

[QUEM É QUEM]

Assessorias de Seguros



Diferenciais
para atender
as três pontas

Especializada em
vida e previdência,
Classic mescla
know-how de três
décadas de atuação a
produtos modernos
e atendimento
especializado

Hélio Loreno, CEO
da Classic Seguros



Assessoria especialista em vida e previdência

Com 30 anos de atuação, a Classic, liderada por Hélio Loreno, apostou nos diferenciais para colaboradores, corretores e clientes

Especialista em seguros de Vida e Previdência Privada, a Classic Seguros tem esse grande diferencial para atuar como assessoria em um mercado que sempre foi extremamente forte no ramo automóvel. Hélio Loreno, CEO, conta que, desde o início, a empresa buscou montar uma estrutura capaz de atender os parceiros onde estivessem, treinando equipes, abrindo frentes de trabalho através de relacionamentos do corretor e monetizando carteiras de clientes através de cross selling, aproveitando o potencial de vendas dentro da base do parceiro.

Atualmente, conta com mais de 1,5 mil corretores parceiros cadastrados em seu Portal do Corretor, que são especialistas em seguros de vida e previdência privada espalhados pelo Brasil, trabalhando empenhadamente em solidificar a marca Classic Seguros no País.

A matriz está sediada em Belo Horizonte (MG), mas o objetivo é ter presença ainda mais consolidada em todo o território nacional. "Hoje temos parceiros estratégicos em vários estados do País e filiais com estrutura de vendas em Brasília, São Pau-



lo, Rio de Janeiro e Espírito Santo. Entre matriz e filiais, o time Classic Seguros conta com 50 colaboradores divididos entre as áreas que dão suporte a toda operação", diz o CEO.

Segundo ele, considerando os investimentos na área digital e a expansão comercial projetada para o pós-pandemia, a Classic espera chegar ao número de 80 colaboradores entre presenciais e home office. Apesar de as filiais e matriz estarem localizadas no Sudeste e Centro-Oeste, os produtos da Classic Seguros abrangem

todo o território nacional quando ofertados pelas plataformas digitais da empresa em que a contratação de determinados produtos acontece de forma 100% digital, "de forma simples e rápida, tornando encantadora a experiência do cliente", reforça o executivo.

Para ele, são muitas as vantagens para os corretores e seguradores atuarem em parceria com assessoria. "Os corretores e parceiros têm acesso aos melhores, modernos e customizados produtos, que atendem de forma completa às necessidades dos

seus clientes, além de acesso às melhores condições disponíveis no mercado. Para as seguradoras parceiras, somos o braço na distribuição, treinamento e capacitação, promovendo uma avalanche

de novos negócios quando contabilizamos o grande número de corretores em todo o País que todos os dias tiram das suas pastas o produto da seguradora parceira que melhor atende o seu cliente", defende.

A Classic possui diferenciais em três pontas: para o parceiro, para o colaborador e para o cliente final. "As três décadas de atuação da Classic resultaram em uma forte consolidação e presença de mercado, de modo que nossos parceiros podem contar com 'churn rate' baixo e o constante trabalho de manutenção da base através das ações voltadas para o sucesso do cliente.

Estar sempre atento às novidades e necessidades do mercado nos permite gerar novas oportunidades de lucro. O colaborador conta com um modelo de gestão horizontal, jornada flexível, campanhas de incentivo através do endomarketing colaborativo e um programa de bolsa de estudos, que custeia parte da sua formação ou especialização, além de incentivos a cursos, treinamentos e palestras", relata. "Produtos de qualidade, parcerias fortes, leque de produtos e serviços diversificados e um constante trabalho de Customer

Success. Para o cliente final, nosso diferencial se define em uma palavra: Qualidade", garante.

FUNDAÇÃO

A Classic surgiu após uma longa experiência profissional de Hélio Loreno que o levou por muitos segmentos, mas que foi mais impactante quando atuou como agenciador de seguros de vida para a extinta Minas Brasil Seguradora. "Foi nessa época que me apaixonei ainda mais pela gestão comercial e descobri minha aptidão em levar soluções para as pessoas. A partir dessa paixão, criei o meu primeiro de muitos empreendimentos, a Classic Seguros, em 1990, com o intuito

de comercializar seguros de vida e previdência privada", recorda. "Nesses 30 anos de atividades ininterruptas, temos acumulado cases de sucesso e parcerias frutíferas, além de vários reconhecimentos e prêmios. Tudo fruto do empenho e dedicação dos nossos colaboradores e parceiros".

Hoje, a Classic vive um processo de transformação digital, inerente ao momento em que vivemos. "Entendemos que a digitalização da empresa é muito mais que presença on-line em redes sociais e site. Estamos estudando e desenvolvendo processos que integrarão empresa e parceiros, através das ações baseadas nas análises de dados e o uso adequado de diferentes canais de comunicação, tanto on-line quanto off-line", finaliza.



Os corretores e parceiros têm acesso aos melhores, modernos e customizados produtos que atendem de forma completa às necessidades dos seus clientes, além de acesso às melhores condições disponíveis no mercado. Para as seguradoras parceiras, somos o braço na distribuição, treinamento e capacitação, promovendo uma avalanche de novos negócios quando contabilizamos o grande número de corretores em todo o país que todos os dias tiram das suas pastas o produto da seguradora parceira que melhor atende o seu cliente”