

## Paraná Seguros: estratégia, posicionamento e complementaridade

**Por Jorge Priori**

**C**onversamos sobre a Paraná Seguros com Danyelle Martins, diretora executiva da corretora formada por uma joint venture (JV) do Paraná Banco com a Wiz Co.

O Paraná Banco foi fundado em 1979, mas a Paraná Seguros apenas em nov/2022. Como se deu o processo de criação da corretora?

A Parana Seguros nasceu de uma JV do Parana Banco com a Wiz. Eu costumava brincar que ali houve um encontro dos astros, pois o Parana Banco precisava diversificar o seu portfólio de produtos e estava passando por um momento de transformação a sua estratégia, e aí apareceu a Wiz no mercado, que também estava passando por um momento de transformação e estava buscando novos players e negócios para compor o seu portfólio. O Parana Banco era aquela menina linda e disponível no mercado quando a Wiz chegou com uma proposta de casamento.

O deal foi muito bem estruturado e todo o processo de construção e de negociação durou quase dois anos até chegar à assinatura do contrato. Como são duas empresas sólidas e consolidadas nos seus negócios, o match foi perfeito. A Wiz entendeu que teria que aportar toda a sua expertise no segmento de seguros, mas de forma muito customizada e adaptada ao perfil de cliente do Parana Branco e ao próprio perfil do banco, que é uma empresa familiar e muito bem consolidada na sua região, apesar de ter uma atuação nacional.

Eu costumava dizer que quando houve o closed da JV e começamos a operar, nós estávamos com o nosso playbook praticamente pronto, pois aproveitamos todo o período de negociação para formatar a estratégia da corretora e a forma como iríamos tirar o melhor proveito do novo canal. É por isso que a Paraná Seguros entrou muito redondinha na estratégia do banco.

Como durante muitos anos o Paraná Banco foi, praticamente, monoproduto, atuando exclusivamente com um público de convênios públicos federais e estaduais, ele queria algo a mais para entregar aos seus clientes, já que o banco não tem, por exemplo, uma conta corrente ou um cheque especial para serem oferecidos. O banco encontrou na

corretora de seguros uma oportunidade para trazer produtos que complementam o seu portfólio.

Até a criação da Paraná Seguros, o Paraná Banco não explorava a venda de seguros para a sua base de clientes?

Não, não explorava. Não havia nenhuma iniciativa de venda de outros produtos, especialmente de seguros. O Paraná Banco vendia apenas o consignado. Para não dizer que havia apenas um único produto, juntamente com o lançamento da Paraná Seguros, o Paraná Banco entrou no cartão benefício, que já nasceu com o seguro acoplado. Em paralelo, nós lançamos a Paraná Seguros, cujo primeiro produto foi o seguro prestamista.

Como a Paraná Seguros escolhe as seguradoras com as quais vai trabalhar?

Principlamente, nós entendemos quem é o nosso cliente, seu perfil, sua demanda e o produto que melhor lhe atende. Baseado nisso, nós vamos ao mercado para avaliar as seguradoras que atuam no segmento onde temos uma necessidade. Como o banco tem uma exigência muito grande em relação ao atendimento ao cliente, essa também é uma das prerrogativas.

A partir daí, nós abrimos uma concorrência, sempre conversando com, pelo menos, três seguradoras para formatarmos um produto. Por exemplo, no lançamento do seguro prestamista, nós conversamos com mais de 10 seguradoras, para depois fazermos uma short list com três e, finalmente, chegarmos à seguradora que melhor atendia os nossos requisitos.

Como se dá o processo de venda dos seguros?

(1) seguro prestamista, que foi o primeiro produto, e que hoje já está bastante consolidado, é totalmente contextualizado à jornada de crédito. Para isso, nós desenvolvemos um processo de venda completamente alinhado e integrado à jornada de venda do banco, justamente para facilitar a vida do cliente, com o produto sendo simples de ser entendido e de ser contratado, e a vida do canal que faz a venda.

Como o banco é multicanal, atendendo através das suas 20 lojas próprias, do seu canal digital e da sua rede de correspondentes bancários, que podem ser exclusivos ou multimarcas, a Parana Seguros está presente em todos os seus canais. Nos começamos atra-



Danyelle Martins

vés das lojas próprias e do call center, onde tínhamos mais controle sobre o treinamento e o entendimento do perfil do cliente, para depois expandirmos para os demais canais.

Para a nossa surpresa, a aderência e a aceitação do produto foram tão boas que o seguro prestamista já tem uma penetração nas operações de crédito muito alta, de 70% a 80%. Nos canais próprios, essa penetração passa de 80%. No canal digital, onde o cliente contrata sozinho, essa penetração também está nesse patamar. Nos correspondentes, ela varia de 60% a 70%.

Quando eu falo de penetração, eu me refiro ao montante de crédito liberado pelo banco, pois se olharmos por CPF, a penetração é maior, com 90% das operações já nascendo com seguro.

Como a Paraná Seguros pode explorar a clientela do Paraná Banco, que é dedicado a operações de empréstimo consignado e assim ampliar o seu portfólio?

Voltando ao início da nossa conversa, o objetivo do Paraná Banco é ampliar e diversificar seu portfólio para rentabilizar melhor a sua base de clientes. Essa estratégia é muito consolidada e, a princípio, o banco não quer sair para outros perfis de clientes.

Como o banco sabe que seus clientes de empréstimo consignado tem outras demandas, nós começamos pelo que era mais óbvio, mais contextualizado na jornada do crédito, o seguro prestamista, e, mais recentemente, com o vínculo associativo onde entregamos benefícios para o cliente que adere ao vínculo que oferecemos.

Em termos de estratégia, nós estamos pensando em outros produtos, mas tudo sob o chapéu de seguridade e de assistência. Para isso, nós temos diferentes targets em termos de renda e de necessidades. Por exemplo, os

clientes do INSS têm uma renda média menor, mas os clientes de convênios com tribunais, estados e prefeituras possuem um perfil de renda maior.

Dessa forma, nós sempre estamos pensando em como aproveitar a jornada desses clientes dentro do banco para oferecermos algum produto de segurança que seja complementar a sua demanda, o que faz com que exista uma diversidade enorme de produtos cujo desenvolvimento está sendo estudado.

Como a Paraná Seguros avalia o início da sua operação?

“Nos tivemos um primeiro ano de muito sucesso dentro do banco, que estava ávido por oferecer uma novidade, em termos de produto, para seus clientes. Houve uma adesão muito grande, de todas as áreas internas, no sentido de incorporar o seguro nas rotinas dos canais de venda. Em termos de penetração, nós entregamos na metade de 2023 o que estava previsto para o final do ano pelo nosso business plan.

Obviamente, nós tivemos alguns desafios no início do caminho. Nós começamos muito focados no INSS, mas em março do ano passado houve um momento tenso com a possibilidade do governo fazer uma intervenção maior nas taxas do consignado. Ali, nós entendemos que já era a hora de avançarmos para os outros convênios para não ficarmos dependentes apenas do INSS.

Com isso, nós fechamos o ano passado acoplado o seguro a, aproximadamente, 40 convênios onde o banco já atuava, o que nos deu uma projeção muito grande de atuação e de receita no segundo semestre. Nós atingimos 25% dos clientes e fechamos com uma penetração, como já mencionei, entre 70% e 80%. O resultado do primeiro ano foi bem acima das nossas expectativas de cross-selling.

**QUEIROZ PETO Nº 8**

CNPJ nº 09.351.81000-63

**Editais de Convocação de Assembleia Geral Ordinária para votar as Demonstrações Financeiras relativas ao Exercício Social do ano de 2023.**

Felizardo Borges e Silva, Diretor Presidente da Companhia A Querozo Peto S.A., CNPJ nº 09.351.81000-63, sediada na Rua Presidente Antônio Carlos n° 51 - 7º andar parte, na Cidade do Rio Janeiro Estado do Rio de Janeiro através de sua Representante Legal constituída por seu Diretor Presidente Sr. Ernesto Escossua Araujo Camargo CONVOCA através do presente edital todos os acionistas da Querozo Peto S/A para Assembleia Geral Ordinária com o seguinte teor:

Ousamos convocar a Assembleia Geral Ordinária da Querozo Petos S.A., nos dias 30 de maio de 2024, observando o disposto no artigo 124 § 1º,<sup>(\*)</sup> bem como o artigo 289 das normas Lei 6.402/76, com a seguinte ordem de trabalhos:

Ordem da Ordem do Dia:  
1ª) Deliberação sobre o balanço consolidado do exercício anterior;  
2ª) Deliberação sobre a destinação do resultado apurado no exercício encerrado em 31 de dezembro de 2023 e; 3ª) Eleger a Diretoria Rio de Janeiro, 30 de abril de 2024. Ernesto Escossua Araujo Camargo

[illegible]

**BR ELETRO- AGC - 1ª Convocação Para a Assembleia Geral Extraordinária de Cotistas**

Rio de Janeiro, 17 de maio de 2024. A **Olivera Trust Distribuidora de Títulos e Valores Mobiliários S.A.**, inscrita no CNPJ sob o nº 36.113.876/0001-91, na qualidade de instituição administradora do **BR ELETRO- FUND DE INVESTIMENTO EM DÍREITOS CREDITÓRIOS** (inscrito no CNPJ sob o nº 36.113.876/0001-91), a **Administradora do Fundo** (respectivamente), vem, por meio desta convoca-ção para participar de Assembleia Geral Extraordinária de Cotistas (AGE) a realizar-se em formato eletrônico, sendo o tema a ser discutido: **1ª Convocação para Assembleia Geral Extraordinária de Cotistas em modelo disponibilizado pela Administradora em primeira convocação em 17 de maio de 2024, às 17:00 horas**, e em segunda convocação a ser realizada em 24 de maio de 2024, às 17:00 horas, sob o assunto **ORDEN DO DIA (I)** as contas e demonstrações financeiras do Fundo relativos aos exercícios sociais encerrados em 31 de dezembro de 2022 e 31 de dezembro de 2023. (II) a quitação do Fundo no dia 31 de dezembro de 2023. (III) a aprovação do Fundo considerando a liquidação de todos os Direitos Creditórios constantes em seu cadastro e (III) Autorização da Administradora a tomar todas as medidas necessárias para implementar a quitação do Fundo, assim como a aprovação da Administração quanto à facultatividade da participação via videoconferência, considerando o atendimento de voto supermajoritário, disponibiliza-se acesso ao Manifesto de Apoio Extraordinário de Cotistas, disponível no endereço abaixo:

**BR ELETRO- AGC - 1ª Convocação (17.05.24) e 2ª Convocação (24.05.24)**

Link de acesso: <https://meet.google.com/xxjw-xyjs-hjhp>

Outro link: <https://meet.google.com/xxjw-xyjs-hjhp?pin=925711463138693>

Na data da realização da AGE será lavrada a respectiva ata com a descrição da ordem do dia e os resultados das deliberações. Os Cotistas poderão expressar seu voto na AGE por escrito, conforme modelo a ser disponibilizado pelo administrador, mediante o envio de e-mail para [atendimento@oliveratrust.com.br](mailto:atendimento@oliveratrust.com.br), ou por qualquer outro meio eletrônico ou telegraficamente disponível. O Cotista agido conforme disposto acima, será considerado presente e o seu voto será computado para a formação da maioria necessária aos efeitos legais e incorporado a ata da referida AGE. Exeto quando especificamente deferidas neste Edital de Convocação os termos aqui utilizados, não terão nenhuma influência, terço o significado e as atribuições no Regulamento.

Atenciosamente,

**Olivera Trust Distribuidora de Títulos e Valores Mobiliários S.A.**  
Administradora

 GOVERNO DO ESTADO  
**RIO DE JANEIRO**

COMPANHIA DE TRANSPORTES SOBRE TRILHOS  
DO ESTADO DO RIO DE JANEIRO - RIOTRILHOS  
AVISO

A COMPANHIA DE TRANSPORTES SOBRE TRILHOS DO ESTADO DO RIO DE JANEIRO - RIOTRILHOS, torna publico aos interessados que realizará Licitação Presencial, conforme segue abaixo:

**PROCEDIMENTO LICITATÓRIO: Nº 003/2024.**

**TIPO:** Major oferta mensal

**OBJETO:** Escolha da proposta mais vantajosa para o RÍOTRILHOS, nas condições e especificações previstas, nesta Edital e seus Anexos, para prestação de serviços comerciais, mediante Permissão de Uso, onerosa e com encargos, em caráter precário, pelo prazo de 5 (cinco) anos, da Área Remanescente denominada Figueiredo Magalhães, localizada na Rua Figueiredo Magalhães 824/86, nesta Cidade, inscrita por um único imóvel no Cartório de Registro do Imóvel nº 794, sob o nº 10.315-1.

**DATA DE ABERTURA DA LICITAÇÃO:** 05/06/2024 às 10h00

**PRAZO PARA IMPUGNAÇÃO:** Até 05 (cinco) dias úteis antes do certame.

**PROCESSO Nº SEI-100002/000098/2024.**

O instrumento convocatório e seus anexos se encontram disponíveis no endereço eletrônico [www.nrglrls.nj.gov.br](http://www.nrglrls.nj.gov.br), podendo alternativamente o interessado se dirigir à Av. Nossa Senhora de Copacabana nº 493, 6º andar sala da Presidência - Copacabana RJ, de 9h00 até 17h00, com dispositivo de gravação de dados (pen drive ou cd) para gravação do arquivo do Edital.