



UNIFEOb

CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS

ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE

ADMINISTRAÇÃO - GESTÃO FINANCEIRA

PROJETO INTEGRADO

BRAINSTORMING EMPRESARIAL

RESGUARDA CORRETORA DE SEGUROS LTDA.

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO, 2023



UNIFEOB

CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS

ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE

ADMINISTRAÇÃO - GESTÃO FINANCEIRA

PROJETO INTEGRADO

BRAINSTORMING EMPRESARIAL

RESGUARDA CORRETORA DE SEGUROS LTDA.

MÓDULO PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

GESTÃO EMPREENDEDORA - PROF. DANILO MORAIS DOVAL

ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA - PROF. LUIZ FERNANDO
PANCINE

Estudantes:

Nilcelena Nunes dos Santos, RA 1012022100300

Patrícia de Fátima C. Tomé, RA 1012022200729

Pedro Arantes Oliveira, RA 1012021200377

Sabrina Sodré Donato, RA 1012023100486

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO, 2023

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	3
2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA	3
3. PROJETO INTEGRADO	5
3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA	5
3.1.1 PERFIL DO EMPREENDEDOR	6
3.1.2 FONTES DE CAPITAL	7
3.1.3 PROPOSTA DE UM NOVO EMPREENDIMENTO	9
3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA	12
3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL	13
3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES	13
3.2.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES PARA NOVO NEGÓCIO	13
3.3 CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: PENSANDO ESTRATEGICAMENTE	15
3.3.1 PENSANDO ESTRATEGICAMENTE	15
3.3.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA	17
4. CONCLUSÃO	18
REFERÊNCIAS	19
RELATÓRIO DE AUTOAVALIAÇÃO	23

1. INTRODUÇÃO

O objetivo do projeto é a criação de um novo empreendimento e apresentação de um novo negócio de varejo no ramo de Corretagem de Seguros.

Para que uma empresa de corretagem de seguros possa estar ativa e operar seus negócios, é necessária a autorização do órgão competente que regulamenta todas as empresas nesse ramo, a Superintendência dos Seguros Privados (SUSEP). Portanto, ressaltamos que para a abertura da empresa é obrigatório que um Sócio Administrador/Responsável Técnico possua registro ativo na SUSEP.

A diferença entre corretora e seguradora é que a primeira instituição é responsável por assessorar tecnicamente os segurados, fornecendo orientações sobre as coberturas, produtos e indicar seguradoras, enquanto a segunda é a responsável direta pelos riscos garantidos pela apólice.

Dessa forma, para que a empresa se torne ativa e habilitada a administrar e assessorar todas as diferentes modalidades de seguros, é preciso ter seu registro de Pessoa Jurídica junto à SUSEP a partir do contrato social e suas exigências legais para o ramo.

A partir da regulamentação da empresa junto à SUSEP, essa poderá realizar seus cadastros e códigos junto às Seguradoras no mercado, tais como: Porto Seguro, Mapfre Seguros, Tokio Marine Seguros, Alfa Seguradora, entre outras.

Por fim, após a validação dos cadastros e códigos com as Seguradoras, a empresa estará operante e apta a iniciar suas atividades, em busca de segurados e grandes negócios.

Sucesso, isso é o que desejamos.

“ O único lugar que o Sucesso vem antes do trabalho é no dicionário.”

Albert Einstein

2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

A Resguarda Corretora de Seguros Ltda - EPP, CNPJ: 01.023.456/0001-00, com sede localizada em São José dos Campos, São Paulo, atuante em todos os ramos de seguros, possuindo atualmente em média 200 concorrentes na cidade.

A empresa atua nas áreas de Saúde e Benefícios, Automóvel, Ramos Elementares e Seguros Empresariais, por meio de consultoria especializada com enfoque nos resultados, oferecendo segurança e bem-estar aos seus clientes – pessoa física ou pessoa jurídica.

Operamos com todas as seguradoras, e nossas parcerias nos permitem encontrar a melhor cobertura para o seguro pelo melhor preço. Para isso, contamos com uma completa infraestrutura e seguimos em constante atualização, destacando-nos pela excelência e agilidade nos serviços prestados.

A equipe da Resguarda Corretora de Seguros está à sua disposição, de sua família e de sua empresa para orientar e oferecer as melhores condições para suas necessidades.

Nosso leque diversificado de parceria nos permite oferecer aos nossos segurados o que há de melhor, sem perder o foco na excelência e preço justo. Para isso, operamos com as melhores seguradoras do mercado, como Porto Seguro, Mapfre Seguros, Tokio Marine Seguros, Alfa Seguradora, Allianz Seguros, entre outras.

Além de oferecermos nossos serviços de assessoria e administração de seguros de em todos os ramos, também prestamos atendimento ao segurado em eventuais sinistros, onde temos uma equipe treinada para realizar todo processo de forma ágil, com objetivo de levar aos nossos clientes tranquilidade e confiança.

Entre nossos diferenciais, a Resguarda Corretora de Seguros acredita e trabalha com a filosofia da liderança humanitária, o que permite que seus profissionais estejam aptos a atuar colaborativamente, em um ambiente de trabalho saudável e acolhedor.

O colaborativismo e o compartilhamento de conhecimento para o crescimento conjunto andam de mãos dadas com o setor de seguros, que tem o mutualismo como base.

Tudo isso, pensando na excelência do atendimento e suporte a todos os segurados.

3. PROJETO INTEGRADO

3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA

Com o intuito de se conseguir bons resultados, é de grande importância que todo empreendimento seja altamente planejado em todos os seus aspectos. Portanto, qualquer conhecimento do empreendedor sobre seu novo negócio ou do mercado em que está inserido se torna benéfico, uma vez que muitas decisões poderão ser solucionadas com mais exatidão e facilidade. Além de ser um diferencial que possibilita uma maior criatividade para solucionar as demandas e necessidades dos consumidores.

A vantagem em abrir uma empresa com sócios, é justamente o fato de que cada um em específico é melhor em algum ponto, seja na área financeira, comercial, publicitária, entre outras. Dessa forma, conhecimentos e experiências podem ser compartilhados a fim de se garantir o sucesso do empreendimento.

Nos tópicos a seguir, são apresentados todo o planejamento para a criação da Resguarda Corretora de Seguros Ltda.

3.1.1 PERFIL DO EMPREENDEDOR

Algumas características são essenciais no perfil do profissional que trabalha com seguros. Primeiramente destacamos a necessidade de se obter uma boa comunicação, de forma clara e objetiva, afinal o corretor é o primeiro contato do cliente para obter a prestação do serviço. Dessa forma, os treinamentos dos colaboradores contarão com tópicos de atendimento ao cliente, onde engloba questões de postura, conduta, oratória e identificação do perfil e necessidades do cliente. Consequentemente, as vendas estão ligadas ao ato do atendimento, portanto, é fundamental que o profissional tenha afinidade com a função de vendedor.

A facilidade ao lidar com tecnologia, também é uma característica almejada para tal perfil, conhecimentos com plataformas digitais podem contribuir para melhor administrar e apresentar todos os dados necessários na execução da atividade.

Em questão da publicidade do negócio, almeja-se um perfil empreendedor de pessoas com criatividade, conhecimentos em divulgação e *marketing*. No caso da Resguarda, a princípio, sua principal plataforma publicitária será as redes sociais, com o intuito de alcançar o maior número de pessoas possíveis. O objetivo é mostrar os benefícios em se adquirir os serviços de seguro, não somente para pessoas jurídicas, como é a maioria dos casos. De forma inovadora, queremos tornar isso algo comum no cotidiano dos indivíduos, mostrando a importância de cuidar dos seus bens.

Outro setor para compor a empresa é o financeiro, bem como, o administrativo. Especialistas em contabilidade, controladoria, administração, recursos humanos, entre outros, são os principais perfis estabelecidos.

Especificamente sobre seguros, o profissional da área necessita de uma qualificação, o curso é oferecido pela ENS (Escola de Negócios e Seguros) sendo a única instituição reconhecida pela formação destes profissionais (TORRES; 2022).

Para o exercer a profissão de Corretor de Seguros, é exigido por termos legais a habilitação concedida pela SUSEP. O exame é aplicado pela FUNENSEG, para habilitação de corretor de capitalização, seguros de vida, previdência e em todos os outros ramos (FAMELI; 2020).

3.1.2 FONTES DE CAPITAL

A princípio a empresa estará instalada em um ponto estratégico, um espaço que será alugado pelos sócios para a construção de um escritório. Com isso temos nossa primeira despesa fixa o aluguel sendo R\$2.000,00.

A ideia é que de início apenas os sócios trabalhem em dedicação ao empreendimento, isso envolve as vendas, marketing, administração, gestão financeira e operacional. Suponhamos então que o lucro mensal a cada sócio seja de no mínimo R\$2000,00. Sendo essa uma despesa variável.

Se tratando dos recursos necessários para a construção do escritório, o principal é o computador/notebook e esse a equipe já possui. Os demais foram orçados no *site* da Amazon e Magazine Luiza, e os valores variam em torno de:

Mesa de escritório: R\$1600,00 (Quatro unidades)

Cadeira de escritório: R\$1200,00 (Quatro unidades)

Cadeira para cliente: R\$1200,00 (Seis unidades)

Poltrona para recepção: R\$750,00 (Três unidades)

Armário para arquivos: R\$700,00 (Uma unidade)

Balcão para recepção: R\$500,00 (Uma unidade)

Telefone fixo com ramal:: R\$350,00 (Uma unidade)

Itens de papelaria: R\$300,00 (Diversos)

Artigos de decoração: R\$500,00 (Diversos)

Itens necessários para banheiro: R\$500,00 (Diversos)

Bebedouro de água: R\$750,00 (Uma unidade)

Os itens dessa lista totalizam 8350,00 reais. Esse seria o valor necessário para investir na construção do ambiente de trabalho e seus recursos, a maioria gasto apenas uma vez.

Conforme analisado pela equipe, e por poucas opções a princípio, é viável obter o capital inicial por meio de terceiros, um empréstimo bancário.

As despesas fixas incluem aluguel, salários, plano de *internet*, energia elétrica, água, taxas, etc. Já as despesas variáveis envolvem impostos, comissões, manutenções, multas, entre outros. Todos esses gastos fazem parte da rotina de uma empresa, a qual deve trabalhar atentamente com esses fluxos e obter uma boa gestão. Não serão citados valores específicos dessas operações, pois o objetivo é focar no custo inicial do empreendimento.

Estima-se que a rentabilidade nominal mínima seja de 20% ao mês, sem incluir as despesas e custos. Se a meta for atingida no período de um ano, o investimento inicial é alcançado.

Considerando que a cada venda de seguro realizada a margem de lucro seja 10%, será necessário uma projeção de vendas em torno de R\$120.000,00 mensal. De acordo com o Monitor do Mercado (2023) a previsão da taxa Selic atualmente é de 12,50%. As vendas aplicadas a essa taxa renderiam aproximadamente R\$180000,00 ao ano.

Os dados cogitados apresentam uma breve demonstração de investimento e lucro, a fim de se ter uma pequena noção sobre a viabilidade do negócio.

Em uma rotina administrativa os cálculos e dados devem ser precisos e vários fatores devem ser considerados.

3.1.3 PROPOSTA DE UM NOVO EMPREENDIMENTO

O Mercado de Seguros

Pesquisas mostram que o mercado de seguros deve atingir um valor global de 7,5 trilhões de dólares até o ano de 2025.

E a atividade representa aproximadamente um volume de negócio referente a 6,4% do PIB nacional (RODRIGUES, 2022).

O autor Rodrigues (2022) salienta que por consequência da pandemia, na época do isolamento social a compra por seguros de carros teve uma grande redução, o que afetou o mercado de seguros. Por outro lado, se teve um crescimento na procura em seguros de risco cibernético, devido principalmente pela intensificação da digitalização de processos no pós-pandemia e também pela criação da Lei de Proteção de Dados (LGPD).

Os tempos mudaram e a tecnologia está cada vez mais presente na rotina das pessoas. Portanto, agora os seguros não servem apenas para objetos tangíveis, mas também para proteger as informações e dados pessoais no mundo digital.

O Público Alvo

Assim como em qualquer outro negócio, o cliente espera encontrar um serviço de qualidade a um preço justo.

A Resguarda tem como prioridade o foco no cliente e promover a sua satisfação.

Ao contratar nosso serviço, o consumidor deposita confiança e espera ter tranquilidade sobre seus bens físicos e digitais. É uma preocupação a menos que o cliente tem em relação a segurança de seus patrimônios.

Com isso, é de extrema importância para esse empreendimento que a equipe de foco e execute um planejamento alinhado para a questão do atendimento ao cliente. Estando sempre a disposição de contato, possuindo flexibilidade na resolução de problemas e tendo rápidas tomadas de decisões.

Em geral, o principal público são pessoas que queiram estar seguras quanto aos seus bens e dados, tudo que gera valor a vida delas. Embora, muitas pessoas ainda não se preocupem em obter essa garantia, acreditamos que é algo que pode mudar no futuro, principalmente pelo avanço da tecnologia e por estar cada vez mais difícil realizar as conquistas pessoais.

Os Principais Concorrentes

Segundo o Estadão (2023) as principais corretoras de seguros são:

1º BB Corretora de Seguros - Evolução 7,51% - Resultado Líquido R\$21620,39
- Patrimônio Líquido de R\$6009,00

2º Itau Corretora de Seguros - Evolução 10,94% - Resultado Líquido R\$5372,66
- Patrimônio Líquido de R\$9917,54

3º Qualicorp Cons e Corr de Segs - Evolução 9,54% - Resultado Líquido R\$3658,12 - Patrimônio Líquido de R\$12664,19

Seguradoras em alta e possíveis parceiras

Em 2022, cinco grupos dominaram o mercado de seguros de acordo com CNSEG (2022) em arrecadação e participação sendo eles:

Porto Seguro (R\$ 14 bilhões e 15%)

Mapfre (R\$ 7,8 bilhões e 8,4%)

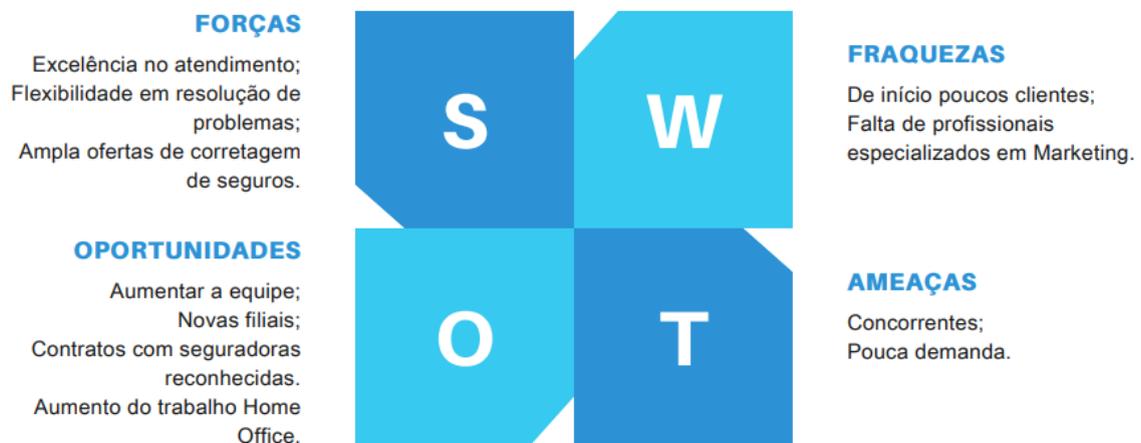
Tokio Marine (R\$ 7,4 bilhões 7,9%)

BB Seguros (R\$ 6,8 bilhões e 7,3%)

Allianz (R\$ 6,8 bilhões e 7,3%).

Análise SWOT

O quadro abaixo apresenta a análise SWOT da Resguarda, planejamento fundamental para se analisar o presente e o futuro da empresa. Essencial para estratégias de curto e longo prazo.



3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA

Considerando que o seguro é um serviço que tem um ciclo de venda complexo, encontrar oportunidades relevantes para gerar valor ao cliente é um constante desafio. Dessa forma, quanto mais sua empresa puder estudar sobre quem é o seu público alvo, em que canais eles se encontram e quais suas necessidades, melhor poderão direcionar suas estratégias e marketing para alcançar seus objetivos.

Ao proporcionar experiências positivas e surpreender o público com conteúdos relevantes, mais altas serão as chances de conversões e bons resultados.

A visão de uma liderança humanitária também inclui proporcionar um ambiente de diversidade e inclusão, pois a função dos líderes é criar um espaço no qual todos possam fazer o melhor trabalho de suas carreiras, independentemente de sua raça, etnia, identidade de gênero, idade, religião, habilidade ou orientação sexual.

Um líder humanitário e inclusivo entende e eleva os pontos fortes exclusivos da equipe, usa suas plataformas para defender seus funcionários e estimula um ambiente onde todos se sentem capacitados para serem plenamente autênticos.

A combinação de diversidade, inclusão e humanização é o que promove a bem-sucedida igualdade, a fim de se aproveitar o que cada um da equipe tem de melhor a oferecer.

O líder humanitário ganha ao não precisar mais dominar todas as áreas de trabalho, pois confia no seu time as habilidades que não possui e isso faz com que todos cresçam e se desenvolvam, dando mais liberdade de expressão a cada um.

O olhar humanitário de um líder é essencial e se torna uma peça fundamental para o crescimento da equipe e para o sucesso diante do mercado de trabalho extremamente competitivo.

3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL

Nosso trabalho se baseia na redução de custos, liderança e gestão humanitária, qualidade técnica, atendimento personalizado e diferenciado, rapidez no atendimento para contratação, bem como na regulação e liquidação de sinistros, utilizando práticas e soluções inovadoras que atendam às necessidades específicas, solucionando problemas e minimizando riscos e custos.

3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES

Missão, visão e valores são o tripé que confere identidade e propósito para uma empresa. Sem esse tripé, é praticamente impossível construir um planejamento estratégico e guiar as decisões feitas dentro da empresa de modo a atingir os resultados esperados.

Dessa forma, a A Resguarda Corretora de Seguros compartilha das seguintes filosofias a seguir.

3.2.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES PARA NOVO NEGÓCIO

- Missão: Oferecer excelência na qualidade da prestação de serviços em corretagem, administração e consultoria de seguros, para todos os ramos, garantindo sempre o interesse e o melhor negócio aos nossos clientes, bem como rapidez e eficiência na resolução dos problemas;

- Visão: Tornar-se líder e referência na prestação de serviços de seguros, reconhecida pelo comprometimento e excelência profissional, garantindo sempre tranquilidade no presente e qualidade no futuro;
- Valores: Satisfação do Cliente, Segurança, Responsabilidade, Excelência, Ética, Qualidade, Compromisso, Profissionalismo, Credibilidade são valores que norteiam a Resguarda Corretora de Seguros.

3.3 CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: PENSANDO ESTRATEGICAMENTE

Quando o assunto é sonhar o céu é o limite, mas para que de fato alcançaremos nossos objetivos de vida é necessário planejar. E o planejamento deve ser realizado de forma objetiva para que seja viável. Por isso, independentemente de nossos objetivos de curto ou longo prazo, seja ambiente pessoal, seja profissional, é necessário pensar estrategicamente os caminhos que vamos trilhar rumo a realização e alcance do nosso propósito.

O autoconhecimento que leva a gente para frente já dizia o grande escritor Brasileiro Ariano Suassuna, é no processo de autoconhecimento que conseguimos definir a nossa missão de vida . A Formação para a Vida é um dos eixos do Projeto Pedagógico de Formação por Competências da UNIFEOP.

Esta parte do Projeto Integrado está diretamente relacionada com a extensão universitária, ou seja, o objetivo é que seja aplicável e que tenha real utilidade para a sociedade, de um modo geral.

3.3.1 PENSANDO ESTRATEGICAMENTE

Quando não se sabe para onde vai qualquer caminho serve, a construção de nossas trajetórias de vidas é influenciada por diversos fatores externo e interno. Por isso todos objetivos e planos devem ser organizados por meio de um objetivo claro e viável , alinhado com o nosso propósito de vida .

Uma possibilidade é desenvolver o planejamento trilhando o seguinte caminho: Brainstorming refinamentos das ideias e escolhas de diferenciação direção e canvas. A diferenciação é uma característica fundamental na nossa vida profissional, por exemplo

ela está conectada aos nossos pontos fortes as competências que podem colaborar para geração da nossa identidade profissional.

Trazemos a seguir uma síntese dos 4 (quatro) tópicos deste tema, quais sejam:

- **Tópico 1:** Autoconhecimento: eu, caçador de mim

Para qualquer sonho é necessário planejar, e é possível planejar e executar nossos sonhos e projetos quando conhecemos nossas potencialidades, o nosso contexto e as nossas concepções pessoais. É importante se autoconhecer.

É no processo do autoconhecimento que conseguiremos definir a nossa missão de vida, o nosso propósito de um planejamento que busque esboçar a nossa trajetória

- **Tópico 2:** Foco: quando não se sabe para onde vai, qualquer caminho serve

A construção de nossa trajetória de vida é influenciada por diversos fatores externos e internos. Por isso todo nossos objetivos e planos devem ser organizado por meio de planejamento claro e objetivos e viável, uma possibilidade é desenvolver o planejamento trilhando o seguinte caminho:

Brainstorming pode ser realizado individualmente, ou seja, você mesmo pode ter um momento sozinho e relacionar seus planos, projetos, prioridades, e caminhos na direção do seu propósito ou ainda pode realizar em grupo fazendo pessoas que possam construir com boas ideias.

Foco. Refinamentos das ideias , escolhas esse momento precisa ser balizado pela definição do nosso propósito e objetivos pessoais profissional e etc, é preciso ter foco

Diferenciação, a definição é uma característica fundamental na nossa vida profissional! Por exemplo, ela está conectada aos nossos pontos fortes e as competências. Que podem colaborar pra a geração da nossa indentidade profissional

Direção, o objetivo tem a posição mais estratégica de longo prazo servido de direcionadores do nosso planejamento. Podemos definir uma série de objetivos em nosso planejamento que reunidos, vão nos ajudar a alcançar nosso propósito, já as metas apresentam uma posição mais tática de curto e médio prazo ou seja a metas podem ser visualizadas como a quantificação e mensuração dos objetivos estabelecidos, pois, estarão vinculadas e um indicador de desempenho.

- **Tópico 3:** Ação: 1% de inspiração e 99% de transpiração

Várias ferramentas da área do negócio podem auxiliar a definir as estratégias de atuação, bem como a consolidar planos de ação na nossa vida pessoal ou profissional.

- **Tópico 4:** Avaliação: o que não é medido, não é gerenciado

O planejamento realizado para dar suporte aos nossos objetivos e propósitos para o futuro, seja no âmbito pessoal, seja no profissional precisa ter condição de ser avaliado para que possamos saber se estamos no caminho certo

As definições de indicadores e métricas são essenciais para avaliarmos nossos resultados e para o constante aperfeiçoamento deles.

Na área da inteligência de negócios utilizam-se os indicadores que conhecemos como Key Performance indicators (KPIs) ou indicadores-chave de desempenho que são vinculadas aos objetivos estratégicos da empresa .entretanto podemos aplicar os KPIs em diferentes áreas da nossas vidas.

3.3.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA

Para a realização deste tópico, optamos pela elaboração de um vídeo, que o link está disposto ao fim deste texto. Neste trimestre estudamos sobre o Brainstorm Empresarial, como se cria e a gerência de uma empresa. Tivemos também o fundamento do pensamento estratégico, que se define por: autoconhecimento, foco e nos mostra a importância das ações e da avaliação rotineira da empresa.

Todos os integrantes do grupo abordam esses temas no decorrer do trabalho e nesse vídeo com o link a seguir: <https://youtu.be/Gmurb8T3veI>

4. CONCLUSÃO

Neste trimestre nos foi proposto estudar, conhecer e se aprofundar no empreendedorismo.

Como se pode ver no início do trabalho, uma gestão empreendedora busca oportunidades, inovar e visa uma boa criação de valores. Algumas características dessa gestão são:

- Visão estratégica para o futuro;
- Tomada de decisão rápida e eficiente;
- Busca pela inovação;
- Capacitação e empoderamento da equipe;
- Comprometimento com o aprendizado.

O projeto também apresenta a criação da Resguarda Corretora de Seguros, empresa que oferece consultoria especializada em colaboração com seguradoras que são referências no mercado. É dirigida por uma liderança humanitária e inclusiva, criando um ambiente autêntico e que se pode buscar os melhores resultados. A confiança depositada na habilidade da equipe permite o desenvolvimento e crescimento de colaboradores e da empresa.

A estratégia empresarial busca compreender e direcionar ações eficazes, gerando experiências positivas aos clientes e trazendo os resultados esperados a eles e à empresa. Oferecendo soluções para contratação, regulação e liquidação de sinistros, resolvendo situações, reduzindo custos e riscos, tendo como missão fornecer serviços de corretagem, administração e consultoria de seguros, sempre priorizando o cliente.

REFERÊNCIAS

AMAZON. **Pesquisa Amazon.com.br.** [S. l.], 2023. Disponível em: https://www.amazon.com.br/ref=nav_logo. Acesso em: 3 jun. 2023.

CAMPOS CARVALHO. **Missão, Visão e Valores.** [S. l.], 2019. Disponível em: <https://camposcarvalho.com.br/missao-visao-e-valores/>. Acesso em: 16 maio 2023.

CNSEG. **CNseg divulga novo ranking das empresas do setor de seguros.** [S. l.], 12 maio 2022. Disponível em: <https://cnseg.org.br/noticias/cnseg-divulga-novo-ranking-das-empresas-do-setor-de-seguros.html>. Acesso em: 10 jun. 2023.

DICIONÁRIO FINANCEIRO. **Missão, visão e valores de uma empresa.** [S. l.], 2017. Disponível em: [https://www.dicionariofinanceiro.com/missao-visao-valores/#:~:text=Em%20linhas%20gerais%2C%20podemos%20definir,a%20empresa%20seguir%C3%A1%20nessa%20ca](https://www.dicionariofinanceiro.com/missao-visao-valores/#:~:text=Em%20linhas%20gerais%2C%20podemos%20definir,a%20empresa%20seguir%C3%A1%20nessa%20caminhada)minhada. Acesso em: 16 maio 2023.

ESTADÃO. **Corretora de seguros.** [S. l.], 2023. Disponível em: <https://publicacoes.estadao.com.br/empresasmais/servicos-financeiros/corretora-de-seguros/>. Acesso em: 14 jun. 2023.

FAMELI, Rogerio. **Quero abrir uma corretora de seguros. O que eu preciso saber para ter sucesso em meu negócio?.** [S. l.]: Abertura Simples, 19 jun. 2020. Disponível em: <https://aberturasimples.com.br/abrir-uma-corretora-de-seguros/#:~:text=A%20estrutura%20f%C3%ADsica%20recomend%C3%A1vel%20para,sala%20de%20reuni%C3%A3o%20e%20sanit%C3%A1rio>. Acesso em: 29 maio 2023.

GENIAL INVESTIMENTOS. **Rentabilidade: o que é e como calcular?**. [S. l.]: Genial Blog, 20 dez. 2022. Disponível em: <https://blog.genialinvestimentos.com.br/rentabilidade/#:~:text=A%20%20rentabilidade%20%20representa%20%20quanto,no%20%20per%3%ADoro%20de%2012%20%20meses>. Acesso em: 5 jun. 2023.

MAGAZINE LUIZA. **Busca no Magalu**. [S. l.], 2023. Disponível em: <https://www.magazineluiza.com.br/>. Acesso em: 3 jun. 2023.

MONITOR DO MERCADO. **Previsão para Selic em 2023 segue em 12,50%; 2024 fica em 10,00%**. [S. l.]: TERRA, 8 maio 2023. Disponível em: [https://monitordomercado.com.br/noticias/42421-bc-focus-previsao-para-selic-em-2023-segue-em#:~:text=As%20institui%C3%A7%C3%B5es%20financeiras%20ouvidas%20pelo,Selic\)%20ao%20final%20de%202023](https://monitordomercado.com.br/noticias/42421-bc-focus-previsao-para-selic-em-2023-segue-em#:~:text=As%20institui%C3%A7%C3%B5es%20financeiras%20ouvidas%20pelo,Selic)%20ao%20final%20de%202023). Acesso em: 8 jun. 2023.

RODRIGUES, Iara. **Como é o mercado de seguros no Brasil?**. [S. l.], 19 jul. 2022. Disponível em: <https://www.clicksign.com/blog/como-e-o-mercado-de-seguros-no-brasil/https://www.clicksign.com/blog/como-e-o-mercado-de-seguros-no-brasil/>. Acesso em: 9 jun. 2023.

SAP CONCUR TEAM. **Entenda quais são as despesas fixas e variáveis de uma empresa**. [S. l.], 30 dez. 2021. Disponível em: <https://www.concur.com.br/blog/article/despesas-fixas-e-variaveis-de-uma-empresa>. Acesso em: 3 jun. 2023.

TORRES, Vitor. **Como se tornar Corretor de Seguros?**. [S. l.]: Contabilizei Blog, 11 out. 2022. Disponível em: <https://www.contabilizei.com.br/contabilidade-online/como-ser-corretor-de-seguros/>. Acesso em: 29 maio 2023

3.3 Portal do estudante (ava)

ANEXOS

Contribuinte,

Confira os dados de identificação da Pessoa Jurídica e, se houver qualquer divergência, providencie junto à SRF a sua atualização cadastral.

 REPÚBLICA FEDERATIVA DO BRASIL CADASTRO NACIONAL DA PESSOA JURÍDICA			
NÚMERO DE INSCRIÇÃO 01.022.456/0001-00	COMPROVANTE DE INSCRIÇÃO E DE SITUAÇÃO CADASTRAL		DATA DE ABERTURA 15/05/2023
NOME EMPRESARIAL Resguarda Corretora de Seguros Ltda - EPP			
TÍTULO DO ESTABELECIMENTO (NOME DE FANTASIA) Não há			
CÓDIGO DE DESCRIÇÃO DA ATIVIDADE ECONÔMICA PRINCIPAL 66.22-3-00 - Corretores e agentes de seguros, de planos de previdência complementar e de saúde.			
CÓDIGO DE DESCRIÇÃO DAS ATIVIDADES ECONÔMICAS SECUNDÁRIAS Não informada			
CÓDIGO DE DESCRIÇÃO DA NATUREZA JURÍDICA 206-2 - SOCIEDADE EMPRESÁRIA LIMITADA			
LOGRADOURO AVENIDA BENEDITO DEPUTADO MATARAZZO		NÚMERO 8999	COMPLEMENTO
CEP 12.245-615	BARRIO/CELESTINO JO. OSWALDO CRUZ	MUNICÍPIO SAO JOSE DOS CAMPOS	UF SP
SITUAÇÃO CADASTRAL ATIVA		DATA DA SITUAÇÃO CADASTRAL *****	
SITUAÇÃO ESPECIAL *****		DATA DA SITUAÇÃO ESPECIAL *****	

Aprovado pela Instrução Normativa RFB nº 1568, de 15 de maio de 2023.

Emitido no dia 15/05/2023 às 00:17:11 (data e hora de Brasília).

[Voltar](#)



RELATÓRIO DE AUTOAVALIAÇÃO

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

1. IDENTIDADE DA ATIVIDADE
RELATÓRIO: Projeto Integrado Brainstorm Empresarial
CURSO: Administração
MÓDULO: Administração Estratégica e Gestão Empreendedora
PROFESSOR RESPONSÁVEL: Prof. Danilo Morais Doval e Prof. Luiz Fernando Pancine
ESTUDANTE: Nilcelena Nunes dos Santos
PERÍODO DE REALIZAÇÃO: 2º Trimestre de 2023
2. DESENVOLVIMENTO
Contextualização: O projeto foi desenvolvido com dados da empresa, criada, Resguarda Corretora de Seguros LTDA. Onde apresentamos o Brainstorm Empresarial, a fonte de capital, estratégia empresarial, missão e valores utilizados para a escalada da empresa.
Desafio: Além da dificuldade de reuniões onde todos os integrantes estivessem participando simultaneamente, tivemos que criar uma empresa. Onde pudemos entender e vivenciar os desafios, teóricos, de uma gestão empreendedora.
Cronograma das Ações: Foi estabelecido que cada integrante ficasse responsável por uma parte do projeto. Mas todos, como uma equipe, ficaram dispostos a colaborar com qualquer dúvida que surgisse, e também com ideias e sugestões de melhoria. A cada tópico concluído, todos eram avisados para que pudessem verificar e analisar o conteúdo incluído.
Síntese das Ações: As ações foram dialogadas pelo WhatsApp, sendo o principal meio de comunicação. Cada integrante desenvolveu seu tópico após pesquisas e estudos direcionados ao Brainstorm Empresarial.
<p>a. Aspectos positivos</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Desenvolvimento de uma empresa através dos estudos deste trimestre; 2. Relação entre alunos da instituição; 3. Desenvolvimento do empreendedorismo pessoal.

<p>b. Dificuldades encontradas</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Coincidir horários para todos os integrantes do grupo; 2. Criar uma empresa, sendo a primeira experiência para a maioria dos integrantes. 	
<p>c. Resultados atingidos</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Criação da Resguarda Corretora de Seguros; 2. Aprendizados sobre o empreendedorismo; 3. Experiência em grupo; 4. Desenvolvimento empresarial. 	
<p>d. Sugestões / Outras observações</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Poderia haver a possibilidade da equipe alterar alguns tópicos do projeto, incluir ou substituir com outros temas estudados durante o trimestre. Obviamente, desde que tenha contextualização com o restante do projeto e esteja relacionado com o conteúdo estipulado. 	
3. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO	
1012022100300	Nilcelena Nunes dos Santos
1012022200729	Patrícia de Fátima C. Tomé
1012021200377	Pedro Arantes Oliveira
1012023100486	Sabrina Sodré Donato

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

4. IDENTIDADE DA ATIVIDADE
RELATÓRIO: Projeto Integrado Brainstorm Empresarial
CURSO: Administração
MÓDULO: Administração Estratégica e Gestão Empreendedora
PROFESSOR RESPONSÁVEL: Prof. Danilo Morais Doval e Prof. Luiz Fernando Pancine
ESTUDANTE: Patrícia de Fátima C. Tomé
PERÍODO DE REALIZAÇÃO: 2º Trimestre de 2023

5. DESENVOLVIMENTO
Contextualização: O projeto foi desenvolvido com dados da empresa, criada, Resguarda Corretora de Seguros LTDA. Onde apresentamos o Brainstorm Empresarial, a fonte de capital, estratégia empresarial, missão e valores utilizados para a escalada da empresa.
Desafio: Além da dificuldade de reuniões onde todos os integrantes estivessem participando simultaneamente, tivemos que criar uma empresa. Onde pudemos entender e vivenciar os desafios, teóricos, de uma gestão empreendedora.
Cronograma das Ações: Foi estabelecido que cada integrante ficasse responsável por uma parte do projeto. Mas todos, como uma equipe, ficaram dispostos a colaborar com qualquer dúvida que surgisse, e também com ideias e sugestões de melhoria. A cada tópico concluído, todos eram avisados para que pudessem verificar e analisar o conteúdo incluído.
Síntese das Ações: As ações foram dialogadas pelo WhatsApp, sendo o principal meio de comunicação. Cada integrante desenvolveu seu tópico após pesquisas e estudos direcionados ao Brainstorm Empresarial.
<p>e. Aspectos positivos</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Desenvolvimento de uma empresa através dos estudos deste trimestre; 2. Relação entre alunos da instituição; 3. Desenvolvimento do empreendedorismo pessoal.
<p>f. Dificuldades encontradas</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Coincidir horários para todos os integrantes do grupo; 2. Criar uma empresa, sendo a primeira experiência para a maioria dos integrantes.

- g. Resultados atingidos
1. Criação da Resguarda Corretora de Seguros
 2. Aprendizados sobre o empreendedorismo;
 3. Experiência em grupo;
 4. Desenvolvimento empresarial.

- h. Sugestões / Outras observações
1. Poderia haver a possibilidade da equipe alterar alguns tópicos do projeto, incluir ou substituir com outros temas estudados durante o trimestre. Obviamente, desde que tenha contextualização com o restante do projeto e esteja relacionado com o conteúdo estipulado.

6. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

1012022100300	Nilcelena Nunes dos Santos
1012022200729	Patrícia de Fátima C. Tomé
1012021200377	Pedro Arantes Oliveira
1012023100486	Sabrina Sodré Donato

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

7. IDENTIDADE DA ATIVIDADE
RELATÓRIO: Projeto Integrado Brainstorm Empresarial
CURSO: Administração
MÓDULO: Administração Estratégica e Gestão Empreendedora
PROFESSOR RESPONSÁVEL: Prof. Danilo Morais Doval e Prof. Luiz Fernando Pancine
ESTUDANTE: Pedro Arantes Oliveira
PERÍODO DE REALIZAÇÃO: 2º Trimestre de 2023

8. DESENVOLVIMENTO
Contextualização: O projeto foi desenvolvido com dados da empresa, criada, Resguarda Corretora de Seguros LTDA. Onde apresentamos o Brainstorm Empresarial, a fonte de capital, estratégia empresarial, missão e valores utilizados para a escalada da empresa.
Desafio: Além da dificuldade de reuniões onde todos os integrantes estivessem participando simultaneamente, tivemos que criar uma empresa. Onde pudemos entender e vivenciar os desafios, teóricos, de uma gestão empreendedora.
Cronograma das Ações: Foi estabelecido que cada integrante ficasse responsável por uma parte do projeto. Mas todos, como uma equipe, ficaram dispostos a colaborar com qualquer dúvida que surgisse, e também com ideias e sugestões de melhoria. A cada tópico concluído, todos eram avisados para que pudessem verificar e analisar o conteúdo incluído.
Síntese das Ações: As ações foram dialogadas pelo WhatsApp, sendo o principal meio de comunicação. Cada integrante desenvolveu seu tópico após pesquisas e estudos direcionados ao Brainstorm Empresarial.
<ul style="list-style-type: none"> i. Aspectos positivos <ol style="list-style-type: none"> 1. Desenvolvimento de uma empresa através dos estudos deste trimestre; 2. Relação entre alunos da instituição; 3. Desenvolvimento do empreendedorismo pessoal.
<ul style="list-style-type: none"> j. Dificuldades encontradas <ol style="list-style-type: none"> 1. Coincidir horários para todos os integrantes do grupo; 2. Criar uma empresa, sendo a primeira experiência para a maioria dos integrantes.

<p>k. Resultados atingidos</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Criação da Resguarda Corretora de Seguros; 2. Aprendizados sobre o empreendedorismo; 3. Experiência em grupo; 4. Desenvolvimento empresarial. 	
<p>l. Sugestões / Outras observações</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Poderia haver a possibilidade da equipe alterar alguns tópicos do projeto, incluir ou substituir com outros temas estudados durante o trimestre. Obviamente, desde que tenha contextualização com o restante do projeto e esteja relacionado com o conteúdo estipulado. 	
9. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO	
1012022100300	Nilcelena Nunes dos Santos
1012022200729	Patrícia de Fátima C. Tomé
1012021200377	Pedro Arantes Oliveira
1012023100486	Sabrina Sodré Donato

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

10. IDENTIDADE DA ATIVIDADE
RELATÓRIO: Projeto Integrado Brainstorm Empresarial
CURSO: Gestão Financeira
MÓDULO: Administração Estratégica e Gestão Empreendedora
PROFESSOR RESPONSÁVEL: Prof. Danilo Morais Doval e Prof. Luiz Fernando Pancine
ESTUDANTE: Sabrina Sodré Donato
PERÍODO DE REALIZAÇÃO: 2º Trimestre de 2023

11. DESENVOLVIMENTO
Contextualização: O projeto foi desenvolvido com dados da empresa, criada, Resguarda Corretora de Seguros LTDA. Onde apresentamos o Brainstorm Empresarial, a fonte de capital, estratégia empresarial, missão e valores utilizados para a escalada da empresa.
Desafio: Além da dificuldade de reuniões onde todos os integrantes estivessem participando simultaneamente, tivemos que criar uma empresa. Onde pudemos entender e vivenciar os desafios, teóricos, de uma gestão empreendedora.
Cronograma das Ações: Foi estabelecido que cada integrante ficasse responsável por uma parte do projeto. Mas todos, como uma equipe, ficaram dispostos a colaborar com qualquer dúvida que surgisse, e também com ideias e sugestões de melhoria. A cada tópico concluído, todos eram avisados para que pudessem verificar e analisar o conteúdo incluído.
Síntese das Ações: As ações foram dialogadas pelo WhatsApp, sendo o principal meio de comunicação. Cada integrante desenvolveu seu tópico após pesquisas e estudos direcionados ao Brainstorm Empresarial.
<p>m. Aspectos positivos</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Desenvolvimento de uma empresa através dos estudos deste trimestre; 2. Relação entre alunos da instituição; 3. Desenvolvimento do empreendedorismo pessoal.
<p>n. Dificuldades encontradas</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Coincidir horários para todos os integrantes do grupo; 2. Criar uma empresa, sendo a primeira experiência para a maioria dos integrantes.

- o. Resultados atingidos
1. Criação da Resguarda Corretora de Seguros;
 2. Aprendizados sobre o empreendedorismo;
 3. Experiência em grupo;
 4. Desenvolvimento empresarial.

p. Sugestões / Outras observações

1. Poderia haver a possibilidade da equipe alterar alguns tópicos do projeto, incluir ou substituir com outros temas estudados durante o trimestre. Obviamente, desde que tenha contextualização com o restante do projeto e esteja relacionado com o conteúdo estipulado.

12.EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

1012022100300	Nilcelena Nunes dos Santos
1012022200729	Patrícia de Fátima C. Tomé
1012021200377	Pedro Arantes Oliveira
1012023100486	Sabrina Sodré Donato