



Lojacorr – Se reinventando a cada dia

A Lojacorr comemorou, em março, 13 anos de atuação no mercado de seguros, com uma belíssima festa, que contou com cerca de 250 pessoas, entre equipe, corretores, seguradores e familiares.

A história da Lojacorr começou em 1996, quando **José Heitor Martins da Silva** inaugurou, junto com seus filhos **Diogo Arndt da Silva** e **Marlise Arndt da Silva**, a Vanguarda Seguros, uma representação de seguros com o conceito de múltiplas bandeiras, ou seja, oferecer aos corretores de seguros a opção de trabalhar com várias seguradoras em uma única estrutura.

Apesar da concorrência no mercado, a Lojacorr começou logo a apresentar seu principal e mais marcante diferencial: a capacidade de se reinventar a cada dia.

Em 2003, o mercado começou a sinalizar um novo rumo, com as seguradoras optando por representações de bandeira única, que as representasse de maneira exclusiva. A Lojacorr chegava, então, a uma encruzilhada: tornava-se uma representação de bandeira única ou insistia no conceito de multi-bandeira? "Eu sempre tive em mente que o melhor para a empresa era a de continuar representando várias seguradoras, de forma a poder oferecer aos nossos corretores um portfólio de produtos o mais completo e abrangente possível", reitera José Heitor. Mas seria possível, uma vez que o mercado, na época, pendia para a outra vertente?

Foi um período difícil, que obrigou a Lojacorr a se repensar por inteiro. Mas sim, era possível. Estudando a legislação, tanto do mercado de seguros quanto do Direito Comercial, José Heitor, Diogo e André decidiram por um projeto inédito no mercado de seguros: a criação de uma corretora de seguros com o formato de sociedade anônima. A idéia era ambiciosa, inédita, e extremamente trabalhosa. "Além das dificuldades jurídicas de se abrir uma corretora de seguros S/A, tínhamos de convencer nossos parceiros corretores de seguros de que aquele conceito de corretora de seguros era viável e seguro", lembra André.

Concluída a parte Legal e planejada a estrutura de funcionamento da nova empresa, nascia, em outubro de 2004, a Lojacorr S/A – Rede de Corretores de Seguros. "Tínhamos certeza de que o projeto daria certo. Tudo havia sido cuidadosamente e exaustivamente pensado para que os resultados da nova empresa fosse o mais positivo possível", diz Diogo.

Logo de início, 57 corretores de seguros abraçaram a idéia, entrando como acionistas da nova Lojacorr S/A. A empresa começou a crescer e a chamar atenção no mercado. O número de corretores acionistas crescia mês a mês, e os resultados da Lojacorr S/A, também. E as inovações não paravam. Para atender as necessidades dos corretores acionistas, a Lojacorr S/A apostou na tecnologia, desenvolvendo seu próprio sistema on-line, site, portal e comunicação. "Tudo foi criado especificamente para oferecer aos corretores da rede condições para que eles pudessem realizar seu trabalho com segurança, rapidez e facilidade", reforça **Sandro Ribeiro dos Santos**, da TeraPort, empresa responsável pelo desenvolvimento de tecnologia na Lojacorr S/A.

Para estimular e desenvolver uma maior mix da carteira, a Lojacorr S/A designou duas profissionais com grande experiência no mercado e profundo conhecimento da Lojacorr para os cargos de Assistentes Comerciais



Diogo, José Heitor e André: criatividade e ousadia na gestão da Lojacorr S/A

Especializadas: a **Mara**, que terá foco nos segmentos Residencial, Empresarial e Condomínio, e a **Bruna**, com foco em Vida, Previdência e Saúde.

Parcerias foram firmadas com empresas de telecomunicação e de informática, facilitando os corretores da rede a terem acesso a equipamentos e tecnologias de última geração, além de um grande número de ações visando dar tranquilidade para o corretor associado, muitas dessas ações já divulgadas aqui na Revista Seguros em Foco®. "A Lojacorr sempre foi uma grande fonte de pautas, principalmente pela rapidez e criatividade com que lança novidades no mercado", afirma **Júlio Filho**, editor da Seguros em Foco.

Lembra que perguntamos se insistir em seguir um caminho diferente do que o mercado sinalizava daria certo? Pois os números da Lojacorr S/A, apresentados na festa dos 13 anos, falam por si mesmos: produção de cerca de R\$ 28,8 milhões em 2008, apresentando um crescimento de 24% com relação a 2007, apresentando um crescimento de 25% no mix da carteira, fora automóvel, e com um incremento no faturamento chegando à casa de 31%. "Mas não teríamos chegado a lugar algum se não fosse a dedicação, o empenho e a paixão com que nossa equipe de profissionais se dedica à Lojacorr. Ela é a nossa força", destaca José Heitor.

E para 2009, claro, a Lojacorr não para de inovar. Novos serviços já estão ou serão disponibilizados em breve para os corretores acionistas, como o novo Protocolo on-line, a nova Página Web do Corretor, a disponibilização de ferramenta de comunicação on-line, marketing compartilhado (com a Lojacorr arcando com parte do custo do projeto), ampliação do E-mail Marketing (com ferramenta própria), além de banco de dados digital de todas as propostas emitidas, controle de comissões, mapa de renovação, sistema gerenciador de sinistros, treinamentos em vídeo e acesso aos dados de toda a carteira com informações dos ramos fechados em nome de cada segurado (mix de carteira).

A Lojacorr S/A também lançou, para 2009, o Troféu Referência Nacional 2009, com o objetivo de reconhecer o desempenho dos melhores profissionais e empresas que atuam com Lojacorr S/A. Serão 04 categorias: Corretores Acionistas com melhor **Índice de Mix** de carteira; Colaborador Lojacorr S/A da Administração; Melhor Assistente Comercial de Companhia FOCO; Melhor Companhia FOCO. "O Troféu Referência Nacional 2009 será entregue aos melhores profissionais e empresas que atuarem com a Lojacorr S/A em 2009 na nossa próxima festa e seus nomes serão gravados no **Mural dos Campeões**", informa **Victor Pinheiro**, sócio da FixtoFix.com, agência responsável pelo marketing da Lojacorr S/A.

O grande diferencial da Lojacorr S/A é a capacidade e a habilidade de aceitar o novo, de se transformar e de se adaptar, enxergando o mesmo mercado de maneira diferente, buscando a inovação, a tecnologia e o relacionamento com os corretores, com os seguradores e com os seus parceiros. "Desde o início, a principal frase dos nossos valores é 'o Corretor em primeiro lugar, conhecendo e superando suas expectativas', e é com base nessa frase que acordamos para trabalhar todos os dias", resume José Heitor, dando a receita do grande sucesso da empresa.

Em outubro, a Lojacorr S/A completa 05 anos de atuação no conceito de Rede de Corretores e, como podemos ver, muitas novidades ainda estão por vir, afinal, se reinventar a cada dia é, podemos dizer assim, o conceito da Lojacorr S/A.

CVG/PR conta com dois novos sócios

O **CVG/PR** está comemorando a entrada de mais duas corretoras de seguros em seu quadro de associados. Trata-se da Fiel Corretora de Seguros, dos corretores **João Eduardo Pereira** e **Joceli Pereira**, e da Sudamérica Corretora de Seguros, dos sócios **Francisco Romero** e **Luciano Fracaro**. "Estamos muito felizes com a associação da Fiel Corretora e da Sudamérica Corretora ao CVG/PR", diz **Paulo Castro**, presidente da entidade, que completa: "Espero que muitos outros corretores sigam o exemplo, fortalecendo ainda mais o CVG/PR".

O Presidente do CVG/PR, Paulo Castro, e o Vice-Presidente David Novloski dão as boas vindas à Fiel Corretora de Seguros (ao lado) e à Sudamérica Corretora de Seguros (abaixo)



Joceli Pereira, Paulo Castro, João Eduardo Pereira e David Novloski

David Novloski, Luciano Fracaro, Francisco Romero e Paulo Castro.

CORRETOR DE SEGUROS

O CVG/PR também é seu!

Entre em contato com o CVG/PR e conheça as vantagens de ser um associado.



Rua João Negrão, 731 - 16º andar - Conjunto 1612
CEP 80010-200 - Curitiba/PR

Fone/Fax: (41)

3232-6453



A equipe da Lojacorr S/A: para os sócios e acionistas, a grande força da empresa

Poucos anos mais tarde, uma nova idéia veio à mente de José Heitor: o conceito de Loja de Seguros. "Como em uma loja, a idéia era oferecer aos corretores uma estrutura onde eles tivessem os produtos das seguradoras como produtos de uma loja, na 'prateleira'", explica José Heitor. E ele não teve nenhuma dúvida sobre qual o nome que a empresa teria. Nascia, então, a Lojacorr, a Loja dos Corretores de Seguros.

O projeto deu tão certo que, pouco tempo depois, o conceito já estava amplamente copiado no mercado.

Nessa época, juntou-se ao grupo um novo, jovem e talentoso sócio, **André Ogliari Duarte**, que havia se formado na faculdade com Diogo. Diogo, aliás, que fez a faculdade visualizando, a cada aula, como aplicar o conhecimento adquirido para o desenvolvimento do próprio negócio, adaptando a formação acadêmica com o dia a dia do trabalho.

Portal Tecnológico desenvolvido para o dia-a-dia do Corretor Acionista.

Assessoria de Marketing, Jurídica, Tributária e Contábil.

Uma corretora para cada Corretor Acionista.

Quem mais faz isto por você ?

Curitiba 41 3222.4370 | Florianópolis 48 3224.9696 | Porto Alegre 51 3226.7939 | Ponta Grossa 42 3028.7272



Lojacorr S.A. Amor e orgulho pelo que somos e fazemos.
www.lojacorr.com.br/maisvoce