

zim3



Os novos consumidores estão “ultra conectados”, demandando comodidade, personalização e proatividade

Novos consumidores estão cada dia mais conectados, exigindo, ao mesmo tempo:

- Transparência
- Conveniência e agilidade
- Suporte e facilidade no atendimento



Comodidade

+ 10-15%

Consumidores estão dispostos a **pagar** valores adicionais por **comodidade e agilidade** no atendimento. *Lux Research*



Individualidade

>70%

Clientes **esperam** algum nível de **personalização**, valorizam conhecerem o seu histórico. *AgilOne*



Proatividade

66% Mileniuns, 54% Gen.X

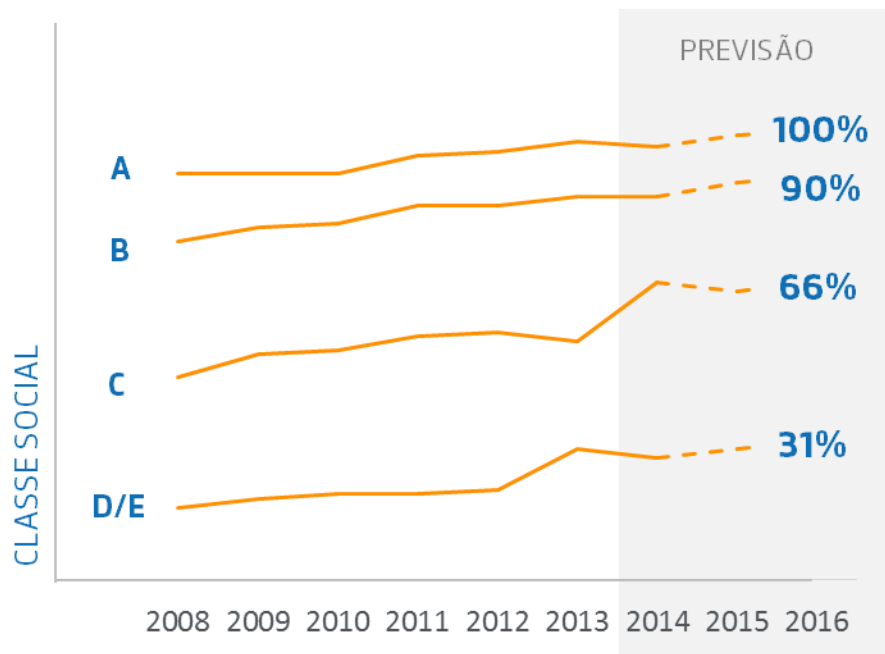
Clientes estão dispostos a compartilhar dados e informações para receber ofertas **contextualizadas e relevantes**. *Columbia Business School*

O NOVO CONSUMIDOR CONECTADO BUSCA CONHECIMENTO E TRANSPARÊNCIA NA INTERNET, IMPACTANDO O MERCADO DE SEGUROS

PESSOAS COM ACESSO INTERNET

Fonte: Cetib.br com previsões internas

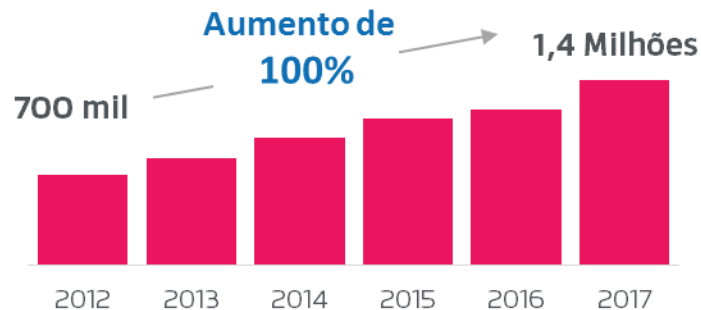
Referência: Brasil



VOLUME DE BUSCAS POR MÊS

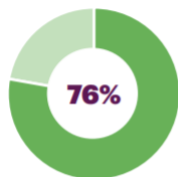
Palavra: Seguro

Referência: Brasil

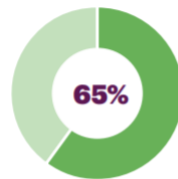


ESTE CONSUMIDOR QUER A FACILIDADE DO *ONE TOUCH*, MAS DEMANDA A COMODIDADE E A CONFIANÇA DE UM ESPECIALISTA

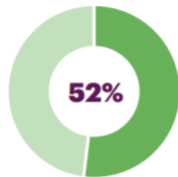
Clientes demandam “auto serviço” e facilidades...



Interessados em seguros que **ajudem a reduzir a exposição a riscos** (alertas de regiões de risco, modo de dirigir ou cuidados com a saúde)

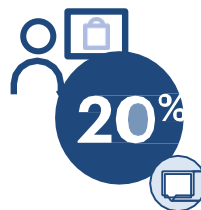


Interessados em **alertas sobre ofertas** baseadas na sua localização ou necessidades

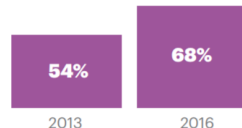


Demandam acesso mobile e instantâneo a suas **informações e a serviços/assistências** (acesso a informações e serviços na palma da mão)

... Mas valorizam suporte de especialistas independentes e que tragam comodidade



Menos de 20% dos consumidores desejam configurar seu próprio seguro ou confiar em algoritmos



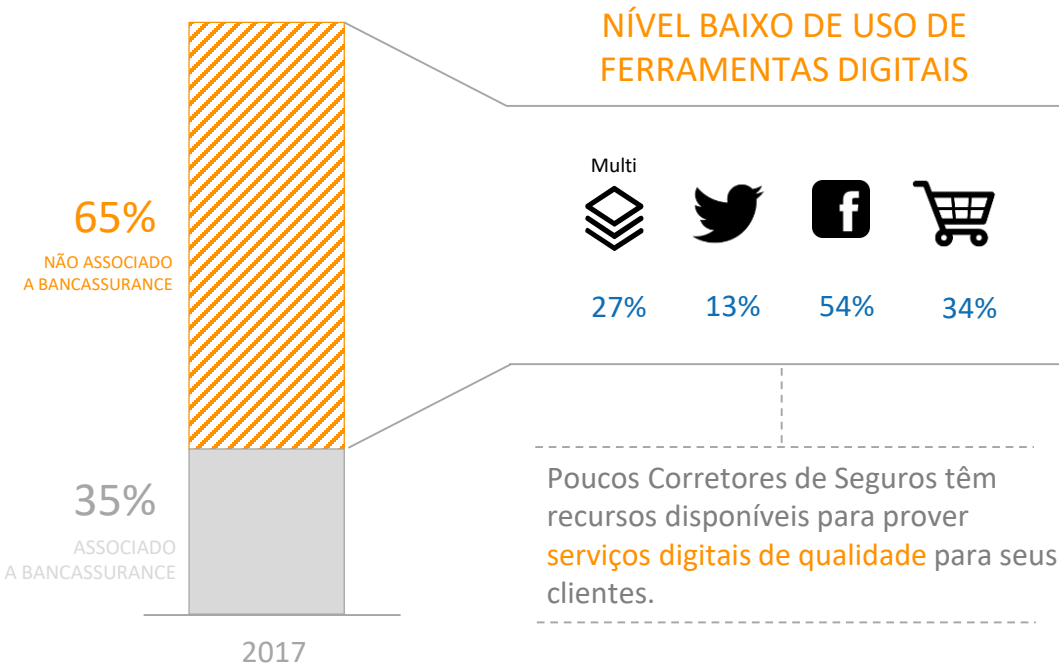
68% dos segurados preferem usar canais online para obter informação e interagir com seguradoras e corretores

“Não há dúvidas que os consumidores estão cada dia mais digital e mobile... Mas também é claro que os clientes ainda **valorizam o conselho humano** e preferem comprar com seus agentes”

“Um modelo híbrido se faz necessário”

EM GERAL, OS CORRETORES ESTÃO DISTANTES DAS MELHORES FERRAMENTAS DIGITAIS

Prêmio de Seguro por tipo de Broker



CORRETORES SABEM DA IMPORTANCIA POREM...

↑ 80%

dos corretores acreditam que a tecnologia é ferramenta essencial:

- Realizar vendas
- Captar leads
- Fazer gestão
- Se capacitar

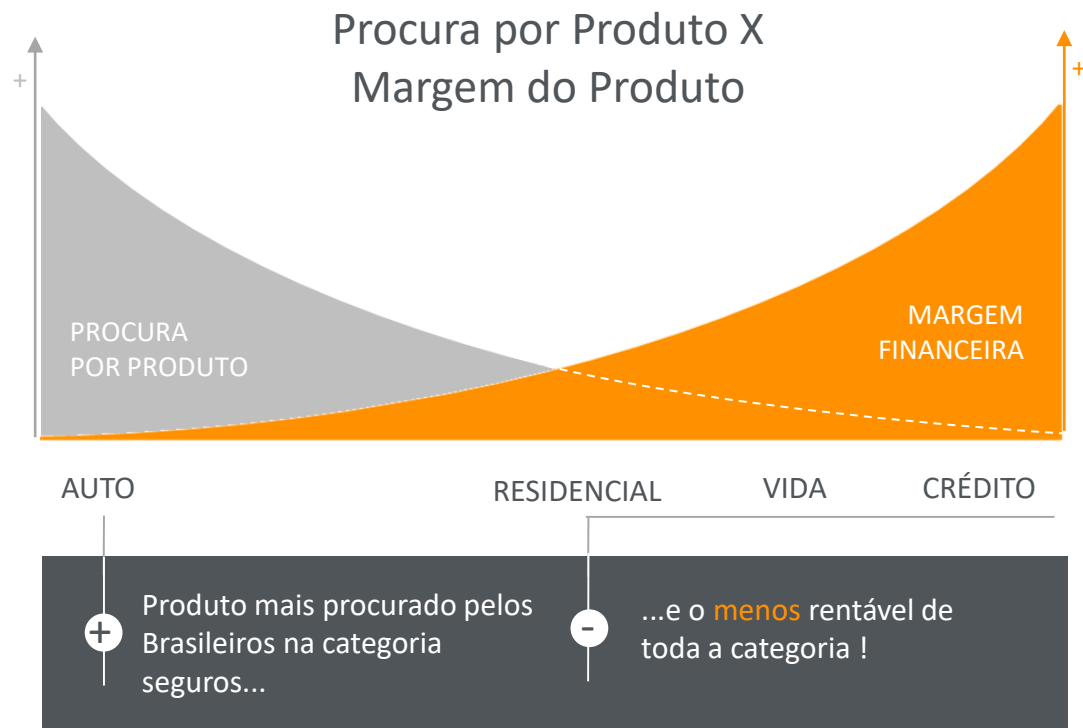
↓ 30%

dos corretores possuem algum tipo de ferramenta:

- CRM
- ERP
- BI, ou
- Multicalculo

E markt digital, geração de leads, automação, cross selling e IA???

MAS COMO AUXILIAR O CORRETOR A INCREMENTAR SEU PORTFÓLIO ALAVANCANDO TECNOLOGIA E DEMAIS RAMOS



Comportamento de Mercado



SEGURO DE VIDA

Apenas **12%** do mercado

“...hoje, vou procurar o melhor seguro de vida para mim...”



SEGURO DE AUTO

23% do mercado

“...vou pesquisar online...”

77% do mercado

“...vejo com meu corretor...”

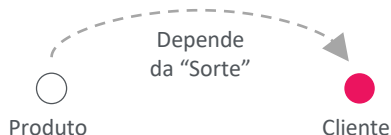
ENTENDEMOS QUE A OFERTA DE SEGUROS PRECISA SER CONTEXTUALIZADA E RELEVANTE NO MOMENTO CHAVE

Estágios Evolutivos da Estratégia de Oferta de Produtos

Estágio	Método	Exemplo
---------	--------	---------

1 Era da Oferta		
----------------------------------	--	--

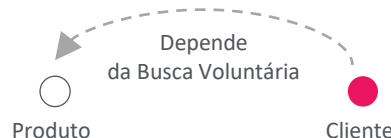
Até 2000		
-----------------	--	--



Exemplo Venda Porta a Porta
--

2 Era da Procura		
-----------------------------------	--	--

2000 até 2015		
----------------------	--	--



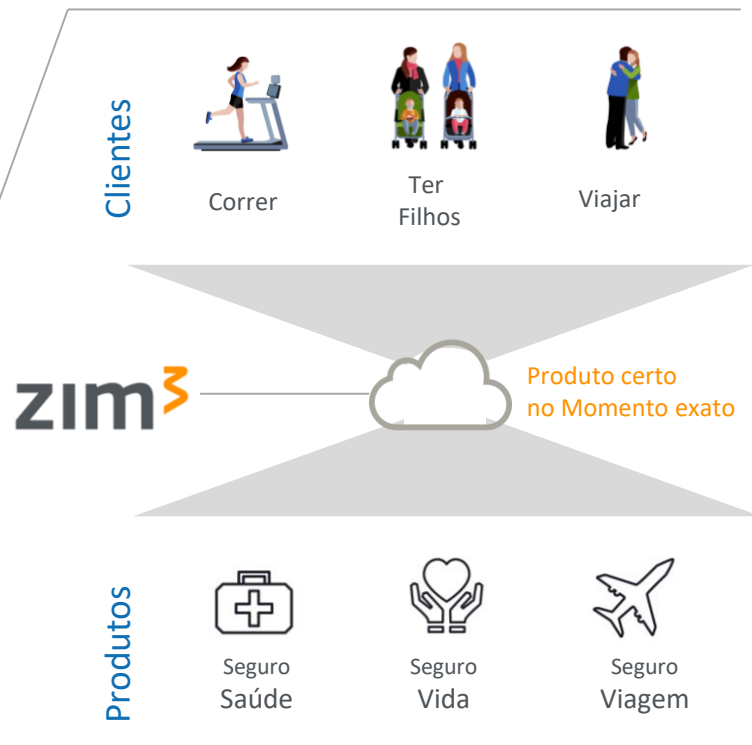
Exemplo Google

3 Era do Encontro		
------------------------------------	--	--

2016 adiante		
---------------------	--	--



Exemplo Inteligência Artificial
--



1

ENTENDEMOS QUE O NOVO CONSUMIDOR É DIGITAL E DEMANDA “AUTO SERVIÇO”, PORÉM, AO MESMO TEMPO, VALORIZA, REQUER E CONFIAMOS EM UM CONSELHEIRO PROFISSIONAL INDEPENDENTE

2

O CORRETOR, PRINCIPAL CANAL PARA SEGUROS, CARECE DAS CONDIÇÕES NECESSÁRIAS PARA ATENDER AS DEMANDAS DE CONECTIVIDADE DE CLIENTES “DIGITAIS”

3

SEGUROS MENOS DEMANDADOS POR MEIO DIGITAL NÃO APRESENTAM OFERTAS CONTEXTUALIZADAS QUE ENTENDAM A REALIDADE E O MOMENTO DO CLIENTE



Nascemos com um grande propósito:

**Inserir todo o corretor de
seguros na era digital.**



Acreditamos em um novo jeito de se fazer negócios...

... e que **o corretor de seguros** tem papel fundamental nessa nova era digital.

A SOLUÇÃO DESENVOLVIDA PERMITIRÁ QUE TODO O CORRETOR DE SEGUROS...

1

possa **receber leads** e aumentar suas vendas

2

possa se **relacionar com seus clientes e cuidar de sua carteira por meio digital**

3

possa cotar, enviar proposta e emitir seguros de **forma simples e rápida**

4

possa se conectar **diretamente com suas seguradoras** sem qualquer burocracia

5

possa usar essa solução, **independente de seu tamanho ou especialidade**

6

tenha tudo isso de qualquer lugar e a qualquer hora, seja do **celular ou do computador**



SOLUÇÃO COMPLETA PARA TODO O CORRETOR DE SEGUROS



OU



SEJA NA RUA

SEJA NO ESCRITÓRIO



Fazer
Cross Selling

Receber Leads

Participar de
Clube de
Benefícios

Cuidar de sua
carteira

Cotar e emitir seguros
para seus clientes

Falar com suas
Seguradoras



NA MÃO DO
CORRETOR DE
SEGUROS

zim³

Falar com o
corretor

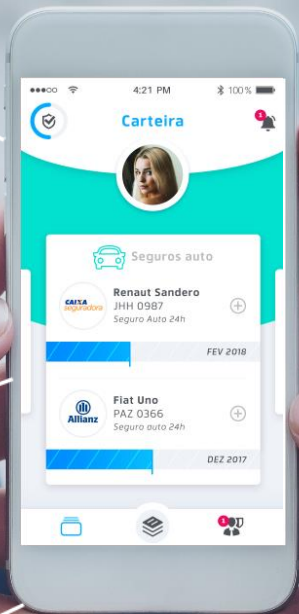
Receber avisos
importantes

Ter todos os
seguros em um
único lugar

Receber
mensagens de
marketing
digital

Solicitar um
seguro para o
corretor

Acionar
sinistros e
assistências



NA MÃO DE
TUDO CLIENTE

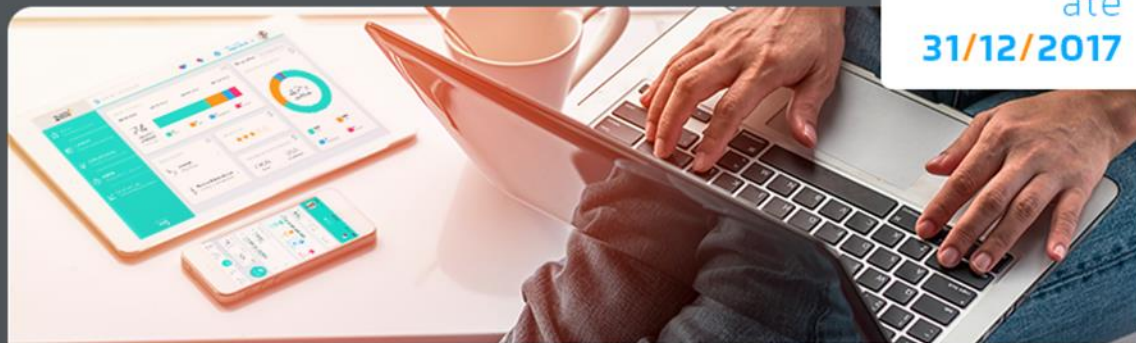


Tudo que você faz pelo celular,
agora, também em seu computador.



DO ESCRITÓRIO
CORRETOR DE
SEGUROS

ATÉ 31/DEZ 2017



até
31/12/2017

ACESSO **GRÁTIS**

EXPERIMENTE AGORA

APÓS 31/DEZ 2017

após
31/12/2017



ACESSO
GRÁTIS
PARA ASSOCIADOS **SINCOR**

* ATÉ JANEIRO 2020

PARA NÃO ASSOCIADOS **SINCOR**

ADESÃO
R\$ 700,00

MENSALIDADE
R\$ 99,00 /mês



SEMPRE INOVANDO PARA VOCÊ CORRETOR

NOVAS FUNCIONALIDADES A CAMINHO

Auto

Consórcio

RC

Dashboard
Assessorias

Empresarial

Sinistros

Residencial

Dashboard
Seguradora

Saúde

Conrole
Assitências

**Gestão de
Equipe**

Viagem

Campanhas

**Comissão e
Inadimplência**

ZIM Credit Card

MGM

Vida

Suporte Riscos
Especiais

Inteligência
Artificial

Telemetria

Cadastro
Seguradoras

Crédito

Bike, Eletronic

Previdência

**Multicálculo
no App Corretor**

Benefício
Estacionamento

Mediação de
Uso

Capitalização

+ CROSS SELLING

Com base nas informações adquiridas pelas apólices atuais (ex.: Auto) e cruzamento de dados, podemos criar ofertas proativas com relevância

(-) Anti seleção
(+) Loyalty
(-) Fraude

+ DADOS

Possibilidade de ter relevância para o cliente e, assim, adquirir dados e informações chaves para mitigar riscos e construir ofertas

(-) Anti seleção
(-) Fraude
(+) Vendas

+ CONECTIVIDADE

Conexão relevante e mobile com todos os corretores e clientes para integração, advertisement e serviços

(+) Transparência
(+) Advertisement
(+) Comodidade no serviços

Modelo de Negócios



SEGURADORAS



**Cliente
Final**



Corretor

Ganhos Diretos

+Distribuição
+Rede de corretores
+Campanhas

+Experiência

+Vendas e
Cross-selling

Investimentos

Parceria entre o ZIM e as Seguras que regula as condições comerciais.

Sem qualquer custo para uso da solução.

Adesão R\$ 700 Assinatura R\$ 99 / mês

Gratuito por 2 anos para associados ao SICNOR

Proposta Comercial



SEGURADORAS

zim³

Cobrança a título de prestação
de serviço:

Demais ramos

0-10% do prêmio.

Automóvel

0% do prêmio.



Corretor

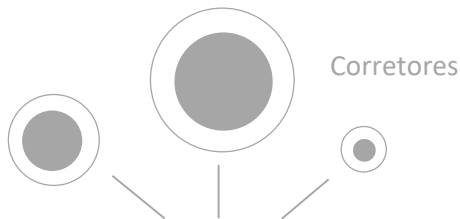
Cobrança a título de
corretagem:

Residencial, Vida e Automóvel

Valor já praticado atualmente.

O ZIM esta fundamentado nas melhores soluções tecnológicas do mercado e tem patrocínio e apoio Fenacor e WIZ

Modelo Wiz para Distribuição Digital de Seguros



zim³

Plataforma de Negócios da Era do Encontro

FENACOR

WIZ

TECNOLOGIA

- Alianças com os Top Tiers do Mercado Mundial
- Investimentos contínuos na construção de Inteligência e negócios

salesforce

GENESYS

Microsoft Azure

Acquia

Funifier

JORNADA

- Jornadas digitais por meio de SMS, Email, Pushing.
- Engajamento social através de leitura e integração com redes sociais.

salesforce marketing cloud

OMNI-CHANNEL

- Atendimento unificado 360º com todos os canais em uma única plataforma convergente: presencial, remoto, digital.



CAPACIDADE PARA MOBILIZAÇÃO E TRANSFORMAÇÃO

- ALTA CAPACIDADE DE INVESTIMENTOS E CAIXA
- VISÃO DE LONGO PRAZO PARA RETORNO
- SUPORTE INSTITUCIONAL
- TECNOLOGIA DE PONTA COM CONSTRUÇÃO ABERTA
- VISÃO MVP