

# Apresentação Institucional



**Continental**

ASSESSORIA

“A Continental atua no mercado segurador brasileiro há mais de 27 anos, com atendimento exclusivo a mais de 4.000 corretores de seguros SUSEP no Estado de São Paulo.”

# NOSSA HISTORIA CONTINENTAL!

---

1997

A Continental Assessoria de Seguros foi fundada por Luiz Gustavo Miranda de Sousa.



2001

Iniciando a sua atuação com a antiga Real Seguros, em um modelo de exclusividade de negócios.



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), expandindo 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.



# NOSSA HISTORIA CONTINENTAL!

---

## 2024

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 46 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 filiadadas da Aconseg-SP trabalham com 35 mil corretores e 620 funcionários, 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 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.

Como parte deste momento, à Continental Assessoria mudou sua sede, localizada na capital de São Paulo, e introduziu sua nova identidade visual. Hoje, ocupa o 14º andar inteiro de um edifício no bairro de Higienópolis, um marco em sua trajetória que permite fortalecer a sua presença no mercado Segurador.

01

## Estrutura interna

A Continental trabalha com modelos de negócios, para melhor atender às necessidades de cada Seguradora / Operadora e dos Corretores de Seguros.

## NOSSA ATUAÇÃO



Matriz na **Capital de São Paulo**, com  
comercias estrategicamente  
posicionados também no **interior e**  
**litoral de São Paulo.**

## NOSSA ATUAÇÃO



Atendimento nas regiões de  
Campinas, Jundiaí, Sorocaba,  
Piracicaba, Americana e Santos

## Modelos de Atuação

MODELOS	DESCRIÇÃO
<b>Representação - Seguradoras</b>	Filial exclusiva com a logomarca da seguradora, 100% apartada das demais estruturas, com funcionários e trâmites próprios, possibilitando um acesso ao corretor de seguros mais focado e com baixo custo para o parceiro.
<b>Assessoria - Seguradoras / Operadoras</b>	Estrutura Multimarca, porém com departamentos técnicos e/ou comerciais especializados em atender os corretores de seguros em nome de uma seguradora, operadora ou ramo. Deste modo, o trâmite operacional é filtrado para estes parceiros, e a abrangência da marca e produto é maior.

## Princípios de Trabalho

A Continental oferece suporte às rotinas dos Corretores de Seguros em cada Seguradora e Operadora, possuindo entendimento nos produtos comercializados por estas e com know-how em atendimento.

As “Células” na Continental, são grupos de funcionários que se tornam especialistas em uma única seguradora, operadora ou ramo, fazendo com que cada atendimento seja mais ágil e, conseqüentemente, menos propenso à equívocos.

Os gerentes comerciais também são separados por especialidade nos ramos de AUTO, RE e BENEFÍCIOS. Estão à disposição dos corretores de seguros, para facilitar as negociações e incentivar cada vez mais a venda, fornecendo todo apoio necessário.

A empresa trabalha com 46 funcionários,  
atendendo corretoras de pequeno, médio  
e grande porte, junto às Seguradoras e  
Operadoras parceiras.

EQUIPE!

## COLABORADORES COM CONHECIMENTO MULTIDISCIPLINAR

---

A sua equipe é formada por muitos funcionários oriundos do mercado segurador, dos quais foram formados internamente dentro da filosofia da empresa, o que reforça a sua essência de “estender o tapete vermelho ao corretor”. Assim, por ser mais uma opção de canal de atendimento ao corretor de seguros, e uma ótima opção como rede de distribuição para a seguradora e operadora, a Continental se fortalece junto aos seus parceiros, junto aos seus Corretores de Seguros, e ao seu grupo de funcionários - que têm a ciência que o atendimento é o principal diferencial competitivo.

Em vista disso, cada funcionário da assessoria - seja este da área técnica, área comercial, coordenação, administrativo ou recepção – sabem 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.

0.0583  
T429-98 -8472.7

00393  
T83432 -242.564

099.529 -0986.98  
T052534.46

02

---

# ESTRATÉGIA

## PARCERIAS

Há mais de 27 anos atuando no mercado, a Continental tem parcerias sólidas com as Seguradoras e Operadoras



CHUBB®



A Continental possui parcerias com diversas seguradoras e operadoras, e inclusive com algumas cias de nicho. Dessa forma, a assessoria consegue ter em sua grade com mais de 4.000 corretores de seguros SUSEP cadastrados, onde estes podem ser orientados quanto a melhor opção para atender o seu cliente, fazendo com que se efetue mais negócios.

# Nossos Produtos

Seguradoras e Operadoras

PRODUTOS	PARCEIROS
AUTO e RE	Tokio Marine Chubb Suhai HDI Mapfre Zurich Ituran Darwin Ezze Seguros Excelsior
BENEFÍCIOS	Amil Hapvida NotreDame Intermédica Unimed Nacional Alice Seguros Unimed Omint Qualicorp CORPe



## CASE DE SUCESSO

A Continental com o intuito de assessorar o corretor a oferecer novos produtos aos seus clientes, 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.

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.

# VANTAGENS

Por que utilizar os serviços da  
Continental Assessoria

# 03

# VANTAGENS PARA SEGURADORAS E OPERADORAS PARCEIRAS

- Rede de distribuição com mais de 4000 Corretores de Seguros SUSEP, de todos os portes e foco.
- Custo mais baixo para a Seguradora e Operadora, em relação a montar uma estrutura própria com filiais e funcionários.
- A Continental se adapta às necessidades da Seguradora / Operadora, disponibilizando uma estrutura, um comercial ou equipe técnica exclusiva.
- Remuneração paga a Assessoria, de acordo com a produção.
- A Continental tem como essência a excelência no atendimento, pois só haverá produção e remuneração, se os Corretores estiverem sendo bem assistidos.
- Expansão mais rápida e efetiva da marca da Seguradora e Operadora. Maior divulgação do "apetite" e dos produtos da cia pela nossa Assessoria.
- Por sermos uma extensão das Seguradoras e Operadoras, é possível efetuar uma análise mais profunda da produção, com gestão efetiva, buscando sempre melhorias contínuas nos resultados.

# VANTAGENS PARA AS CORRETORAS DE SEGUROS ATENDIDAS



## IDENTIDADE DA CORRETORA PRESERVADA

A marca que chegará ao segurado será sempre a do Corretor e da Corretora de Seguros SUSEP, nunca da Continental.



## CADASTRO LIGADO DIRETAMENTE À SEGURADORA E OPERADORA:

A Continental trabalha com prestação de serviços, por isso o Corretor terá sempre o seu próprio código junto à Seguradora e Operadora, e sua marca própria junto ao seu cliente.



## COMISSÃO DO CORRETOR PRESERVADA

Pelos motivos acima destacados, todos os Corretores cadastrados na Assessoria recebem a sua comissão diretamente da Seguradora e/ou Operadora.



## SOLUÇÃO DE PENDÊNCIAS

Como a Continental tem melhor acesso às Seguradoras e Operadoras, e conhecimento nos trâmites internos, as soluções de pendências ficam mais fáceis e ágeis para o Corretor que trabalha com a Assessoria.



## DIMINUIÇÃO DE CUSTO

Por efetuarmos a maior parte operacional dos trâmites de cada Seguradora/Operadora, dentro das necessidades, desejo, e do combinado com os nossos Corretores, os mesmos conseguem produzir mais com uma equipe menor de funcionários em suas Empresas e efetivamente ter tempo maior para venda de seguro.



## AValiação DE FUNCIONÁRIOS:

Todos os funcionários da Continental podem ser avaliados pelos Corretores (em sigilo), para que tenhamos sempre uma melhoria contínua no atendimento (Avaliados pelo Corretor por: coerência de informação, agilidade no atendimento, retorno, simpatia, e frequência de visitas).

# VANTAGENS PARA AS CORRETORAS DE SEGUROS ATENDIDAS



## MELHORES OPÇÕES

Temos know-how para sugerir ao Corretor o melhor direcionamento aos seus clientes, com um leque de Seguradoras / Operadoras e Produtos, para que o mesmo efetue mais negócios.



## MAIS TEMPO PARA VENDER

Com o apoio da Continental, sobra mais tempo para o Corretor se dedicar àquilo que realmente importa: VENDAS.



## EXCELÊNCIA NO ATENDIMENTO

A Continental sabe que os mais de 4000 Corretores de Seguros em sua base de atendimento, sejam eles de pequeno, médio, ou grande porte, são Empresários com autonomia para escolher por qual canal desejam ser atendidos em uma determinada Seguradora e/ou Operadora, e por este motivo procura fazer a diferença na escolha da equipe da Assessoria e firmar para estes a importância do bom atendimento, sabendo que superar a distância do BOM para o ÓTIMO, é a chave do sucesso.

## PERGUNTAS FREQUENTES

Pergunta: A continental é uma plataforma e atua como corretora de seguros também?

Resposta: Não! A Continental é uma Assessoria, prestadora de serviços, contratada pela Seguradora e Operadora para atender as Corretoras de Seguros, e não atua com vendas, portanto jamais entraria em concorrência com a grade ou qualquer cliente do Corretor; Já as Plataformas, são Corretores agregadores que possuem SUSEP e trabalham com vendas diretas à clientes e com Co-corretagem com Corretores, em sua maioria, Pessoa Física.

Pergunta: Há diferença de comissão para corretores que trabalham com a continental assessoria e corretores que trabalham com plataforma?

Resposta: Sim. Os Corretores da nossa Assessoria, recebem a comissão diretamente da Seguradora e/ou Operadora, portanto a sua remuneração é integral àquela escolhida na operação; Já os Corretores de Plataforma, recebem a sua remuneração pela Plataforma, ou seja, é feito um repasse, e normalmente é retido um valor da comissão do Corretor.

Pergunta: Há diferença de comissão para corretores que trabalham com a assessoria e corretores que trabalham diretamente com a seguradora/operadora?

Resposta: Não. A única coisa que pode diferenciar a comissão do Corretor de Seguros que opera direto é o volume da sua produção.

# DEPOIMENTOS

---

A seguir, os depoimentos de  
alguns parceiros da  
Continental.

## TOKIO MARINE SEGURADORA



“ É um enorme privilégio falar a respeito da relação entre a Tokio Marine Seguradora e a Continental. Quando a Companhia decidiu operar através de Assessorias com o objetivo de ganhar escala e capilaridade, escolheu parceiros que pudessem agregar valor à operação. Iniciou essa estratégia com um grupo de empresários para “aprender fazendo” em um segmento que era relativamente desconhecido e inexplorado. A Continental é um desses parceiros que apoiou nosso projeto desde o início e, atualmente, as assessorias constam em destaque, em nossa “Missão, Visão e Valores”. Após a consolidação deste canal de distribuição, passamos por alguns momentos de dificuldades, como o período de compra da Real Seguros e a transição entre empresas do grupo. Enfrentamos enormes desafios, porém, tivemos o apoio incondicional da Continental, seja na operação, nos assuntos diários e, sobretudo, mais especificamente do Luiz Gustavo, como presidente da ACONSEG-SP nesse período. Com sua personalidade forte, bastante respeitado e formador de opinião, procurou elogiar nossa transparência, reconhecendo nosso esforço e disseminando expectativa clara de melhora, que acabou se confirmando, como podemos constatar nos dias atuais. Empreendedorismo e especialização são as características que marcam a trajetória da Continental. Sempre atentos aos avanços do mercado e as diferentes vocações dos seus parceiros, desenvolveram uma estrutura robusta e organizada, com operações e equipes segregadas por Companhias, o que permite um atendimento personalizado. Esse modelo proporciona um cenário muito favorável aos Corretores no processo de vendas, contribuindo muito para o seu desenvolvimento.”

”

## SUHAI SEGUROS



“ 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 SEGUROS



“ 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

## HDI SEGUROS



“ 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 SEGUROS

“ 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 SEGUROS

“

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

MATRIZ SÃO PAULO  
(11) 3629-1299  
Av Angélica, 2163 - 14º andar

ATENDIMENTO LITORAL SP  
0800-772-1299

ATENDIMENTO INTERIOR SP  
0800-772-1299

 **Continental**  
ASSESSORIA