

SEGUROS DE NICHOS

Grupo Asas busca expansão no Rio Grande do Sul

Empresa projeta expansão no Estado impulsionada pelos setores do agronegócio, property e aviação, além da demanda de prevenção gerada por enchentes

Jamil Aiquel

jamil@jcrs.com.br

A Asas Group é uma agência de subscrição de riscos especializada em seguros de nichos complexos. Com cerca de 11 anos no mercado, a empresa projeta expansão no Rio Grande do Sul impulsionada pelos setores do agronegócio, property e aviação, além da demanda de prevenção gerada por enchentes.

Fundada em São Paulo, a agência começou com duas pessoas e hoje conta 60 colaboradores. Atuando de forma independente, a Asas tem como objetivo encontrar soluções sob medida para necessidades consideradas complexas na América Latina. Os focos incluem

linhas financeiras, responsabilidade civil, equipamentos, drones e aviação.

A operação funciona como um Managing General Agent (MGA). Isso significa que o grupo opera com todas as funções técnicas e operacionais de uma seguradora tradicional: fazendo a análise de risco, a precificação, a comercialização e até a regulação de sinistros. A principal diferença para o modelo convencional é a ausência de capital próprio para bancar o lastro financeiro dos riscos. Por não ser legalmente uma seguradora, a emissão oficial das apólices e o pagamento final das indenizações ficam a cargo de seguradoras parceiras.

Esse formato de atuação é o que, segundo os executivos da empresa, viabiliza a oferta de coberturas nichadas. Eles explicam que, como a agência não divide sua operação com produtos massificados e de varejo, típicos de companhias convencionais, ela consegue dedicar tempo e profissionais

específicos para estudar a fundo áreas que exigem alto conhecimento técnico.

CEO da empresa, Guilherme Delfino explica que a corporação não busca o cliente final de forma direta, dependendo de uma rede de profissionais para garantir alinhamento com as soluções específicas ofertadas.

“Nossos canais são o corretor e a assessoria. Não vamos diretamente ao segurado para captar negócio ou para convencer ele a contratar um seguro. Nós temos uma rede de corretores”, ilustra Delfino.

Ele afirma, então, que o diferencial de seu modelo está na agilidade de análise de propostas e na proximidade com parceiros locais, evitando a despersonalização do atendimento. A intenção, segundo o executivo, é manter os subscritores disponíveis para debater casos complexos com os vendedores.

“Nós somos especialistas. Não fazemos nada sem estudar e sem ter um especialista para tocar esse



Delfino (e) e Figueró destacam as oportunidades de expansão da agência

negócio. Estamos investindo em digitalização na parte burocrática, para liberar o nosso time para ficar próximo dos corretores. A gente não quer perder esse serviço diferenciado”, afirma Delfino.

O diretor comercial, Jean Figueró, destaca que a área agrícola, o setor de maquinários e os riscos industriais representam as principais oportunidades na região. Ele lembra que o Estado historicamente

sempre teve um alto volume de produção de seguros, mesmo que esses números tenham diminuído nos últimos tempos.

“Durante muitos anos, o mercado do RS era o terceiro responsável pela produção do seguro do país. Nós caímos para quinto lugar hoje. Mas, de um modo geral, pela questão agrícola e de equipamentos, ainda é um bom mercado”, avalia Figueró.

**confiança que
protege,
segurança que
transforma.**

Mais do que proteger patrimônios,
o corretor de seguros protege histórias,
conquistas e futuros.



12 de outubro: Dia do Corretor de Seguros.

Jornal do Comércio
O jornal de economia e negócios do RS