

STOA



A 3D architectural rendering of a modern building complex. The scene is dominated by a repeating pattern of stylized 'T' shapes in a light blue color, overlaid on a dark blue background. The buildings are rendered with a grid-like facade, suggesting a high-tech or industrial environment. The perspective is from a low angle, looking up at the towering structures. The overall aesthetic is clean, modern, and futuristic.

STOA

TUDO O QUE VOCÊ PRECISA
EM UM LUGAR ÚNICO

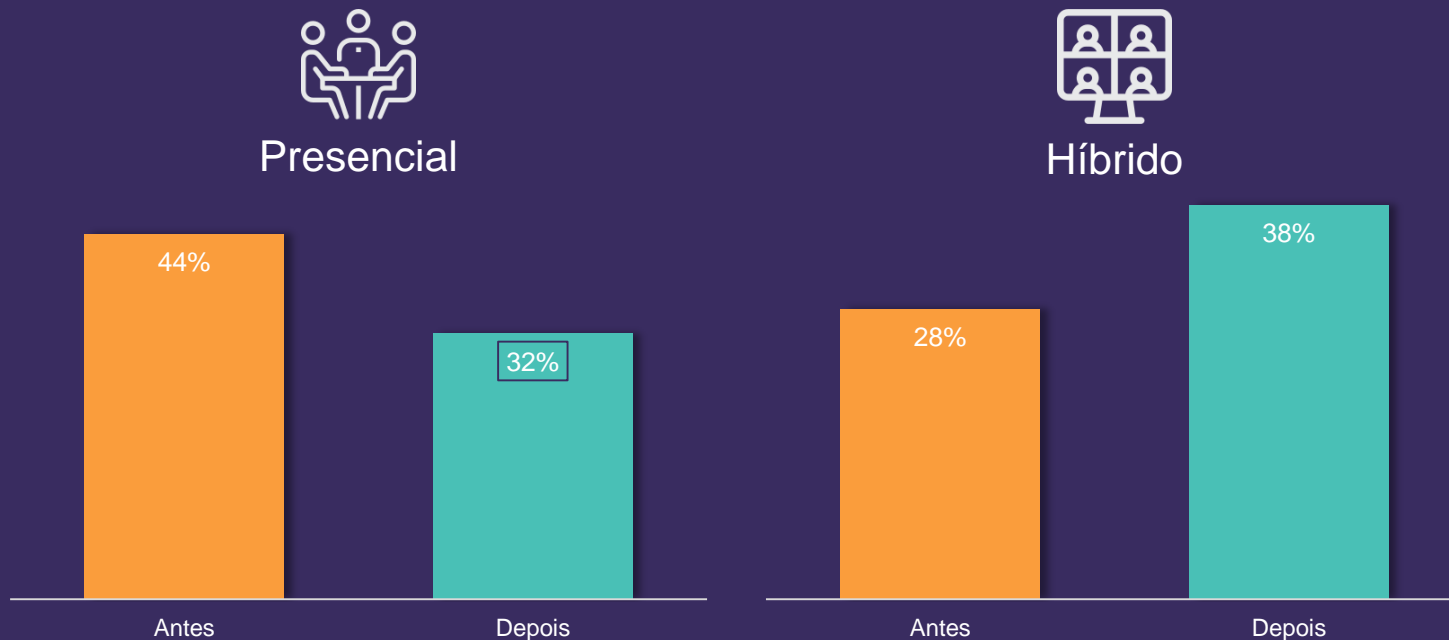
Para onde vai o mercado de Seguros?

Projeção do mercado para 2030

	2015	2020	2021	2022	2030*	Crescimento Projetado
1 Seguros de Pessoas e Previdência Complementar Aberta [risco + acumulação]	128,8	172,5	192,3	214,3	364,4	70%
1.1 Acumulação	99	127,1	141,1	156,4	266,3	70%
1.2 Risco	29,8	45,4	51,2	57,9	98,2	70%
2 Seguros Gerais*	60,1	78,3	89,8	113,3	152,2	34%
3 Títulos de Capitalização	21,5	22,9	24,3	28,4	34,4	21%
4 Total [sem saúde]	210,4	273,7	306,3	355,9	551	55%
5 Saúde Suplementar	146,4	27,2	247,5	266,5	366	37%
6 Total Setor de Seguros	356,8	500,9	553,8	622,4	917	47%

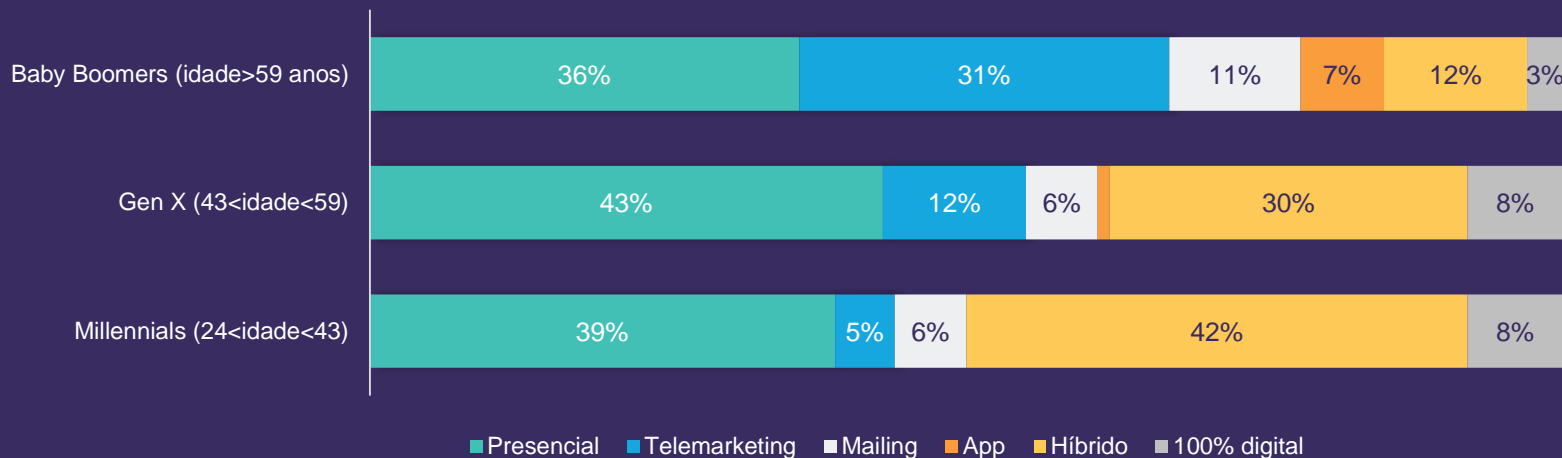
E como ele vai?

Hoje as vendas feitas através do atendimento híbrido ultrapassaram as vendas presenciais



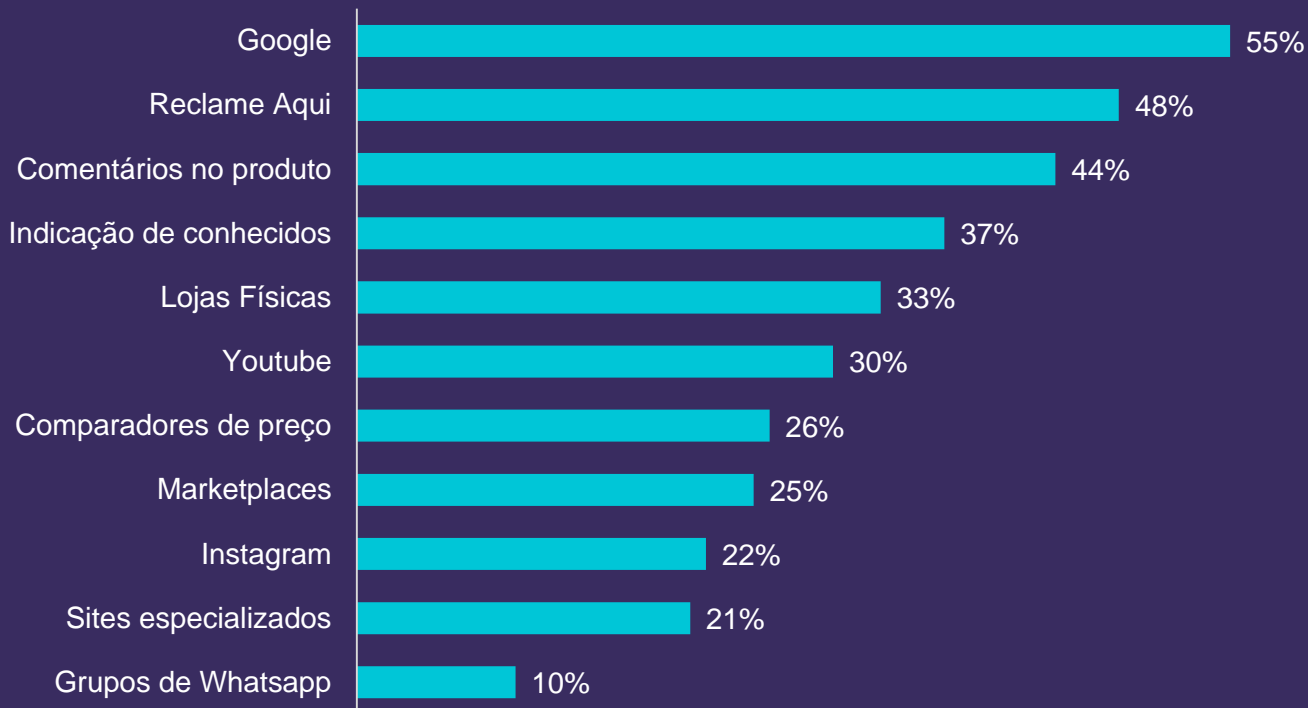
Os novos clientes

Os novas gerações já possuem uma preferência pela compra digitalizada



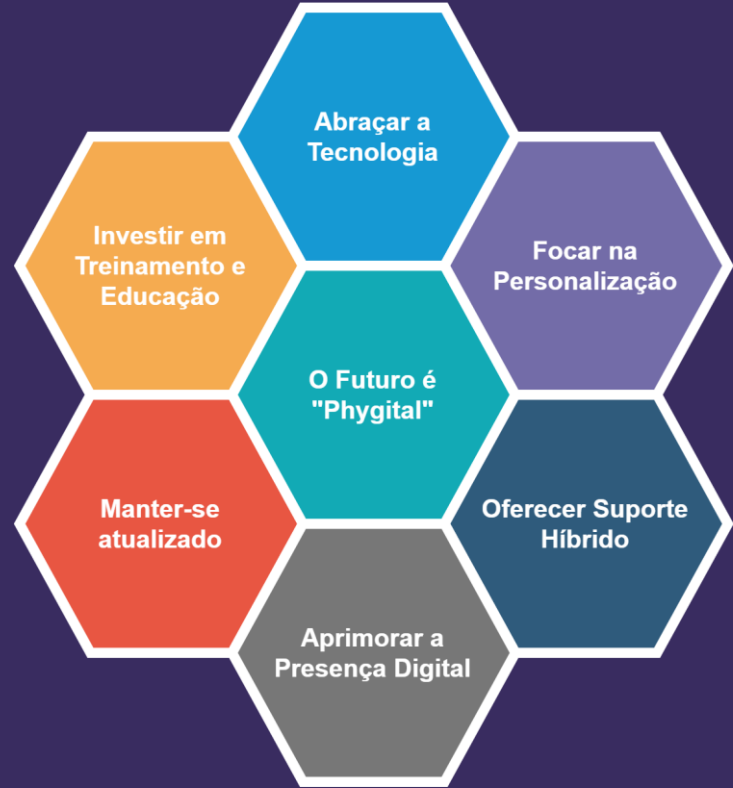
Onde os clientes buscam informações

A indicação boca a boca vem perdendo espaço para os meios digitais



Como se preparar para o futuro?

- Corretores de seguros de vida precisam **adotar tecnologias** para melhorar a experiência do cliente e gerenciar dados de forma eficiente.
- A **personalização** é essencial, entendendo as necessidades individuais dos clientes e oferecendo soluções sob medida.
- Uma **abordagem híbrida** de suporte, combinando canais digitais e presenciais, é necessária para atender a diversas preferências.
- **Presença digital** forte é crucial para alcançar um público mais amplo e comunicar a expertise do corretor.
- **Acompanhar as tendências** do setor é importante para permanecer competitivo e oferecer as melhores soluções.
- **Investir em treinamento**, colaborações estratégicas e ênfase na transparência ajudam a construir confiança e satisfação do cliente.



Problema

- +120 seguradoras e +3000 produtos
= complexidade gigantesca!
- Inúmeras tarefas manuais e sistemas ineficientes tornam o processo operacional caro e difícil
- O problema é: corretoras de seguros perdem tempo e dinheiro lidando com rotinas administrativas repetitivas e manuais

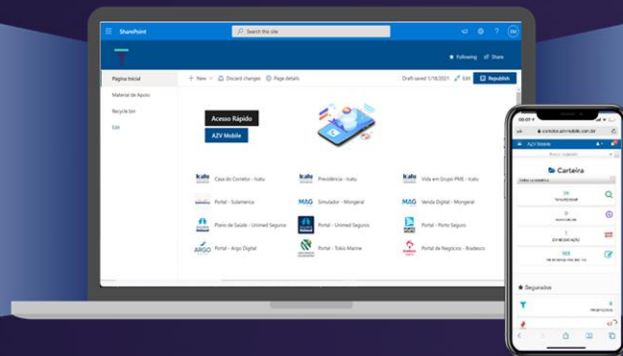
Solução

- Transformação Digital e Capacitação de corretores de seguro
- Nossa Plataforma garante todo o back office operacional, deixando os corretores 100% focados em vendas
- Digitalizamos o processo de seguros de ponta-a-ponta facilitando a vida dos corretores de seguro - Entregamos cotação, emissão, inadimplência, cancelamento, sinistro e atendimento ao cliente em uma

A assessoria mais moderna do Brasil

Conectamos corretores à diversas seguradoras em um único lugar

S^TO^A



Nossa plataforma digital facilita todo o suporte operacional, deixando vocês **100% livres para venderem mais!**

Nossos corretores parceiros vendem 4X mais para seus clientes

COMO A STOA AJUDA O CORRETOR NESSA JORNADA?

Plataforma WhiteLabel com time comercial de vendas para atender demandas de plano de saúde e RE, em nome do corretor.

BackOffice Operacional. Todo o pós venda é feito através da Stoa para que o corretor tenha mais tempo para realizar vendas;

Sistema de gestão de carteira simplificado.

Sistema autoatendimento personalizado.

Metodologia de vendas campeã

Biblioteca de treinamentos de corretor para corretor (+50h)

Comunidade de corretores campeões de vendas.

Processo de venda de seguros

Sem STOA

Portal web de cada seguradora



Cada seguradora possui um processo diferente



Cada seguradora possui relatórios diferentes



Ineficiência e baixa produtividade



Venda

Pós-Venda

Gestão

Resultado

Com STOA

Stoa



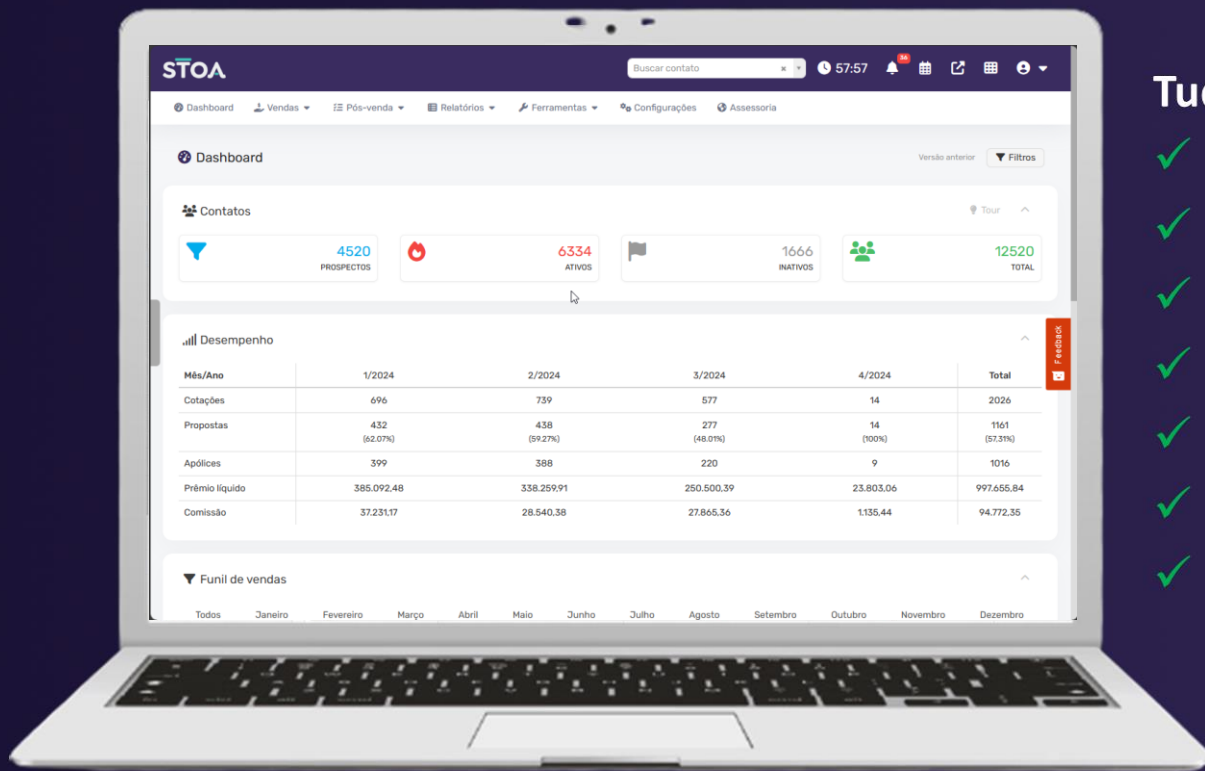
Stoa



4X mais vendas



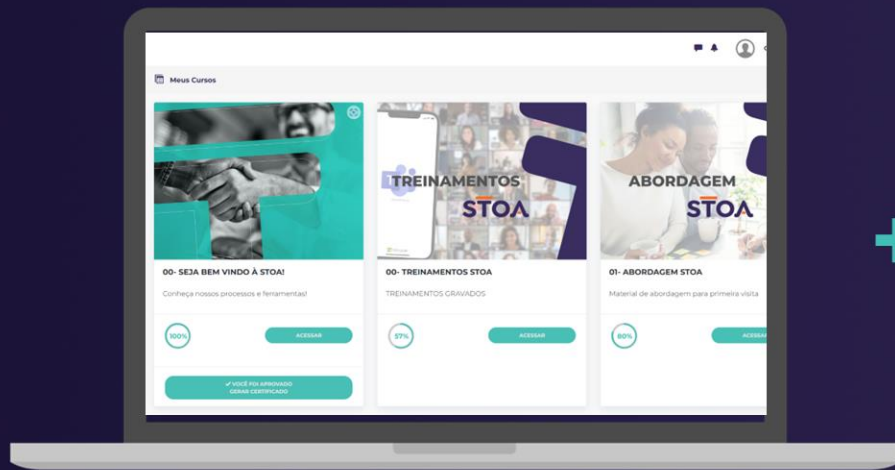
O STOA Connect



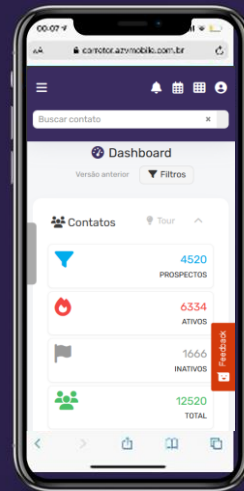
Tudo em uma única plataforma:

- ✓ Treinamentos
- ✓ Cotação
- ✓ Gestão de Carteira
- ✓ Gestão Financeira
- ✓ Gestão de Inadimplência
- ✓ E-mail profissional
- ✓ Site Personalizado

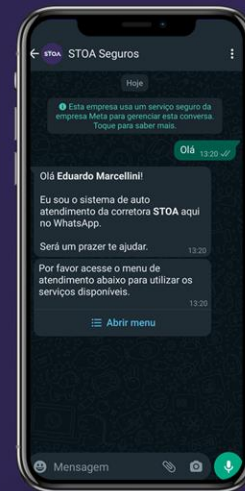
Nossas entregas



Treinamento



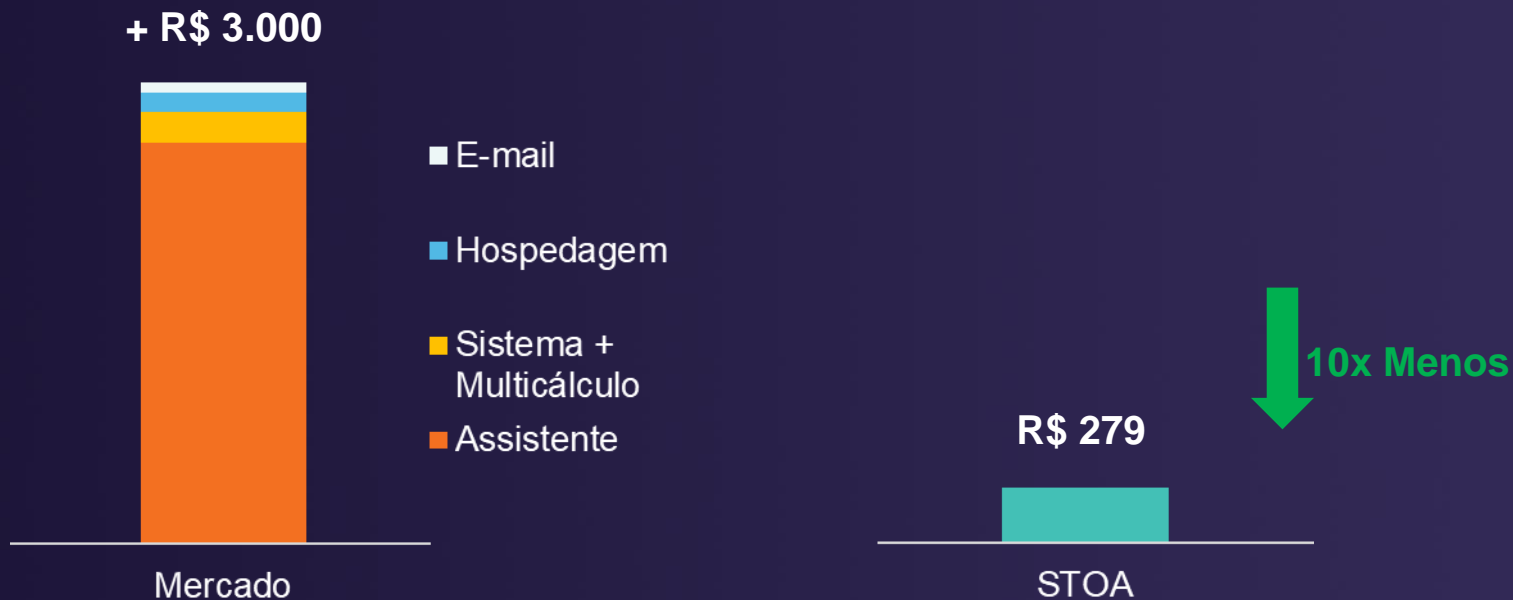
Gestão



Operacional



Quanto custa tudo isso?



Sua jornada de sucesso!





“Gestão detalhada de toda nossa carteira!”

Depois de pouco tempo em uma única Seguradora, tive a sorte de conhecer a STOA e poder entender e abrir os olhos para o imenso mercado securitário no Brasil, e o STOA Connect é uma revolução para nós corretores multimercado para fazer uma gestão detalhada de toda nossa carteira. Time da STOA nos surpreendendo sempre com inovações tecnológicas e praticidade para o nosso dia a dia.

Raphael Ferreira da Rocha

Ferreira Rocha Corretora de Seguros



“Gestão de riscos 360° para meus clientes!”

Como corretor de seguros, minha principal preocupação é ter a certeza de que pude fazer o melhor para o meu cliente. A STOA me permite garantir uma gestão de riscos 360° para meus clientes, visto que através da plataforma tenho acesso a todos os ramos de seguro, planos de saúde e previdência privada, levando assim uma solução completa para o meu cliente.

Rodrigo Kofes

Corretora RKOFES



“Tudo registrado no mesmo lugar!”

O STOA Connect facilita demais a vida quando o assunto é gerenciamento de carteira. Aquela loucura de entrar em sistema por sistema atrás das informações do cliente não tem mais. Além da parte da comunicação com o time ser bem eficiente e tudo fica registrado no mesmo lugar.

Felipe Vasconcelos Machado

CADIAN SEGUROS



“Facilita demais minha vida!”

O Stoa Connect facilita demais minha vida. Ter todas as informações agrupadas em um só lugar, me ajuda na inspeção e manutenção dos clientes. Sem contar termos disponíveis todos os materiais de apoio de todas as seguradoras para consultar sempre que necessário.

Emanuele Godinho de Oliveira

OM CORRETORA

STOA

Obrigado



@stoaseguros



www.linkedin.com/company/grupostoa



stoaseguros.com.br