDIENTE

PRESIDÊNCIA CENTAURO-ON
Ricardo Iglesias Teixeira

VICE-PRESIDÊNCIA CENTAURO-ON
Ana Carolina F. de Campos Bolduan

VICE-PRESIDÊNCIA CENTAURO-ON
Sidney Pariz

PRESIDÊNCIA DO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO
João Elísio Ferraz de Campos

MEMBROS DO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

Ana Carolina Ferraz de Campos Bolduan
Carlos Fernando da Costa Almeida de Paiva
Nascimento
David Azzarito

Ileana Iglesias Teixeira Moura
Paul Staines
Ramon David Galanes
Ricardo Iglesias Teixeira

REDAÇÃO

JORNALISTA RESPONSÁVEL
Valdíreni Alves MTB-2564

MATRIZ

Rua Nilo Cairo, 171 Centro
Curitiba/PR - CEP 80060-050
Fone (41) 3019-0080
www.centauro-on.com.br