

[QUEM É QUEM]

Assessorias de Seguros 

Atendimento à moda antiga

Com a filosofia de atender o corretor, Scartezini Seguros & Negócios Assessoria abraça, acolhe e cuida dos parceiros



Eduardo Scartezini,
fundador da Scartezini
Seguros & Negócios Assessoria

Força para os corretores do Nordeste

A Scartezini Seguros & Negócios Assessoria tem sede em Natal (RN) e se expandiu pela região



Da esquerda para direita: Angélica Shimoe, gerente da Scartezini Assessoria e também Comercial da Tokio Marine; Fernanda Lindolfo, comercial da Zurich na Scartezini Assessoria; Luana Braga, backoffice da Zurich na Scartezini Assessoria; Manuela Bertuleza, backoffice da Tokio na Scartezini Assessoria, e Eduardo Scartezini

Eduardo Scartezini foi executivo da Porto Seguro por 20 anos. Paulistano, começou na companhia em 1999, no bairro da Lapa, inicialmente fazendo vistoria prévia, depois de um tempo foi para a matriz e passou por áreas como produto auto até chegar à área comercial. “Trabalhei no coração da empresa – o produto auto – ainda mais naquela época (2001, 2002), quando a operação era ainda muito mais relevante”. Começou dando suporte para outras regiões e, em 2008, foi convidado para assumir a operação no Rio Grande do Norte. Chegou em Natal solteiro, e lá construiu sua família.

Em 2016 foi convidado para assumir o estado da Bahia, onde atuou até 2018, até deixar a empresa, e então voltou a morar em Natal. “Na Bahia, o mercado de assessorias é mais maduro e abriu minha cabeça. Voltei para Natal querendo colocar tudo em prática”, diz.

De volta a Natal, em dezembro de 2018, montou uma consultoria de saúde. “O mercado é automoveiro, ainda mais aqui, e muitos corretores não tinham acesso ao mercado de saúde, nem conhecimento. Mergulhei nesse universo, que é um dos meus carros-chefes até hoje”.

Em março de 2019 ele recebeu convite da Tokio Marine para se tornar um braço comercial como assessoria e em junho teve início a Scartezini. “Iniciamos a operação de assessoria com a Tokio em Natal, Seridó (RN) e sertão paraibano. Foi um baita desafio porque estava fazendo uma coisa relativamente nova e não conhecia ninguém no sertão paraibano, mas deu certo. No momento da pandemia eu vi as cartas do jogo todas embaralhadas, comecei a buscar oportunidades no mercado, iniciamos operação com a Zurich aqui no estado dia 15 de abril de 2021, e mais recentemente nos tornamos assessoria da SulAmérica. Nesse meio tempo também iniciamos com a Unimed Natal”, revela.

Somando todas as operações, a Scartezini Assessoria conta com 220 corretores, o que é bastante para a região. Na equipe são seis pessoas – Eduardo e mais cinco colaboradores. “Toda a minha equipe tem experiência, quem tem menos tempo de mercado tem seis anos, completo 22, minha gerente tem 18. São pessoas para dar atendimento a corretor, que é meu cliente principal”.

O grande diferencial da empresa é o atendimento à moda antiga. “Sou da época em que se abraça o corretor, acolhe e cuida. Infelizmente, o mercado, para expandir e escalonar, cria mecanismos de atendimento 0800, chatbot. Às vezes é bom, mas nem todo mundo acompanha ou gosta, mesmo jovens. Trabalho justamente nessa oportunidade. Nossa filosofia de trabalho é atender o corretor. Aqui é proibido corretor ligar no 0800 e falar com chat, internalizamos muito as operações dele, de certa forma toda assessoria tenta fazer esse algo a mais, senão é só mais uma marca no mercado. Agregamos assumindo o máximo de operação do corretor, deixando-o livre para vender. Tratamos desde orçamentação, principalmente quando entra para ramos mais diferentes, como transporte, RC ambiental, RC obras, máquinas, equipamentos, ramos que nem todo corretor domina, ou até domina, mas até lembrar como faz, ligar para a seguradora, ele manda para a assessoria, nós destrinchamos e apresentamos as oportunidades que encontramos no mercado. Seguimos esse processo para todas as operações”.