



Episódio 02: Apresentando o WTW Networks

O Programa WTN é um canal de parceria pautado em transparência, em confiança, e ele combina o melhor dos dois mundos que é o valioso networking, o corretor local, e o serviço que ele presta localmente, também para seus clientes.

[MÚSICA TOCANDO]

Você está ouvindo o POD+ Seguros, uma série de podcasts da WTW onde discutimos temas sobre seguros corporativos, gestão de riscos e outras novidades e tendências do mercado.

É um prazer ter você aqui de novo com a gente.

Sou Thais Simões, diretora comercial de relacionamento.

E hoje estou com meu colega, Rinaldo Campano, que é gerente regional de WTN.

O convidei para falarmos um pouco do programa WTN, que é um programa superinteressante, agregador, e tenho certeza que todos vocês vão gostar de ouvir.

Como vai, meu amigo?

É bom ter você aqui comigo e com a gente.

Pode falar um pouquinho o que é o WTN, afinal?

Oi, Thaís. Muito obrigado pelo convite, é um prazer estar aqui com você.

Falando do programa, ele foi criado na Inglaterra, em 1999, com o objetivo de auxiliar os corretores de seguros independentes em suas necessidades estratégicas, interesses comerciais e, principalmente, desenvolvimento dos negócios.

Aqui no Brasil, a gente completou, em abril de 2021, 10 anos de existência, apoiando diversos corretores parceiros em todo o território nacional.

O Programa WTN é um canal de parceria, pautado em transparência, em confiança, e ele combina o melhor dos dois mundos, que é o valioso networking, do corretor local, e o serviço que presta localmente para seus clientes, aliado aos recursos globais e poder de colocação de riscos de uma das maiores corretoras do mundo, a Willis Towers Watson.

Então, antes de mais nada tenho que dar os parabéns pelos 10 anos de programa, Rinaldo.

Muito legal.

E também pelo que comentou aqui, me parece um programa colaborativo.

Acho que não são todos os brokers e corretores do mercado que têm essa oportunidade.

Parece muito ser uma relação de ganha-ganha entre a WTW e os outros corretores parceiros.

Como é feito esse trabalho, na verdade?

Exatamente, Thaís.

A relação ganha-ganha e o conceito de dividir para multiplicar, eles são princípios que pautam a relação com os corretores parceiros.

E falando sobre estrutura, o WTN tem uma estrutura de colaboradores 100% dedicadas para atender os corretores parceiros, e a principal função da equipe é apoiar o corretor no desenvolvimento de estratégia para a conquista de novos negócios, no relacionamento com o cliente, isso após o fechamento da conta.

Entender detalhadamente as demandas, necessidades dos corretores de seus clientes e também dos prospects.

A equipe, além do suporte comercial ao parceiro, desde o primeiro contato com o prospect, integra esse parceiro às mais de 900 pessoas distribuídas

em todas as áreas da companhia para um atendimento completo, uma entrega em altíssimo nível, seja de produtos diferenciados, como serviços, tudo presando pela alta qualidade e senioridade para a melhor entrega para os clientes.

Interessante, Rinaldo. Muito bom.

E assim... uma coisa que me veio à mente agora, como tem sido o trabalhar, ao longo desses últimos 10 anos, com esses corretores parceiros, com toda essa senioridade, e essas áreas da Willis Towers Watson envolvidas com os corretores?

O que a gente já conseguiu construir nesses últimos anos?

Legal.

O programa começou desde o primeiro real conquistado até agora, nesses 10 anos, com uma base de mais de 150 corretores parceiros distribuídos em todo o território nacional, e a gente controla hoje mais de 200 milhões de prêmios emitidos distribuídos em diversas linhas de negócios corporativos.

Isso atendendo clientes de diversas indústrias e segmentos.

Nesses 10 anos de operação, a gente já construiu uma base de parceiros e clientes muito sólida, e com visão de relacionamento de longo prazo, tudo isso pautado em muita transparência, ética e reciprocidade.

Temos no programa, parceiros e clientes que estão conosco desde o lançamento do programa, e a gente espera trabalhar para que essa sinergia siga por longos e longos anos, Thaís.

Caramba, Rinaldo. 200 milhões em prêmios?

Muito legal. esse número é bem considerável.

Demonstra um pouco da nossa experiência.

E também esse respeito desse trabalho com os parceiros.

Acho que muitos corretores, inclusive, que devem estar ouvindo, corretores regionais ou corretores focados em alguns setores específicos, devem estar pensando como podem formar essa parceria com a gente.

Isso funciona para todo o Brasil?

Como a gente está estruturado?

Como um parceiro que está ouvindo tudo isso pode trabalhar para que ele consiga crescer e aprender também junto conosco, eu acho.

Bem lembrado, Thaís.

Na nossa estrutura, atendemos corretores em todo o território nacional, e também temos presença física através das filiais da WTW em regiões como São Paulo, Rio de Janeiro, Porto Alegre, Curitiba e Belo Horizonte.

O objetivo sempre é, em conjunto com os parceiros, entender o potencial da região onde estão inseridos, e juntos desenvolver a quatro mãos estratégias para entender as necessidades e desejos desses clientes, atendendo assim a particularidade alinhada à característica de cada região.

O Brasil é muito rico nesse sentido, e cada região tem um perfil, um formato diferente, que a gente busca entender no detalhe.

É verdade. Acho que cada região do Brasil tem oportunidades e especificidades muito grandes, não é, Rinaldo?

Falando um pouco do que acho que todos devem estar querendo saber, quais são os benefícios do WTNW para o corretor parceiro?

O corretor que quer trabalhar com a Willis Towers Watson, o que ele pode ganhar, e acho que além de, óbvio, aumentar a carteira de prospects e trazer mais possibilidades para o cliente que está com ele, às vezes, há muito tempo, O que ele tem, além disso, que pode agregar?

E sou muito suspeita em dizer, porque estando aqui na companhia, conheço um pouco das nossas fortalezas e acho que a gente tem muito com o que ajudar.

Legal, Thaís.

Esse tema é, de fato, uma de nossas fortalezas, que foi construído ao longo dos anos com muito trabalho, para levar o melhor para nossos parceiros corretores.

Então, a nossa proposta de valor contempla uma oferta de serviços e benefícios aos parceiros.

O objetivo do programa é permitir que o parceiro possa aumentar consideravelmente sua capacidade de acessar grandes prospects da sua

região ou de outras regiões onde ele tem esse networking. Ele tem acesso, não é, Rinaldo?

Que ele tenha acesso.

E levando soluções diferenciadas e inovadoras para qualquer negócio corporativo, em qualquer indústria inserida no networking desse corretor.

Isso tanto para ramos elementares como também para benefícios.

E podemos destacar aqui alguns benefícios e diferenciais, entre os tantos que temos disponíveis, para compartilhar com vocês.

Então, a marca WTW, que é uma marca global, presente em mais de 149 países, é muito bacana, isso estar associado à marca regional do corretor, isso traz para nós, para o parceiro, uma grande visibilidade junto aos clientes, a esses prospects, poder de negociação com as seguradoras com as quais a gente tem um excelente relacionamento.

Serviços voltados para gestão de risco, inspeções, atendimento de sinistros de alta complexidade, suporte em marketing, toda estrutura comercial, técnica, operações, sinistros, pós vendas, tudo isso está à disposição do nosso parceiro.

O braço de resseguros que também é muito demandado para o perfil de riscos que a gente atua, que a gente pode abordar em conjunto com esse parceiro, o apoio no desenvolvimento do material de vendas, estamos à inteira disposição para fazer esse trabalho com os parceiros e desenvolver sempre inovações, iniciativas.

Produtos de fácil contratação, comumente chamado no mercado de facilities, o que torna simples, ágil, customizada a contratação de seguros com características específicas e, principalmente, o compartilhamento da marca WTN.

O parceiro pode compartilhar isso em todo o seu material de comunicação, cartão de visitas, assinatura de e-mail, site, em tudo aquilo que estiver disponível como meio de comunicação da sua corretora, para levar uma mensagem diferente para o mercado, ok?

Obrigada, Rinaldo.

Tenho certeza que já tem muita gente pensando em como, juntos, podemos desbloquear potencial.

Enfim, eu só te agradeço por compartilhar conosco toda sua experiência e conhecimento sobre o WTWN.

E espero ver você aqui novamente com a gente.

Até a próxima, Rinaldo.

Eu que agradeço, Thaís.

Já deixo aberto aqui o canal direto para alguém que queira saber mais sobre o programa.

É super fácil.

É só procurar a gente através das redes sociais da Willis Towers Watson, ou me procurar diretamente pelo LinkedIn.

Será um grande prazer atender todos vocês.

Até mais e muito obrigado, Thaís.

Obrigado por participar do WTW POD+ Seguros.

Para mais informações, acesse nossas mídias sociais, e a sessão de insights no wtwco.com

[MÚSICA TOCANDO]