



Continuamos ao seu serviço

**em
REDE**

Newsletter da Cesce
para Corretores
de Seguros

CESCE
O valor do crédito

www.cescebrasil.com.br

FIQUE POR DENTRO

BEST PRACTICES

TENDÊNCIAS

Cesce apoia o evento Amazônia In Loco

*Eduardo Burmann,
Diretor da Corretora
LodestarSeg corretora de
seguros e serviços Ltda*

*Phygital:
o melhor dos
dois mundos*



FIQUE POR
DENTRO

em
REDE



ASSISTA À PROGRAMAÇÃO ONLINE
WWW.AMAZONIAINLOCO.COM.BR

DIA 10 DE NOVEMBRO

- 9h Abertura do evento
10h Painel 1 - Desenvolvimento da Amazônia: Desafios e Oportunidades na Perspectiva do Setor Financeiro
11h30 Painel 2 - Amazônia: Ontem, Hoje e Amanhã
14h Painel 3 - The EU and Brazil: Succeeding Together in the Green Transition
15h15 Painel 4 - Mercado de Ativos Florestais
16h45 Painel 5 - Produção de Conhecimento e Tecnologia na Amazônia

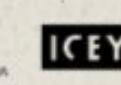
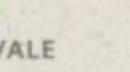
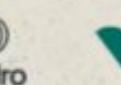
DIA 11 DE NOVEMBRO

- 8h30 Painel 6 - Fundo Amazônia
9h45 Painel 7 - Infraestrutura Sustentável no Território Amazônico
11h30 Painel 8 - Bioeconomia: Como Atrair Investimentos
12h45 Encerramento Seminário
Lerato do Corte de Belém
Palavras do vice-presidente Hamilton Mourão CONFIRMADO

REALIZAÇÃO FINNCHAM BRAZIL

CO-REALIZAÇÃO

MESTRE APRESENTA



Cesce apoia o evento Amazônia In Loco

O evento *Amazônia In Loco* ocorreu na cidade de Belém do Pará, na Estação das Docas, de 9 a 11 de novembro, organizado em parceria entre a Câmara Espanhola, Eurocâmaras e Câmara de Comércio da Finlândia e teve como tema central a questão ambiental.

Com intuito de acompanhar as discussões e soluções focadas no crescimento comercial da região norte, desenvolvendo sustentável e preservação da Amazônia, a Cesce foi uma das empresas apoiadoras do seminário que contou com a participação de autoridades, diplomatas, empresários do Brasil e da Europa durante os três dias de programação. O Encerramento contou com a presença do vice-presidente do Brasil, General Hamilton Mourão.

Durante o evento ocorreu a feira de patrocinadores, onde empresas tiveram a oportunidade de mostrar novos produtos, serviços e tecnologias, a rodada de negócios, que contou com a participação de 100 empresas do Brasil e da Europa, e os painéis de debate com temas como: Desenvolvimento da Amazônia - Desafios e Oportunidades na Perspectiva do Setor Financeiro, Mercados de Ativos Florestais e Produção de Conhecimento e Tecnologia na Amazônia.



ENTREVISTA EDUARDO BURMANN

Diretor da Corretora LodestarSeg corretora de seguros e serviços Ltda

“Acreditamos que o seguro de crédito com uma apólice bem desenhada é uma ferramenta essencial para as empresas”

Quais os principais ramos que a LodestarSeg trabalha e quando começou a trabalhar com o Seguro de Crédito?

Na verdade, a LodestarSeg nasceu como uma corretora de seguro de crédito em 2016, uma vez que liderei estas áreas nas principais corretoras multinacionais do mercado. Após algumas alterações societárias e de identidade e com a chegada do Magno Guimarães e Fabiano Hosono nos últimos anos, conseguimos abranger a atuação da corretora para

seguros financeiros e ramos elementares, sendo crédito e garantias os principais produtos que comercializamos.

Em um mercado com poucos corretores especializados em Seguro de Crédito, como a LodestarSeg contribui para ampliar a relevância e a cultura deste produto?

Acreditamos que o seguro de crédito com uma apólice bem desenhada é uma ferramenta essencial para as empresas. O problema é que é um produto com baixa penetração no mercado. As empresas brasileiras ainda se utilizam muito de bancos e FIDCS para se protegerem da inadimplência e ampliar os limites com seus compradores. Aqui na Lodestar, trabalhamos em duas frentes que nos diferenciam: i) desenhamos o melhor tipo de apólice para nossos clientes tentando acertar na mosca nas dores de cada um para que eles percebam o valor deste seguro no longo prazo e; ii) acreditamos muito em apresentar esta solução para empresas nacionais, principalmente no mercado de Middle, que acreditamos que ainda esteja subpenetrado. É justamente

BEST
PRACTICES

em REDE

"A Cesce, representada pela sua equipe técnica e comercial, sempre nos apoia em estruturas personalizadas, independentemente do tamanho da empresa segurada e do ramo de atuação"

neste mercado que temos colocado nossas atenções, onde poucas empresas já se utilizam do seguro e onde ainda vemos boas oportunidades.

Como você avalia a receptividade do mercado em relação às soluções e aos diferenciais que a Cesce oferece?
A Cesce é uma das principais parceiras da Lodestar, uma vez que tentamos ao máximo entregar um produto que atenda ao que o cliente precisa e não o que a seguradora quer entregar. Nesse sentido, a Cesce, representada pela

sua equipe técnica e comercial, sempre nos apoia em estruturas personalizadas, independente do tamanho da empresa segurada e do ramo de atuação. A possibilidade de segmentação da carteira segurável é um diferencial da Cesce e associada ao seu prazo de indenização mais curto e cobertura ampliada tem nos permitido entrar em segurados que tradicionalmente não contratam apólices, seja por frustrações passadas com o modelo das seguradoras tradicionais ou porque o custo inicial da carteira toda se torna inviável.

Você identifica setores que aumentaram a demanda pelo seguro de crédito a partir de março de 2020, ou seja, a pandemia incentivou as empresas buscarem proteção?

Sem dúvida, aqui na corretora tentamos buscar empresas fora dos tradicionais compradores e vimos que na pandemia, a busca pelo seguro tentando cobrir o varejo (por causa das incertezas das lojas fechadas) foi enorme. Notamos também um aumento da demanda de seguro para setores ligados a infraestrutura em geral e dentro desta indústria, há um destaque muito grande para a cadeia de telecom, que teve que expandir muito rapidamente para se adequar a nova realidade do trabalho remoto e da conectividade com maior qualidade.

EDUARDO BURMANN



PERFIL

Eduardo Burmann é um profissional especializado em riscos financeiros e specialties com vasta experiência internacional e conhecimentos no mercado bancário e de seguros brasileiro e internacional desenvolvidos através de uma sólida carreira como executivo em corretoras multinacionais.

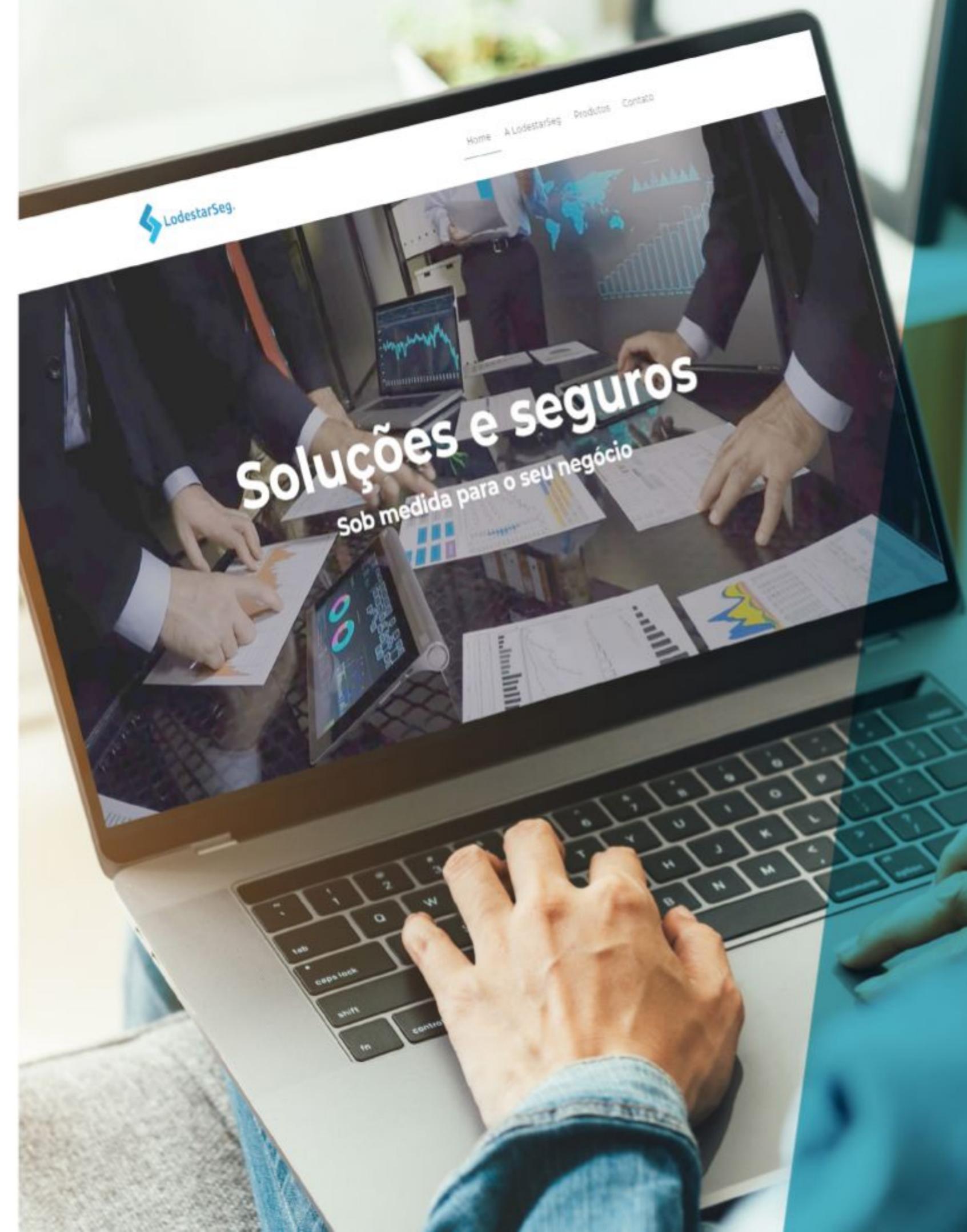
Atua com foco no atendimento e desenho de programas de seguros para grandes companhias e instituições financeiras. Eduardo tem formação dupla pela Universidade de São Paulo, pós-graduação em Banking pelo Mackenzie e MBA em Finanças e Negócios pela Fundação Instituto de Administração – FIA. Atualmente é um dos diretores da LodestarSeg com foco em colocação de riscos de alta complexidade e parcerias.

"Acreditamos muito em apresentar esta solução para empresas nacionais, principalmente no mercado de Middle, que acreditamos que ainda esteja subpenetrado"

Em um cenário econômico de incertezas deixadas pela pandemia, qual a sua expectativa do mercado de seguro de crédito para 2022?

Esperamos que a procura pelo seguro de crédito aumente bastante em 2022. A inflação fez com que tivéssemos além de um aumento de preços em toda a cadeia, uma subida de juros tentando estancar esse aumento, que faz com que os custos financeiros das empresas se tornem maiores, o que por si só faz com que a percepção de risco de crédito piora. Esse custo maior faz com que os fornecedores tenham que voltar a dar mais prazo e financiar a operação de seus clientes se quiserem continuar mantendo o Market Share. Só o cenário acima, já faz com que a demanda pelo seguro aumente. Quando colocamos neste caldeirão a incerteza política pela qual passamos e a provável polarização em ano de eleições, faz com que tenhamos um cenário desafiador para o mercado e um aumento na busca por ferramentas de mitigação de risco, entre elas, o seguro de crédito.

EDUARDO BURMANN



PERFIL

A LodestarSeg é uma corretora independente de seguros e produtos financeiros especializada em fornecer soluções customizadas em seguros financeiros de alto impacto aos nossos clientes. O diferencial da LodestarSeg é o seu pessoal. O time altamente capacitado está sempre alinhado com as melhores práticas dos mercados mais maduros.

O corpo de diretores é formado por Eduardo Burmann, Fabiano Hosono e Magno Guimarães que fizeram suas carreiras em instituições financeiras, corretoras multinacionais e nas principais seguradoras do mercado e trazem toda essa experiência para prestar um atendimento excelente e gerar os melhores resultados.



em
REDE



Phygital: o melhor dos dois mundos

Apesar da ascensão dos canais digitais, a maioria dos usuários do setor segurador continua a preferir um tratamento personalizado para a realização dos procedimentos mais importantes com o seu corretor ou empresa de referência.

Os meses de mobilidade e restrições de contato serviram para confirmar duas tendências aparentemente opostas: a necessidade de suporte virtual para a continuidade dos negócios e a importância do contato pessoal com colaboradores e clientes. Embora ambas as realidades possam parecer opostas, o futuro está no equilíbrio dos dois mundos.

Os usuários do setor de seguros que possuem comunicação multicanal com suas empresas passam a ser maioria: optam pela via digital para procedimentos de rotina, mas preferem o tratamento direto para os específicos. Por este motivo, o serviço ao cliente cedeu à tendência 'phygical', que consiste em oferecer múltiplas opções de gestão e processamento de contas, sempre adaptadas à disponibilidade e preferência do usuário.



TENDÊNCIAS

em REDE



Para que a harmonia entre o mundo digital e físico seja um sucesso, propomos algumas dicas básicas como ponto de partida:



Harmonia entre ambos os canais



Flexibilidade

Para que a utilização dos diversos canais de atendimento e comunicação seja eficaz, ambos devem ser simétricos e complementares. Embora sua utilização seja usada para diversos assuntos, o cliente deve encontrar a essência da empresa e a excelência no atendimento.

Na medida do possível, o profissional deve tentar dirimir a dúvida ou incidência do serviço sem encaminhá-la para outro canal, o que implica ter ferramentas para isso em cada um dos canais.



Evitar repetições



Treinamento da equipe



Estudo de preferências

A informação obtida (ou disponibilizada) por cada um dos canais de comunicação deve ser recolhida e acessível à equipe, de forma a não cair em interações incômodas para o cliente, ou em serviços incompletos.

Para que as ferramentas fornecidas pelos canais de comunicação sejam eficazes, é fundamental treinar todos os profissionais da empresa para utilizá-las corretamente.

Após um período considerável de atendimento misto, podemos fazer uma análise das principais etapas que são realizadas em cada frente, e estimular o estabelecimento dessas práticas para oferecer um atendimento melhor e统一ado aos clientes.

Teletrabalho e o futuro

Quando trabalhar em casa não é mais uma imposição, é hora de aproveitar a atividade remota sem renunciar ao que funcionava antes da pandemia.

Em março de 2020, as empresas tiveram que adaptar seu modelo de negócios às restrições de mobilidade acordadas por motivos de saúde. Quase dois anos depois, quando a situação melhorou graças aos esforços da comunidade médica e científica, as equipes estão voltando lentamente aos escritórios.

Embora o teletrabalho tenha chegado de forma imposta, nestes meses, tanto os empregados como os empregadores puderam verificar os benefícios desta fórmula, tanto pessoal como profissionalmente. Por isso, muitas empresas apostam em um modelo híbrido, uma solução de longo prazo que proporcionará resiliência e flexibilidade às empresas, além de potencializar a conciliação de suas equipes, para facilitar conciliação entre trabalho e vida pessoal.





Os escritórios

deixarão de ser vistos como um local para a realização de tarefas diárias, e passarão a ser um recurso pontual, mas de grande valor para potencializar as sinergias entre colegas e departamentos. Os espaços vão se adaptar a esta nova situação: sem posições fixas, baseados em tecnologia, com mais espaços de encontro e trabalho em comum, e estruturados como espaços de bem-estar físico e emocional.



O trabalho remoto

será desvinculado da obrigatoriedade do confinamento domiciliar, para o que é prioritário ter os materiais necessários para fluir com isso. Embora seja sempre conveniente reservar um espaço em casa para trabalhar, existem muitos locais que podem ser convertidos em escritórios a qualquer dia ou hora: centros de coworking especializados, cadeias de escritórios em todo o território, estabelecimentos de hotelaria com espaços adaptados etc. Estas possibilidades podem permitir-nos começar o dia perto de onde vamos visitar um cliente e terminá-lo junto à escola onde vamos buscar as crianças.

Ferramentas que nos ajudarão a torná-los compatíveis

 **Espaços virtuais, pessoais ou compartilhados**, a serem acessados a partir do dispositivo portátil, em substituição aos postos de trabalho tradicionais.

 **Um computador leve**, adaptado às nossas necessidades, com processador de alto desempenho e memória RAM adequada à nossa atividade.

 **Memórias externas** para coletar e fazer backup do trabalho.

 **Acessórios ergonômicos**, para adotar uma postura confortável e conveniente em qualquer espaço: mouse e teclado sem fio, levantador de tela e apoios de braço portáteis são alguns dos itens essenciais que podem evitar lesões graves no futuro.

PRODUTO

CESCE MASTER OURO

Uma proposta
de valor único



O QUE É?

A única solução flexível que permite aos clientes a gestão dos riscos de crédito e a otimização de seu orçamento.



TUDO ISSO MEDIANTE

GERENCIAMENTO DE RISCOS
Sistema Inovador de controle e monitoramento da sua carteira de clientes.



COBERTURA DO RISCO
Pay Per Cover y Full Cover.



[VER VÍDEO](#)



FINANCIAMENTO
Certificados de Seguro



[VER VÍDEO](#)



PROSPECÇÃO DE MERCADOS
A ferramenta mais completa para a busca de novos clientes.



[VER VÍDEO](#)



ARQUIVO

em REDE



Em Rede #1



Em Rede #2



Em Rede #3



Em Rede #4



Em Rede #5



Em Rede #6



Em Rede #7



Em Rede #8



www.cescebrasil.com.br

