

REVISTA

BETA

Edição 3 | Maio de 2021

WIZ

Juntos para alavancar consórcios

Wiz se une a Itaú Unibanco com foco em ampliar e diversificar a participação de ambos no segmento de crédito

Thales Ferreira Silva,
diretor de Crédito Imobiliário e
Consórcios do Itaú Unibanco

[Leia Mais >>](#)

Corporate Solutions

Plataforma permite gestão de seguros e contratação de crédito mais ágeis

[Leia Mais >>](#)

Crédito

Com novas modalidades, Wimo facilita empréstimos a pessoas e empresas

[Leia Mais >>](#)





PARCERIAS E INOVAÇÃO, NOSSAS APOSTAS PARA NEGÓCIOS DE VALOR

As mudanças lançadas ao mundo com a pandemia de Covid-19 continuam a nos desafiar de forma escalonada em 2021. Na Wiz, estamos atentos a cada nova necessidade do mercado de distribuição de seguros e produtos financeiros e dedicados a ser inovadores e a construir um legado de negócios sustentável e de valor agregado aos nossos parceiros e colaboradores.

Nesta terceira edição da revista BETA Wiz que você tem em mãos – ou na tela de um dispositivo eletrônico –, trazemos as mais recentes novidades do grupo, orientadas por um de nossos valores de estar sempre em busca da nossa melhor versão, como parcerias e soluções digitais. Na matéria de capa, celebramos o contrato firmado com o Itaú Unibanco, por meio da Itaú Administradora de Consórcios, para a formação de uma subsidiária dedicada à distribuição de consórcios do portfólio do banco por meio da rede credenciada à Wiz Parceiros.

Outra parceria que muito nos anima é com a Associação Brasileira dos Concessionários de Automóveis Fiat (Abracaf), para a distribuição de uma cartela diversificada de produtos customizados de seguridade, além de suporte tecnológico, aos concessionários ligados à entidade. Apresentamos ainda nesta edição a parceria da Wiz BPO com a empresa Construtivo, de tecnologia com DNA de engenharia, para oferecer um serviço de acompanhamento de obra detalhado e em tempo real, integrado à venda dos seguros

do nosso portfólio. O piloto da nova tecnologia foi realizado nas obras de despoluição do Rio Pinheiros, na cidade de São Paulo.

O especial desta edição apresenta a Corporate Solutions, uma plataforma digital lançada em março e desenvolvida pela Wiz Corporate, unidade de negócio do grupo. A solução reúne em um único lugar tecnologia e inovação para facilitar a gestão de seguros e a tomada de créditos pelas empresas clientes. Outra plataforma, em desenvolvimento, é a Wiz Mais, que oferece o portfólio de serviços e produtos da Wiz Benefícios integrado a outras opções por adesão às áreas de gestão de pessoas.

O esforço em inovar interna e externamente e os investimentos em tecnologia que fizemos nos últimos anos têm nos possibilitado responder e até mesmo nos antecipar às novas demandas da nossa cadeia de valor neste momento, e estamos ganhando reconhecimento por isso. O modelo de atuação do RH da Wiz, baseado na metodologia Ágil desde 2017, é apresentado como um caso bem-sucedido, focado na experiência do colaborador, pelo consultor organizacional e escritor Marco Ornellas, no livro “Uma nova (des)ordem organizacional”.

Essas e outras histórias aqui contadas nos orgulham muito, e é um prazer dividi-las com você.

Boa Leitura!

BETA

Concepção editorial e gráfica: InPress Porter Novelli

Edição: Juliana Borre

Coordenação editorial: Michelle Oliveira, Maria Louiza Oliveira, Luciano Dalmiglio e Stefania Fernandes

Reportagem: Bruna Senseve, Cyro Rodrigues, Juliana Borre e Ronaldo Mendes

Projeto gráfico: Pedro Henrique e Rafael Uyeda

Diagramação: Denis Gonsales

Revisão: Juliana Borre e Ronaldo Mendes

Conselho editorial: Heverton Peixoto, Alexandre Kalache, Carla Nabarrete, Carolina Bento, Francesca Bianco, Gustavo Portela, Leandro Leite, Luis Moraes, Rodrigo Salim e Stephanie Zalcmán



ESPECIAL

Plataforma para gestão de seguros empresariais, Corporate Solutions permite maior controle, autonomia e transparência dos contratos

4

INOVAÇÃO

Acelerada pelo Wiz Labs, a startup W2.digital é dedicada em expandir tecnologia de seguro como serviços em sites e aplicativos de empresas

7

PARCERIAS

Wiz e Abracaf firmam acordo para distribuição de seguros e produtos financeiros na rede de concessionários FIAT no Brasil

8

NEGÓCIOS

Wiz BPO e a empresa de tecnologia Construtivo desenvolvem plataforma completa de seguros para acompanhamento de obras em todas as fases

10

CAPA

Parceria com o Itaú Unibanco dá origem a subsidiária dedicada exclusivamente à venda de consórcios do banco

12

GENTE

Cultura e modelo de gerenciamento do RH Ágil adotado pela Wiz, baseado na jornada do colaborador, vira case em livro

16

GESTÃO

Com interface inteligente, plataforma de benefícios de RH Wiz Mais coloca a experiência do usuário como prioridade

18

CRÉDITO

Com pouco tempo de operação, Wimo tem desempenho acima do esperado e agrega novos produtos ao seu portfólio

20

TECNOLOGIA

Em vigor desde 2020, a Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD) amplia a procura por seguros contra ataques cibernéticos

22

ESG

Programa de inclusão e diversidade da Wiz, Ligue-se é reformulado para fortalecer a representatividade e a inclusão dentro do grupo

24

WIZZER

Consultora de relacionamento da Wiz BPO, Tamera Mota dedica parte do seu tempo livre à educação voluntária no Distrito Federal

26



ESPECIAL

INOVAÇÃO

PARCERIAS

NEGÓCIOS

CAPA

WIZZER

GENTE

GESTÃO

CRÉDITO

TECNOLOGIA

ESG



Foto: Wallace Feltosa



Gustavo Portela, diretor executivo da Wiz Corporate



Tudo em um só lugar para o cliente empresarial

Plataforma Corporate Solutions une inovação, tecnologia e experiência para a gestão de seguros, a contratação de crédito e a tomada de decisão das empresas

Imagine poder administrar apólices de seguro, acionar sinistro e contratar crédito para a sua empresa em um mesmo ambiente. Isso já é possível com a Corporate Solutions, plataforma digital lançada no mercado em março, desenvolvida pela Wiz Corporate, unidade de negócio do grupo especialista na distribuição de seguros e produtos financeiros no mercado B2B. Fazer a gestão de seguros e a contratação de créditos está mais prático, ágil e com total autonomia.

Gustavo Portela, diretor executivo da Wiz Corporate, conta que a solução é parte do posicionamento da companhia de diversificar as formas de atuação e os canais de relacionamento com clientes. “Percebemos que havia uma necessidade de grandes empresas para, além de administrar as apólices e fazer a gestão dos seguros contratados. A ideia é entregar uma solução completa que mostre essa nossa visão em uma plataforma simples, intuitiva e com uma experiência diferenciada”, explica.

A Corporate Solutions possibilita velocidade, transparência e expertise em gestão de riscos. Além disso, foi pensada para fortalecer o relacionamento com os clientes empresariais, que estão focados na melhoria de receita e na redução de custos. “Por meio da plataforma, as empresas conseguem administrar melhor o risco e simplificar processos, acabando com a troca de e-mails e o uso de diversos programas, além de evitar que a informação se perca no meio do caminho”, diz o diretor de Operações e Marketing da Wiz Corporate, Hugo Teófilo.

Soluções integradas

Desenvolvida para proporcionar a mesma facilidade encontrada em aplicativos pessoais, com uma interface construída utilizando metodologia de design de serviços, a plataforma é composta por blocos (veja quadro) e, dentro deles, são encontrados módulos. No Gestão e Contratação, é possível



fazer toda a administração da apólice, que inclui verificar o valor do prêmio, consultar endossos, acompanhar datas de renovação e exportar relatórios, entre outras atividades.

A abertura de sinistros acontece em apenas cinco minutos, e o cliente solicita no ambiente digital o suporte para os casos de acidente ou prejuízo material. A Wiz então aciona a seguradora e faz toda a movimentação de análise de documentos até a aprovação. A liberação da cobertura pode ser acompanhada pelas partes, inclusive com alertas por e-mail.

Já o bloco Especializados contempla seguros com características bem específicas para a definição de prêmios, regras de sinistros e forma de aquisição, como o Garantia Recursal. Por último, o Insurbanking é uma nova forma de acesso e obtenção de crédito, baseada na experiência do cliente com produtos de seguro.

“Queremos gerar oportunidades de

crédito sem que ele precise sair do ambiente de relacionamento com a corretora de seguros. Inicialmente, a plataforma disponibiliza a opção de antecipação de recebíveis, mas também estamos evoluindo e testando a diversidade e a quantidade de produtos que o ambiente pode oferecer”, destaca Gustavo. Ainda em fase de teste, outro bloco, o Risk Insurance, servirá para que o cliente possa antecipar algum possível risco com determinado tipo de operação ou patrimônio, por exemplo.

A Corporate Solutions também tem soluções que podem ser integradas com outros ambientes digitais já utilizados pelas empresas, sempre de acordo com a necessidade do cliente. Seguros D&O com módulos de gestão de pessoas e de recebíveis com módulos de gestão de fluxos de caixa são algumas das opções. “Oferecemos uma experiência one stop shop, ou seja, que



ESPECIAL

INOVAÇÃO

PARCERIAS

NEGÓCIOS

CAPA

WIZZER

GENTE

GESTÃO

CRÉDITO

TECNOLOGIA

ESG



ele tenha uma visão completa de seguros em um só lugar”, complementa Hugo.

Conselheiro de confiança

Para se ter uma ideia, a plataforma já concentra 50% das operações atuais da Wiz Corporate, que estão sendo feitas de maneira digital. Para a adesão, o gerente de vendas da Wiz faz contato com o gestor responsável da empresa, mostra o funcionamento da solução e, depois, é feito o processo de migração de apólices offline para as apólices digitais na plataforma.

“Os nossos clientes só viram benefícios,

e percebemos que a solução estava totalmente conectada às necessidades deles. Importante destacar que não há custo para para o uso, afinal a proposta de valor da Wiz Corporate é entregar experiência completa para nossos clientes e sermos o trusted advisor ou conselheiro de confiança dos gestores”, ressalta Hugo.

A Wiz Corporate acredita que o sucesso da Corporate Solutions passa pela conexão entre um time multidisciplinar, com diferentes especializações para atender as empresas, aliado à visão de um ambiente que entrega tecnologia, experiência, autonomia e visão 360 graus. “É assim

que temos a plataforma mais eficiente de distribuição de produtos e serviços B2B do mercado”, diz Gustavo.

Hugo argumenta que a ferramenta dá mais um passo na profissionalização do setor de seguros. “Corporate Solutions colabora na transparência, gera confiança e, assim, possibilita o melhor uso de soluções de seguro. Com isso, pessoas, famílias, empresas e patrimônios ficam protegidos. É um ciclo virtuoso muito importante para a economia do nosso país”, afirma.

O propósito da Corporate Solutions é conectar todos os agentes que fazem parte dessa cadeia em uma só plataforma digital, combinada com a força de vendas da Wiz, time técnico de placement e serviços em sinistro que criam a experiência relevante aos negócios dos clientes considerando os desafios que possuem em seus setores e portes.

A Wiz Corporate trabalha com mais de 50 seguradoras, oferecendo as condições do mercado de acordo com as necessidades, além de realizar atendimento técnico e customizado para ajudar a entender riscos e proteger negócios contra prejuízos causados por eventualidades e imprevistos.



ACESSE O QR CODE PARA MAIS INFORMAÇÕES SOBRE O CORPORATE SOLUTIONS

FACILIDADE EM BLOCOS: SERVIÇOS DISPONÍVEIS DENTRO DA PLATAFORMA

Gestão e Contratação



Gestão de apólice



Sinistro

Especializados



Emissão de Apólice Garantia

Insurbanking



Antecipação de Recebíveis



Seguro e crédito na plataforma do parceiro

Nova acelerada do Wiz Labs, startup W2.digital quer escalar distribuição desses produtos como serviço em apps e sites de empresas

Inovar é fazer do limão uma limonada, e cada vez melhor. É com essa mentalidade que Fabiano Ferreira, Felipe Seixas e Guilherme Pinheiro lançaram, no último dia 1º de março, a startup W2.digital, dedicada a expandir sua tecnologia de “insurance as a service” (seguro como serviço) em sites e aplicativos de empresas. A solução foi idealizada dentro da Wiz em 2019, mas, diante do cenário econômico desenhado pela pandemia e suas demandas, o projeto foi transformado em uma empresa acelerada pelo Wiz Labs.

Segundo Fabiano, CEO da W2.digital, a escolha do modelo de startup foi ancorada em algumas vantagens competitivas, como captar investimentos no mercado e ganhar velocidade para crescer. Agora, a Wiz entra como acionista, por meio do Wiz Labs, braço de inovação focado em apoiar desenvolvedoras de tecnologia para o setor de seguros. “A visão de tempo de uma startup é: tudo tem de acontecer em até um ano. Como não existem as condições de uma grande empresa, como proteção e fluxo de caixa, tem de fazer acontecer no curtíssimo prazo”, argumenta.

Como acelerador, o Wiz Labs aporta gestão, estratégia e investe tanto em startups quanto em empresas que tenham uma ferramenta consolidada para a cadeia de valor de seguros. À frente da área, Clarissa Schmidt, diretora de Soluções Digitais da Wiz BPO, explica que o negócio está baseado em uma relação de ganha-ganha. “A tecnologia delas nos impulsiona como provedora de soluções e, como estamos no mercado em diferentes frentes, elas podem ampliar seus portfólios de produtos e clientes.”

No caso da W2.digital, a busca por essa diversificação foi colocada em prática desde o início. Fabiano conta que, na unidade de negócio, ele, Felipe e Guilherme desenvolveram o W2 Compra, software instalado como um botão em sites ou apps de empresas – a exemplos de bancos, marketplaces digitais e plataformas de vendas – que disponibiliza aos usuários finais a autocontratação de seguros ou crédito de forma simplificada. Com a startup, eles viram a necessidade de aplicar o princípio da solução para um novo público: os vendedores.

“Assim nasceu o W2 Venda, que disponibiliza os mesmos produtos, mas com a experiência de usuário focada em vendedores, com



Fabiano Ferreira, CEO da W2.digital

simulador, informações sobre a comissão e comunicação. Como a W2 Compra tem um tempo de venda mais no longo prazo, fizemos esse movimento na primeira semana porque precisávamos trazer receita o mais rápido possível e percebemos que há muito mercado para algo como ele”, lembra o CEO da W2.digital, que, além dele e dos sócios, conta com um time de mais cinco pessoas.

Nesses primeiros meses, a W2.digital contabiliza também novos clientes – hoje são 15 – e a diversificação do portfólio, inclusive em um novo segmento. “Vamos entrar no segmento de tipos de produto, com recarga de celular pré-pago e de bilhete único, que são pequenos, simples, mas atendem um universo populacional enorme”, antecipa Fabiano. No radar, está ainda uma nova funcionalidade de segmentação nas plataformas. “Além de tecnologia e agilidade, uma startup precisa ter capacidade de escala, ou seja, de crescer e, ao mesmo tempo, gastar cada vez menos para conquistar um novo cliente”, destaca.

Clarissa reconhece que o caminho da disrupção é de muitos desafios e diz que a tradição brasileira de contratar crédito e seguros em balcões é um deles. “A W2.digital e outras das nossas aceleradas plugam esse tipo de venda e pós-venda ao digital. E essa não é uma tarefa simples. Muitas oportuni-



Clarissa Schmidt, diretora de Soluções Digitais da Wiz BPO

dades estão voltadas para o modelo direto ao consumidor final (B2C). Queremos estar fortes na distribuição digital feita em parceria por empresas da mesma cadeia de valor (B2B2C) quando essa cultura mudar. Até lá, nosso objetivo é impulsionar o setor com tecnologia, inovação e melhores experiências.”

O que é Wiz Labs?

Programa de corporate venture da Wiz com o objetivo de se tornar o principal hub de negócios inovadores na cadeia de seguros. A tese do programa é baseada na incorporação de produtos e tecnologias que possuam sinergia com o ecossistema Wiz.



ACESSE O QR CODE PARA VISITAR O SITE DA W2.DIGITAL



ESPECIAL

INOVAÇÃO

PARCERIAS

NEGÓCIOS

CAPA

WIZZER

GENTE

GESTÃO

CRÉDITO

TECNOLOGIA

ESG



Imagem Ilustrativa

Tudo o que o concessionário Fiat precisa

Wiz e Abracaf se juntam para impulsionar rentabilização dos canais de vendas de lojas da marca com inteligência de mercado e produtos de seguridade customizados

Uma soma de esforços para multiplicar as possibilidades de negócios. Esse é o objetivo da recente parceria feita entre a Wiz e a Associação Brasileira dos Concessionários de Automóveis Fiat (Abracaf), que prevê a distribuição de uma ampla gama de produtos de seguridade e aportes tecnológicos e operacionais aos concessionários Fiat vinculados à entidade. Para os concessionários, o negócio é uma oportunidade de rentabilizar seus canais e, para a Wiz, de ampliar sua atuação em todo o país, em uma rede consolidada e líder de mercado.

A parceria foi estruturada pela Wiz Conseg – unidade de negócio da Wiz voltada ao segmento auto –, que vai operar em nome da Abraseg, o braço de seguros da associação, e desenvolver uma inteligência comercial e portfólio de produtos customizados com o melhor que o mercado pode oferecer para atender a todos os concessionários, independentemente do tamanho. A ideia é

ter soluções diversificadas do segmento de seguros, que vão desde a proteção ao patrimônio e ao negócio do associado, chegando aos colaboradores dele, com opções de seguros de vida em grupo e de saúde. Para os clientes da marca Fiat, estão previstos produtos e serviços que permitam o atendimento total de suas necessidades, como seguro prestamista com garantia de desemprego, garantia estendida e proteção para rodas e pneus.

“Estamos desenvolvendo produtos que são mais aderentes à Fiat, e daremos todo o suporte necessário para que o concessionário possa fazer a operação de seguros, levando as ferramentas da Wiz Conseg. Ou seja, o trabalho que realizamos é diferenciado, mais estratégico e institucional. O reconhecimento e a confiança de uma das associações mais tradicionais do país, com forte atuação nacional, nos deixa muito satisfeitos”, diz o diretor executivo da unidade de negócio, Alexandre Kalache.

O presidente da Abracaf, José Carlos Dourado, reitera que a parceria vai agregar valor e impulsionar as duas partes. “Com clientes ainda mais satisfeitos, podemos aumentar a rentabilidade dos concessionários, trazer mais recursos tecnológicos para dentro das nossas lojas e, em uma via de mão dupla, ajudar a Wiz a crescer, fortalecer-se e ampliar o conhecimento que tem do mercado. Com isso, todos ganham”, acredita.

A Wiz Conseg dispõe de sólidas estratégias de negócios, penetração no setor de seguros, instrumentos de capacitação e engajamento para a força de vendas com resultados comprovados, processo automatizado e digital de ofertas de produtos, integração com sistema de financiamento de veículos e suporte de pós-venda remoto e qualificado.

No negócio com a Abracaf, é a responsável por aportar tecnologia, uso de ferramentas de Business Intelligence (inteligência de negócios) e suporte comercial para que os concessionários possam



ESPECIAL

INOVAÇÃO

PARCERIAS

NEGÓCIOS

CAPA

WIZZER

GENTE

GESTÃO

CRÉDITO

TECNOLOGIA

ESG



Alexandre Kalache, diretor executivo Wiz Conseg



José Carlos Dourado, presidente da Abracaf

vender e ter a melhor operação de seguro dentro dos seus canais. A proposta é ajudar a rentabilizar o balcão e fazer com que os associados criem uma carteira de seguros com visão e oportunidade de receita de médio e longo prazos.

Os concessionários também terão à disposição um painel de ferramentas de controle, por meio do qual será possível acompanhar o andamento do negócio de seguros por segmentação de loja, vendedor e gerente. Além disso, a Wiz Conseg realizará um relacionamento com a força de vendas e começará a trabalhar com uma ferramenta de F&I (sigla em inglês para financiamento e seguro) para dire-

cionar a oferta de produtos ao cliente no momento da aquisição do veículo.

Diferenciais

“Estamos estudando o lançamento de produtos com preços diferenciados e condições especiais. Temos sucessos absolutos de vendas, como a Nova Strada e o Fiat Toro, e certamente esses clientes estarão no centro das nossas atenções, sempre em linha com as estratégias de mercado da Fiat. Também temos novidades para mostrar ao público, neste e no próximo ano, com os novos SUV, e poderemos trabalhar em conjunto com a Wiz



**ACESSE O QR CODE PARA SABER
MAIS SOBRE A WIZ CONSEG**

em campanhas ligadas a esses modelos. Além disso, a Fiat tem muitos produtos que atendem aos mais variados públicos, e todos estarão no foco das nossas ações”, adianta José Carlos.

A Abracaf assessora a rede de concessionários Fiat em questões administrativas, de comercialização de produtos e serviços, gerenciamento e ações estratégicas de caráter econômico-financeiro e aspectos jurídicos e fiscais. Os concessionários da associação têm 527 pontos de vendas, sendo 220 matrizes e 307 filiais.

“Esperamos ter um grande volume na venda de produtos na Fiat por meio de soluções exclusivas e diferenciadas, além de mostrar ao concessionário o valor e a importância dele estar com a Wiz Conseg, com suas metodologias de venda e com tudo o que foi desenvolvido até agora. E, assim, almejamos que a Abracaf se torne a associação ainda mais relevante por ter a estrutura mais organizada de seguros do mercado automotivo”, explica Kalache.

STRADA NA LIDERANÇA

As vendas de automóveis e comerciais leves totalizaram, em 2020, 1,95 milhão de unidades, o que representa uma queda de 26,6% em relação a 2019, quando foram licenciados 2,66 milhões de unidades. O resultado é efeito especialmente da pandemia de Covid-19.

Mas a Fiat vem em uma curva de ascensão contínua de vendas de veículos desde o fim do ano passado. A montadora encerrou 2020 com a Strada na liderança de compras diretas, entre todos os carros do país, com 67,2 mil unidades. Os dados são da Abracaf.

Nos três primeiros meses do ano, o mercado emplacou 497.264 unidades, uma queda de 6,6% em relação ao mes-

mo período de 2020, enquanto a Fiat cresceu 34,5%: foram 102.406 veículos emplacados, o que coloca a Fiat na liderança do mercado.

A Fiat encerrou o trimestre com 20,6% de participação de mercado total. Comparando apenas o primeiro trimestre de cada ano, o emplacamento Fiat de 2021 foi o melhor dos últimos seis anos.

O principal destaque é a Strada, modelo mais emplacado no ano, com 28.868 unidades. A expectativa da ABRACAF é que a Fiat se consolide na liderança em 2021, com a entrada do novo SUV 363, com a Nova Toro e a Nova Strada com câmbio automático.



ESPECIAL

INOVAÇÃO

PARCERIAS

NEGÓCIOS

CAPA

WIZZER

GENTE

GESTÃO

CRÉDITO

TECNOLOGIA

ESG



Wiz BPO e Construtivo: a solução antes do problema

Parceria com empresa de TI que tem DNA de engenharia desenvolve plataforma completa para acompanhamento e gestão de risco em obras



Crédito: Gettyimages

Rio Pinheiros, em São Paulo

Uma grande obra é um projeto complexo, de muitas etapas, que envolve a realização de sonhos para quem a executa e quem dela se beneficia e, também, uma série de cuidados que precisam ser tomados quanto a prazos, à qualidade final e ao volume real do seu financiamento. Para reduzir o impacto de situações imprevisíveis em um empreendimento, os seguros dedicados à construção civil são importantes aliados.

A Wiz oferece seguros para as diversas fases de uma obra, desde o início do financiamento e da habilitação de crédito à execução e à garantia da avaliação final de qualidade e segurança (veja *infográfico*). Por meio da unidade de negócio Wiz BPO, especializada em relacionamento com o cliente, backoffice e gestão de documentos, e, com a finalidade de agregar valor à sua atuação no segmento, a Wiz fechou em março parceria com a empresa Construtivo, de TI com DNA de engenharia, para oferecer um serviço de acompanhamento da obra detalhado e em tempo real, integrado à venda do seguro.

O Construtivo entra com sua plataforma para automatizar os procedimentos que envolvem o acompanhamento e a gestão dos riscos do projeto e a WIZ BPO operacionaliza o sistema para assegurar que seja realizada uma fiscalização das obras em andamento. A plataforma de serviços, pioneira nesse tipo de inovação colaborativa, possibilita a gestão de processos, documentos e informações atualizadas de toda a execução do empreendimento, adaptados e totalmente conectados ao ecossistema de seguridade.

“Nós costumamos dizer que o seguro é comprado para não se precisar dele. Ninguém contrata um, seja de carro, muito menos de vida, pensando em usá-lo. A situação é a mesma para quem tem seguro para crédito viabilizador de uma obra. O objetivo é evitar qualquer evento que possa impactar a disponibilização de verba ou a continuidade das ações”, explica a diretora de Soluções Digitais da Wiz BPO, Clarissa Schmidt. Segundo ela, a proposta da Wiz é ir além de uma apólice que faz a proteção e, como intermediária da relação com a em-

presa de gestão de riscos, trazer tecnologia e inteligência para otimizar essa equação.

Esse posicionamento foi um dos motores para alavancar a parceria com o Construtivo. O CEO da empresa de TI, Marcus Granadeiro, detalha que o trabalho de gerenciamento e automatização é voltado a garantir que a obra termine no prazo, com qualidade e dentro do custo. “O seguro é focado em mitigar o risco que estamos gerenciando na prática. A sinergia (entre a nossa atuação e a da Wiz) é muito grande.”

Granadeiro conta que a plataforma do Construtivo, já é conhecida no mercado e utilizada nos maiores projetos e obras do Brasil. Ele explica que a plataforma faz o mapeamento e o planejamento do que será monitorado e oferece a tecnologia para registro e acompanhamento em tempo real, observando os fluxos de trabalho personalizados para aquele projeto.

Na prática

A solução já está à prova desde novembro do ano passado, em um projeto piloto, com o propósito de aprimorar a gestão física e financeira das obras de despoluição do Rio Pinheiros, na cidade de São Paulo, e, principalmente, a viabilização e o monitoramento completos para a disponibilidade de crédito. A execução foi escolhida para aplicar na prática os processos colaborativos idealizados pelas duas parceiras.

A oportunidade para testar a plataforma surgiu com a contratação do seguro Garantia de Performance pela Allonda Engenharia e Construção, que venceu a licitação da Sabesp (Companhia de Saneamento Básico do Estado de São Paulo) para executar as obras em um trecho do rio que compreende a bacia do Jaguaré. A apólice foi desenhada especificamente para este empreendimento pela Wiz Corporate, unidade de negócio do grupo especializada na distribuição de seguros ao mercado B2B.

No início da implementação do projeto, foi feito, por meio da ferramenta, o



Crédito: Arquivo Pessoal

Marcus Granadeiro, CEO do Construtivo

BIM em pauta

Além da demanda potencial observada no mercado, a parceria das duas empresas se baseia em outra oportunidade: a entrada em vigor, neste ano, da exigência de implementação da tecnologia BIM (sigla em inglês para modelagem de informações da construção civil) em projetos de engenharia no Brasil, inclusive públicos, conforme previsto no Decreto Presidencial nº 9.377, de maio de 2018.

A expectativa do setor é de que o uso dessa tecnologia possibilite maior inovação na construção civil. “O timing não poderia ser mais perfeito”, comemora o presidente do Construtivo. Segundo Granadeiro, os modelos virtuais para visualização e acompanhamento de obras em tempo real já são reconhecidos como estratégicos para tornar o empreendimento mais eficaz e até mais barato.

Clarissa Schmidt também celebra a parceria e o processo colaborativo vivenciado. “É muito enriquecedor quando os parceiros nos procuram trazendo uma inovação em um pedaço do processo e nós conseguimos ampliar as soluções para mais oportunidades de negócio. Neste caso, entendemos que a tecnologia do Construtivo vai nos ajudar em algo muito maior e passamos a construir juntos”, argumenta.

Para a diretora, a junção da visão da Wiz sobre a oportunidade a partir das necessidades dos clientes e da tecnologia que, muitas vezes, outras empresas já têm pode viabilizar um novo produto perfeitamente adequado para o mercado. “A gente quer que toda a cadeia de valor de venda e pós-venda de seguros tenha mais tecnologia e mais inovação. É daí que nascem as parcerias e as soluções que facilitam os processos para todos os lados.”

monitoramento da ligação de tratamento de esgoto em residências próximas que ainda não estavam conectadas, o que garante o fim do despejo inadequado no curso d'água. A estimativa é de que, com essa ação, mais de 58 mil famílias tenham acesso ao tratamento de esgoto.

No entanto, para a nova ferramenta, o desafio foi além de apenas fiscalizar as obras de infraestrutura nas casas. Para viabilizar as primeiras ações, foi preciso estar preparado para receber uma quantidade considerável de dados. A plataforma reuniu inicialmente autorizações para a entrada em cada residência, registros da situação antes da intervenção, durante e como tudo foi finalizado pela empresa.

A previsão é de que, na segunda fase, a plataforma seja uma aliada na execução de obras de infraestrutura, uma vez que ainda acontecerá a ampliação da estação de tratamento para receber maior descarga de esgoto e da rede de coleta das residências até ela. “Um diferencial essencial na proposta, agora, é o monitoramento de muito perto pela seguradora para que os bancos de fomento tenham ainda mais garantias e segurança em relação ao andamento da obra, até para viabilizar os trâmites de financiamento em função do avanço nas fases”, exemplifica Granadeiro.

PARA TODAS AS ETAPAS

Conheça os principais seguros que incidem na construção civil:



Para começar

Seguro Garantia Término de Obra

O que assegura: O cumprimento dos prazos e a entrega das construções, mesmo na ausência do construtor original.

Como funciona: A seguradora acompanha o avanço físico e financeiro da obra.

Exemplo: Caso a construtora não siga o cronograma e demonstre incapacidade de cumprir os compromissos, a seguradora pode trocar a construtora.



Para garantir todo o percurso

Seguro Riscos de Engenharia

O que assegura: Os riscos inerentes à atividade construtiva, como roubo, erros de execução ou de projeto e riscos de desastres naturais, entre outros acidentes na obra.

Como funciona: Cobre principalmente os riscos envolvidos no processo de construção em si e dos trabalhadores no local. Também pode cobrir danos a terceiros, especialmente os imóveis vizinhos, além das máquinas e equipamentos de apoio.

Exemplo: Pode ser acionado em casos de incêndio, desmoronamento, explosões e acidentes no canteiro de obras. Além disso, pode incidir nos danos de responsabilidade civil e material caso aconteça algum dano a terceiros.



ESPECIAL

INOVAÇÃO

PARCERIAS

NEGÓCIOS

CAPA

WIZZER



GENTE

GESTÃO

CRÉDITO

TECNOLOGIA

ESG



Crédito SMZ Fotografia



Thales Ferreira Silva,
diretor de Crédito Imobiliário e
Consórcios do Itaú Unibanco



Wiz se une ao Itaú na venda de consórcios

Parceria dá origem a uma subsidiária da Wiz Parceiros, dedicada à distribuição de consórcios do Itaú em todo território nacional

Modalidade de crédito para aquisição de bens de consumo e serviços considerada de mais fácil acesso por especialistas financeiros, os consórcios superaram as incertezas econômicas causadas pela pandemia de Covid-19 e registraram, em 2020, R\$ 163,63 bilhões em negócios realizados, um aumento de 21,5% em relação a 2019, segundo dados da Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios (Abac). O tíquete médio, fechado em R\$ 54 mil, também teve alta de 15,6%, e a venda de novas cotas alcançou o recorde de 3,02 milhões.

No portfólio da Wiz desde 1993, os consórcios vêm acompanhando o reposicionamento, a diversificação e o crescimento da marca na última década. Hoje, os produtos desse segmento são distribuídos em mais de 16 mil pontos de vendas em todo território nacional, junto a outras modalidades de produtos, pela unidade de negócio Wiz Parceiros. Em fevereiro, a gestora de canais de distribuição de produtos financeiros e seguros firmou uma importante parceria com o Itaú Unibanco, por meio da Itaú Administradora de Consórcios, com o objetivo de ampliar a participação de ambas as empresas nesse formato de crédito.

Para o acordo operacional, foi criada uma subsidiária da Wiz Parceiros, dedicada exclusivamente à distribuição dos produtos do Itaú Unibanco por meio de

uma rede de parceiros credenciados prospectada e gerida pela Wiz – a meta é ter 5 mil pontos de vendas cadastrados até o fim do ano. Os consórcios Itaú que serão comercializados pela rede de parceiros, são de imóveis, veículos automotores, pesados e motocicletas.

“O Itaú espera que nos posicionemos como a sua distribuidora de mercado para o segmento de consórcios. Com isso, queremos alçá-lo à primeira colocação do ranking nacional de venda dessa modalidade. Para nós, é a chance de expandir a nossa carteira e saltar de R\$ 500 milhões, R\$ 600 milhões mensais de vendas de cotas para R\$ 1 bilhão, o que nos transformaria na maior operação de consórcios da América Latina”, projeta Rodrigo Salim, diretor executivo da Wiz Parceiros.

O diretor de Crédito Imobiliário e Consórcios do Itaú Unibanco, Thales Ferreira Silva, confirma a expectativa de que a parceria alavanque ainda mais os resultados da instituição financeira e garanta transparência e qualidade aos seus correntistas. “O banco sempre enxergou o segmento de consórcios como uma importante área de negócios. E, com a pandemia, ele ganhou ainda mais relevância e atratividade. Entendemos que esse é um produto de grande interesse do público e buscamos oferecer cada vez mais oportunidades para os nossos clientes”, conta.

Na prática

Além da prospecção, a Wiz Parceiros é responsável por uma série de iniciativas voltadas ao apoio técnico, ao desenvolvimento e ao desempenho dos parceiros que farão a venda de produtos da Itaú Administradora de Consórcios. “Eles não têm simplesmente acesso ao produto Itaú Unibanco. Nós os capacitamos, incentivamos com campanhas de vendas, oferecemos uma equipe de suporte em tempo real e acompanhamos a performance. Fazemos um trabalho de qualificação da venda. Toda a estrutura que temos está à disposição do banco”, detalha o diretor executivo da Wiz Parceiros.

A implementação da nova subsidiária avança em três frentes. Na primeira, está em curso o credenciamento qualificado dos parceiros que serão integrados à rede e apoiados pela estrutura de venda. A segunda envolve reuniões semanais dos times operacionais para alinhamentos de questões como tecnologia para venda, material de treinamento, campanha de marketing e estratégias de divulgação. A terceira são os comitês de gestão e encontros com as lideranças para apresentação dos avanços ao longo das semanas e da evolução da integração de plataformas tecnológicas e APIs (Interface de Programação de Aplicações, em inglês).

Thales Ferreira Silva destaca, na união, a importância da sinergia e da

O Banco sempre enxergou o segmento de consórcios como uma importante área de negócios. E, com a pandemia, ele ganhou ainda mais relevância e atratividade. Entendemos que esse é um produto de grande interesse do público e buscamos oferecer cada vez mais oportunidades para os nossos clientes



ESPECIAL

INOVAÇÃO

PARCERIAS

NEGÓCIOS

CAPA

WIZZER

GENTE

GESTÃO

CRÉDITO

TECNOLOGIA

ESG



A Wiz Parceiros tem dois grandes desafios: dobrar a sua participação nos resultados do grupo nos próximos cinco anos e levar a marca Wiz para o Brasil inteiro, numa escala maior e, numa próxima etapa, para a América do Sul. Ou seja: o plano de internacionalizar a companhia passa por aqui

troca que vem acontecendo entre as equipes das duas empresas envolvidas e a expectativa de ter um time comercial dedicado, com expertise de mercado. “A parceria agrega uma nova plataforma de distribuição que traz conveniência, com rapidez, simplicidade e segurança, reforçando os nossos valores de centralidade no cliente”, comemora.

Ele diz que o Banco tem confiança no segmento de consórcios e que a nova rede gerida pela Wiz Parceiros agregará valor ao negócio para acelerar o crescimento almejado pela Itaú Administradora de Consórcios, uma das que mais contemplam no mercado. “O Itaú acredita e aposta neste produto como um meio seguro, acessível e mais barato para que as pessoas realizem seus sonhos.”

Para isso, o foco nas demandas e na experiência dos clientes é fundamental. “Estamos sempre avaliando novas oportunidades que façam sentido para eles e para o banco, e nossas próximas entregas serão consórcios de serviços e de eletrônicos, além, é claro, de melhorar ainda mais nossas features (inclusões) nos produtos comercializados atualmente”, antecipa o diretor de Crédito Imobiliário e Consórcios do Itaú.

O diretor executivo da Wiz Parceiros detalha que, além do que inicialmente está contemplado na atuação da Wiz Parceiros, o contrato com o Itaú é amplo e possibilita a expansão futura das operações, inclusive a evolução das modalidades das quais o Banco já dispõe e a inclusão de outros produtos financeiros. “Já existe uma boa diversidade com os consórcios imobiliário, de moto e de veículos pesados. Esses dois últimos são novidades para o nosso portfólio. Essa carteira de consórcios de serviços que está nos planos do Itaú também é muito interessante, pois é uma novidade para o mercado”, completa.

Sem fronteiras

Rodrigo explica que, com parcerias como essa com o Itaú, a unidade de negócio que lidera tem como papéis principais impulsionar a participação do grupo Wiz no mercado e gerar receita. Por isso, a Wiz Parceiros não tem um tamanho de atuação predefinido. “Podemos expandir nossa fronteira o quanto necessário”, diz. A estratégia é posicionar a área como um grande hub de consórcios e um importante impulsionador de crédito no Brasil. “Temos capacidade para nos tornarmos o maior player, buscando os melhores produtos para o segmento”, acredita o executivo.

Com isso, a Wiz Parceiros pretende aumentar a sua participação nos resultados da empresa nos próximos cinco anos. “Temos dois grandes desafios: o aumento da participação no resultado do grupo e levar o conceito da marca Wiz para o Brasil inteiro, numa escala maior e, numa próxima etapa, para a América do Sul. Ou seja: o plano de internacionalizar a Companhia passa por aqui”, explica o diretor executivo.

Como parte da estratégia para alcançar esses resultados, a área aposta na expansão, na diversificação e no suporte dos parceiros comerciais. “Crescemos mensalmente algo em torno de 1 mil pontos de vendas. Queremos, até o fim do ano, dobrar de tamanho, para 30 mil pontos espalhados pelo Brasil”, estima Rodrigo. O diferencial da unidade de negócio, ressaltou ele, é o conjunto de serviços oferecidos à rede, com uma estrutura multifuncional de vendas, suporte, treinamento, tecnologia, marketing e incentivo.

Além disso, há uma equipe disponível em tempo real por canais digitais e por call center dedicado à rede credenciada. Em 2020, esses canais registraram mais de 28 mil atendimentos, pelo call center, por e-mail e WhatsApp. Todos os representantes comerciais ainda têm acesso ao Por-

tal Parceiros Wiz (PPW), plataforma tecnológica exclusiva da Wiz Parceiros, que possui sistema de simulação e venda de cotas de consórcio, além de possibilitar o gerenciamento da carteira do parceiro, acesso a materiais de marketing, EAD e chat on line com a central de suporte.

Para Rodrigo, os parceiros buscam três principais condições de venda – produto, remuneração e atendimento –, e a unidade de negócio tem capacidade de oferecê-las integradas, de modo que eles possam escolher o melhor produto para os seus clientes. “Nosso posicionamento de mercado é de oferecer as melhores soluções em produtos de crédito para nossos parceiros e, consequentemente, para o consumidor. A tendência é ter um canal forte e opções que atendam as necessidades do cliente final. Com o nosso modelo de atuação e as estratégias desenhadas para cada produto, temos força para fazer o negócio acontecer”, finaliza.



ESPECIAL

INOVAÇÃO

PARCERIAS

NEGÓCIOS

CAPA

WIZZER

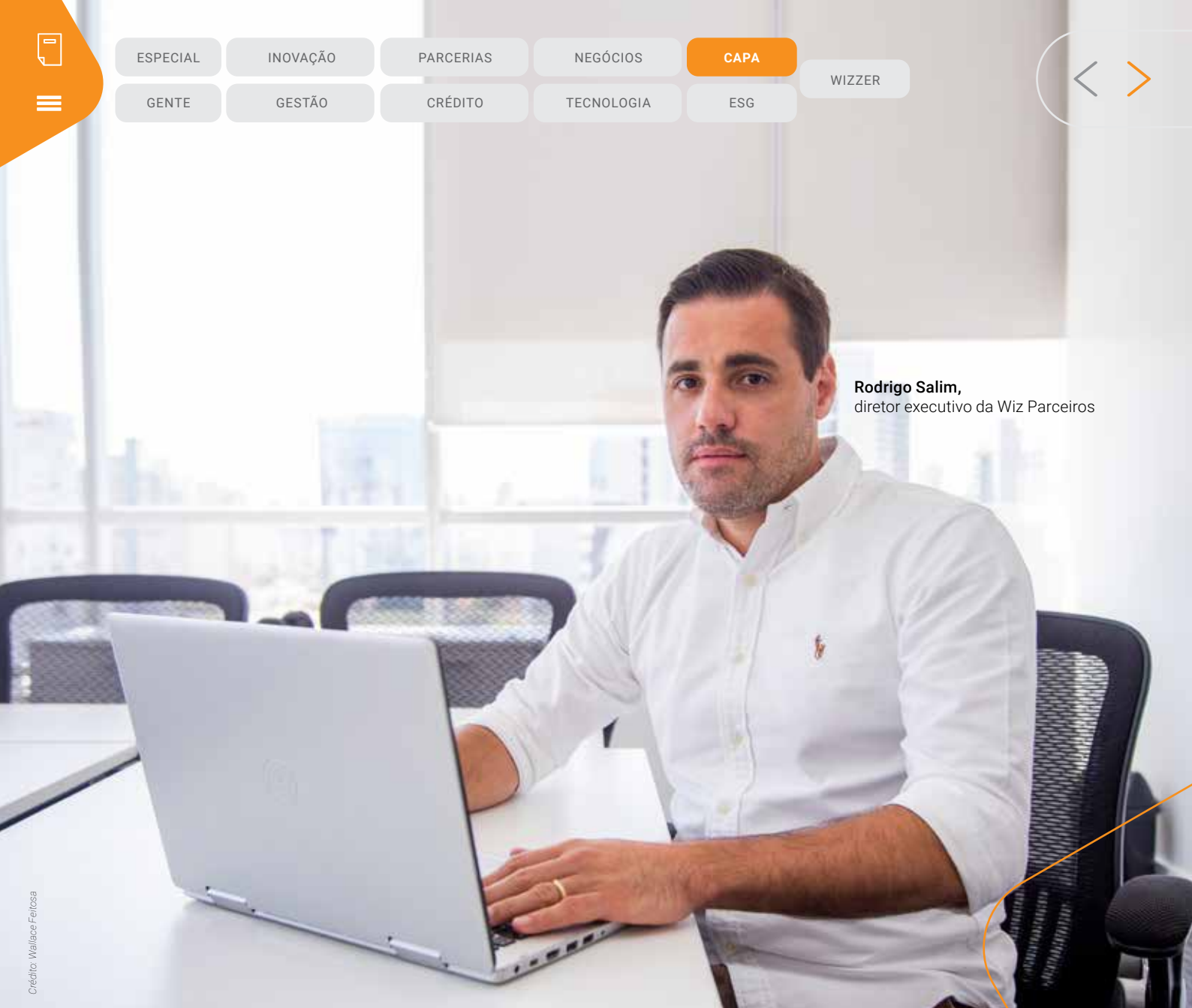
GENTE

GESTÃO

CRÉDITO

TECNOLOGIA

ESG



Rodrigo Salim,
diretor executivo da Wiz Parceiros

Crédito: Wallace Feltesa

Portfólio

A Wiz Parceiros oferecerá os seguintes consórcios Itaú:



Imóveis



Veículos
automotores



Veículos
pesados



Motocicletas



ACESSE O QR
CODE PARA
CONHECER
MAIS A WIZ
PARCEIROS

R\$ 163,63 bilhões

foi o volume registrado em vendas de consórcios no Brasil em 2020, alta de 21,5% em relação ao ano anterior



ESPECIAL

INOVAÇÃO

PARCERIAS

NEGÓCIOS

CAPA

WIZZER

GENTE

GESTÃO

CRÉDITO

TECNOLOGIA

ESG



RH Ágil: experiência do colaborador no centro da estratégia

Modelo de gestão de pessoas da Wiz, implementado em 2017, torna-se referência de uso bem-sucedido da metodologia ágil focada no RH digital



Carolina Bento, diretora de Gente e Gestão

Entrega de valor ao cliente, sustentabilidade, trabalho coletivo e colaborativo, auto-organização, tolerância e transparência. Essas palavras-chaves definem a metodologia Ágil e, há alguns anos, são também diretrizes para a forma de atuação do RH da Wiz. As transformações com a implementação desses princípios foram tão expressivas que atraíram o olhar de Marco Ornellas, autor do livro “Uma nova (des)ordem organizacional”, que escolheu a experiência da empresa como um dos cases de sucesso apresentados na obra.

Ornellas – que, além de escritor, é consultor organizacional e coach – conta que tomou conhecimento das conquistas da área de Gente e Gestão da Wiz quando buscava casos práticos bem-sucedidos da aplicação da metodologia. “Fui surpreendido com a coragem e o arrojo muito à frente de outras empresas demonstrados na transição para uma realidade digital”, destaca.

O autor argumenta que as áreas de Recursos Humanos devem acompanhar os dilemas e oportunidades apresentados pela 4ª Revolução Industrial (marcada

pela convergência de tecnologias digitais, físicas e biológicas) e desenhar um novo formato de atuação com esse foco. “A Wiz é uma das poucas que estão fazendo o RH focado na experiência, acompanhando mudanças significativas nas relações entre o colaborador e a empresa.”

Na empresa, a grande virada para o RH Ágil aconteceu em 2017, quando fez uma adaptação expressiva dos seus processos. “Claro que não fizemos isso sozinhos. Quando falamos de cultura, não é a atuação de uma área isolada, mas uma decisão de engajamento institucional. Eram inúmeras pessoas envolvidas, da Comunicação Institucional ao CEO”, conta Carolina Bento, diretora de Gente e Gestão da Wiz.

Na percepção dela, a área precisou atuar como grande guardião e impulsionadora da cultura ágil. Assim, em um primeiro momento, para alcançá-la, as pessoas envolvidas priorizaram, antes mesmo de inovação e tecnologia, a busca por uma mudança de mentalidade. Debruçaram-se sobre perguntas que levassem à reconstrução das relações tradicionalmente enraizadas no papel do RH.

“O que mais encontramos hoje é o RH convencional, que não se reinventa para mudar o status quo. Eu diria que esse ainda é um segmento muito conservador”, avalia Ornellas. Ele lembra que, como consultor em outras empresas, chegou a ter de lidar com um volume de papel que ocupava um auditório inteiro. “Minha vontade era digitalizar tudo e passar com um lança-chamas!”, ri.

O autor brinca para exemplificar o tamanho do desafio de construir uma cultura digital, de agilidade e de valor em uma estrutura marcada historicamente pela burocracia. E, de fato, a cultura ágil não trabalha com “receita de bolo”. É preciso deixar de incorporar as melhores fórmulas do mercado para conceber as próprias soluções, uma vez que as questões são complexas e específicas para cada empresa e segmento.

Para a Wiz, o primeiro passo foi renovar a relação de confiança dentro de casa,



para que as pessoas estivessem abertas às propostas e a participar ativamente do processo. “Dessa forma, transformamos as ideias para gerar produtos aos colaboradores. Paramos de olhar para eles como meio e os percebemos como nosso cliente”, explica Carolina.

Em pouco tempo, o que parecia ainda distante foi se tornando tangível. O Ágil começou a figurar entre os valores da Wiz, que, na prática, transformaram-se em competências. Toda a jornada dos colaboradores dentro da empresa passou a ser orientada pela metodologia, a partir do desenho de propósitos claros que possibilitaram pensar na experiência deles antes, durante e depois. Isto é, desde a atração do colaborador, seu recrutamento, passando pela experiência dentro de casa, seu desenvolvimento profissional e, até mesmo, no desligamento.

Desempenho

E foi com essa estrutura consolidada que Tito Simões, gerente de Projetos Ágeis da Wiz, chegou à empresa. Ele vê na simplicidade que a metodologia traz ao dia a dia a chave para uma atuação colaborativa dentro da equipe e destaca, por exemplo, o ganho nos processos de feedback. “Hoje, nós conseguimos fazê-los quase semanalmente, conforme as coisas vão acontecendo. Claro, ainda existe o processo formal, mas eu não tenho que esperar ele acontecer. Isso tem a ver com agilidade no desenvolvimento de pessoas”, descreve.

Segundo o gerente, às vezes, aguardar três meses é tempo demais para uma conversa desse tipo. Ele reforça o viés cognitivo do processo: “Você lembra de algo que aconteceu recentemente e isso vira a tônica do seu feedback”. Dentro do contexto colaborativo fomentado pela metodologia, ele também estabeleceu, com apoio do RH, uma iniciativa semanal pela qual os Wizzers são reconhecidos por alguma atitude que tenha afinidade com os valores da empresa.

Tito acrescenta que, para encontrar a origem dos problemas e reconhecer as soluções, é essencial ter transparência na gestão. “É preciso colocar na mesa e resolver. Em um processo mais tradicional, não é comum à cultura e à mentalidade dos gestores ter tanto compartilhamento. É mais normal encontrar alguém que queira controlar e

determinar como vai acontecer a comunicação, de forma hierárquica. Isso, às vezes, é até mais uma fonte de conflito”, analisa.

Perspectivas

Agilidade é, principalmente, adaptar-se com mais rapidez às mudanças e aos novos cenários. A diretora de Gente e Gestão lembra que a pandemia demandou das empresas uma habilidade extra para modificar processos e atualizar rotinas. No caso da Wiz, como a adaptabilidade e a colaboração já estavam entre os valores, ela pôde se reinventar com agilidade e assertividade. “Como um todo, o RH estava preparado para os desafios, e não tivemos grandes dificuldades processuais na frente de pessoas. De qualquer forma, acredito

que o momento da pandemia nos impulsionou a novos aprendizados dentro do que já tínhamos estruturado a expectativa é que estejamos sempre aprendendo, desaprendendo e reaprendendo.”

Carolina avalia que, atualmente, o maior desafio está em trazer os fornecedores para mais perto da metodologia de trabalho que o time de RH da Wiz utiliza. “Queremos que nossos parceiros nos acompanhem rumo à inovação. Já podemos ver que muitos abandonaram aquele tom de rivalidade do negócio para buscar soluções em que os dois ganham, construindo mais uma camada de confiança.” Segundo ela, um dos segredos do Ágil está em sempre olhar para o novo sem apego ao que foi definido anteriormente, valorizando a capacidade de atualizar e de conectar.



TENDÊNCIAS DA METODOLOGIA ÁGIL PARA RH



- Redes colaborativas mais do que estruturas hierárquicas;

- Transparência mais do que sigilo;

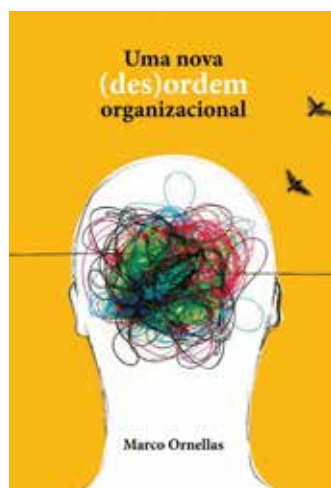
- Adaptabilidade mais do que prescrição;



- Inspirar e comprometer-se mais do que gerenciar e reter;

- Motivação intrínseca mais do que recompensas extrínsecas;

- Ambição mais do que obrigação.



Saiba mais em:

Livro: Uma nova (des)ordem organizacional

Autor: Marco Ornellas

Editora: Colmeia Edições



ESPECIAL

INOVAÇÃO

PARCERIAS

NEGÓCIOS

CAPA

GENTE

GESTÃO

CRÉDITO

TECNOLOGIA

ESG

WIZZER



Crédito Fabio Szerman Ristic

Francesca Bianco, diretora executiva da Wiz Benefícios

Mais benefícios e flexibilidade aos colaboradores

Plataforma em desenvolvimento pela Wiz prioriza a experiência do usuário e a interface digital inteligente para as áreas de RH

Empoderar os colaboradores é uma missão ambiciosa quando falamos de recursos humanos, e esse é o principal valor que vem guiando o desenvolvimento da ferramenta Wiz Mais. A plataforma digital é uma solução integrada ao portfólio de serviços e produtos já oferecidos pela Wiz Benefícios que deseja trazer mais opções de benefícios por adesão à área de gestão de pessoas. São benefícios ligados a crédito, saúde, bem-estar e seguros.

Fabiana Bergamin, superintendente de produtos digitais da Wiz, conta que a pro-

posta de ser “Mais” surgiu do objetivo inicial de oferecer mais benefícios. No entanto, ao longo de sua idealização, a equipe envolvida percebeu que, além de mais ofertas, também seria preciso entregar uma plataforma mais flexível e simples, unindo a oferta de benefícios com a gestão descomplicada.

Para criar uma ferramenta que chegasse a esse resultado, o grupo decidiu procurar respostas na própria fonte e fez uma série de entrevistas com profissionais da área com a finalidade de levantar as principais dificuldades e as possíveis soluções. Fa-

biana conta que, para além da pressão sofrida por mais benefícios que atendam às necessidades individuais, os especialistas ouvidos mostraram que precisam de inovações capazes de reduzir o esforço para administrar todo esse portfólio de benefícios.

Proporcionar uma boa experiência de compra e gestão dos benefícios ao colaborador é a grande missão, mas sem deixar de lado as necessidades de simplificação e gestão tão desejadas pelo RH. “Hoje o que vemos no mercado são várias soluções digitais entregues por diferentes empresas, cada uma trazendo um tipo de acesso e funcionalidade, o que dificulta muito a divulgação dos benefícios oferecidos. Fica tudo muito fragmentado e complicado para o RH gerir. O colaborador também fica perdido. Quando ele entra na empresa recebe o kit de boas-vindas contando sobre os benefícios disponíveis, mas quando ele realmente precisa buscar algum serviço diferenciado, como crédito, não sabe onde recorrer. Não se recorda se a empresa oferece ou não essa opção e como solicitar esse tipo de benefício.”, analisa.

Diante desse cenário, o projeto para construção da Wiz Mais traçou como diferencial o foco na experiência do profissional de RH e do colaborador, tentando tornar a vida dos dois perfis de usuários a mais simples possível. E, a partir daí, a equipe desenvolveu a plataforma guiada pela proposta de unificação, autocompra e autogestão.

Na Wiz Mais, o colaborador poderá navegar intuitivamente, consultar seus benefícios, gerir com facilidade as demandas e identificar as oportunidades oferecidas. A plataforma conta com uma linguagem didática e simples, para favorecer a interação e o engajamento. “Com mais de uma oferta de crédito, o colaborador que precisar de dinheiro emergencial poderá contar com a antecipação de salário, já aquele que precisa de um valor maior de crédito ou mesmo mais prazo para ter fôlego e se manter adimplente, contará com o consignado privado. Ter todas as soluções em um único lugar, apresentadas de maneira simples, facilitará a tomada de decisão de compra”, exemplifica Fabiana.

Percepção de valor

Com a Wiz Mais, a empresa quer consolidar seu posicionamento frente à modernização dos processos e tornar-se re-



ESPECIAL

INOVAÇÃO

PARCERIAS

NEGÓCIOS

CAPA

WIZZER

GENTE

GESTÃO

CRÉDITO

TECNOLOGIA

ESG



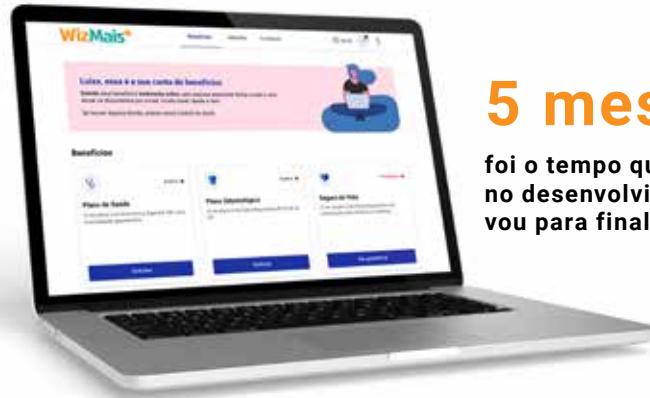
ferência no setor. O desenvolvimento da plataforma acompanha a ampliação do modelo de atuação da Wiz Benefícios, que trabalha próxima à gestão de pessoas com um portfólio diversificado de operadoras, seguradoras e parceiros estratégicos. Esse leque de opções soma-se à nova ferramenta que vai permitir uma maior proximidade com os colaboradores das empresas, gerando novas oportunidades de negócio, e aumentar a percepção de valor do usuário.

Nessa direção, oferecer a Wiz Mais como uma tecnologia integrada aos outros serviços da unidade também atende a uma demanda do mercado. Os custos para investimento em soluções digitais para o setor são em geral apontados como uma das barreiras para a transformação digital do RH. Essa é uma área que, segundo Bergamin, dispõe de pouca verba para esse tipo de ação, e o desafio é justamente aprimorar os processos sem onerar a linha de custos.

Implantação piloto

O desenvolvimento do projeto Wiz Mais, que envolve integrações e negociações com os parceiros previstos, caminha a passos acelerados. Após sua idealização e construção, a equipe finalizou a primeira versão, com implantação programada para maio.

O sistema será entregue em duas fases. Na primeira, um dos clientes da Wiz Benefícios, receberá o projeto piloto e deverá experimentar as funcionalidades, acompanhado de perto pelos desenvolvedores. No início do segundo semestre, começa a fase de entrega aos colaboradores, que, de uma forma diferente, também farão as primeiras interações com a interface.



5 meses

foi o tempo que a equipe envolvida no desenvolvimento da Wiz Mais levou para finalizar a primeira versão

“É um momento importante de aprendizado e validação da percepção de valor”, comenta a diretora executiva da Wiz Benefícios, Francesca Bianco. Ela considera que, com as primeiras implementações, terão um termômetro sobre a adesão dos colaboradores a essa nova ferramenta e quais serão os produtos e parcerias mais solicitados, assim como os próximos que deverão definir qual será o portfólio de ofertas da plataforma.

Francesca ressalta que a chegada de novos parceiros é priorizada de acordo com as necessidades e desejos mais latentes dos clientes, assim, a ferramenta estará sempre em movimento e melhoria contínua. Da mesma forma, dará liberdade para que cada empresa tenha uma dinâmica própria para escolha e habilitação dos benefícios e soluções disponíveis, permitindo a adaptabilidade de acordo com suas particularidades e relações com seus colaboradores.

“Queremos ampliar a atuação agregando valor e aprimorando processos, sempre guiados pelos princípios da Wiz Benefícios: simplicidade no uso, multiplicidade de ofertas, centralização das relações e foco no cliente”. Essas são as chaves encontradas pela equipe para permitir um olhar diferenciado para o RH e, a partir daí, torná-lo cada vez mais diverso e relevante para seus colaboradores.



ACESSE O QR CODE PARA SABER MAIS SOBRE A WIZ BENEFÍCIOS



A adesão à plataforma Wiz Mais acontece em módulos e, como todos os benefícios oferecidos são de livre adesão pelo colaborador, que arca com seus valores, não gera qualquer tipo de custo extra ao RH.



Fabiana Bergamin,
superintendente de produtos digitais da Wiz

Crédito: Arquivo Pessoal



ESPECIAL

INOVAÇÃO

PARCERIAS

NEGÓCIOS

CAPA

WIZZER

GENTE

GESTÃO

CRÉDITO

TECNOLOGIA

ESG



Empréstimo mais fácil para pessoas e empresas

Wimo passa a oferecer outras duas linhas, além do home equity: a que aceita o carro como garantia e a focada em pequenas e médias empresas

O ano de 2019 foi um marco na distribuição de crédito da Wiz. Com o objetivo de ampliar seu portfólio de produtos e oferecer uma linha mais acessível à população, sem burocracia e com uma rede de atendimento abrangente, a empresa lançou, à época, a Wimo, uma plataforma que disponibiliza a tomada de empréstimo com bens em garantia. A primeira modalidade oferecida foi o home equity, na qual uma pessoa física pode utilizar o imóvel como garantia para obtenção de crédito com melhores taxas e de longo prazo.

O desempenho acima do esperado da Wimo nesse pouco mais de um ano em operação levou a Wiz a apostar em novas soluções de crédito para a pessoa jurídica (PJ) e a modalidade car equity para pessoa física. Desenvolvida pela Wiz e mantida em parceria com a Galápagos Capital, responsável pela disponibilização de funding e

estruturação financeira, a plataforma somou, em 2020, mais de R\$ 25 milhões em empréstimos, com crescimento de 172% em número de operações entre o primeiro e o segundo semestres e tíquete médio de quase R\$ 319 mil. No primeiro trimestre de 2021, o volume de crédito já chegou a R\$ 10 milhões, o que representa um crescimento superior a 230% se comparado ao mesmo período do ano anterior.

Rodrigo Salim, diretor executivo da Wiz Parceiros, conta que a diversificação do portfólio Wimo é uma forma de abrir e trilhar caminhos para o objetivo da empresa de colocar, até o fim do ano, a plataforma entre os maiores players do mercado. "Além da receita incremental interessante que teremos, faz todo sentido aumentarmos o nosso portfólio, visto que somos especialistas em distribuição de crédito. Esses produtos ampliam as possibilidades dos nossos parceiros de ofertarem solu-

ções cada vez mais aderentes às necessidades do cliente final. A operação passa por um processo que vem estabelecendo um novo patamar em excelência na oferta de crédito, trazendo uma outra perspectiva até para o segmento", acredita.

Das duas novas modalidades de crédito do portfólio Wimo, a voltada para pessoas jurídicas é uma aposta pioneira da Wiz. Com foco em pequenas e médias empresas, sem restrição de segmento, disponibiliza créditos de R\$ 50 mil a R\$ 2 milhões, com taxa de juros a partir de 0,99% ao mês, dois meses de carência e prazo de 10 anos para pagamento. A garantia, para este caso, é o imóvel da empresa – salas comerciais, apartamentos e lojas, por exemplo. "Nossa visão é viabilizar ao pequeno e ao médio empresário uma linha de crédito de longo prazo e um fluxo de pagamentos compatíveis com a atividade econômica dele", explica Luis Moraes, diretor de Produtos da Wiz.



Crédito: Paulo Negrinhos



Luis Moraes,
diretor de Produtos da Wiz



ESPECIAL

INOVAÇÃO

PARCERIAS

NEGÓCIOS

CAPA

WIZZER

GENTE

GESTÃO

CRÉDITO

TECNOLOGIA

ESG



No car equity, voltado a pessoas físicas, o automóvel entra como garantia para obtenção de crédito. Os diferenciais do produto em relação ao oferecido no mercado são o posicionamento multimídia e a capilaridade da Wiz. Em geral, esse tipo de empréstimo tem a comercialização feita diretamente por bancos, concessionárias ou financeiras. Na empresa, ele é distribuído pela imensa rede da Wiz Parceiros pelo Brasil, com mais de 16 mil pontos de vendas.

O prazo para pagamento do empréstimo car equity é de 50 meses, com taxas de juros em torno de 2,5% ao mês. O limite para empréstimo é R\$ 200 mil, e o automóvel dado como garantia deve possuir até 10 anos de uso. Esse é um segmento em expansão no Brasil. De acordo com informações obtidas pela Associação Brasileira das Entidades de Crédito Imobiliário e Poupança (ABECIP), a evolução do saldo da carteira de crédito com veículos como garantia passou de R\$ 254 bilhões em 2019 para R\$ 270 bilhões até outubro de 2020 – o compilado do ano ainda não foi divulgado –, o que significa um crescimento de 15%. A taxa de inadimplência (atraso superior a 90 dias) neste período foi de 3,7%.

Atuação integrada

O desenvolvimento de produtos de crédito envolve as unidades de negócio das Wiz, com destaque para a Wiz Parceiros e Wiz BPO, em parceria com a área de Produtos da empresa, sob gestão de Luis Moraes. A primeira é responsável por duas atividades: inicialmente, pelo mapeamento de oportunidades no mercado e por identificar a maneira mais assertiva de aproveitar essas oportunidades de negócio. Depois que a solução é desenvolvida, a Wiz Parceiros é a responsável pela distribuição.



Car equity: seu automóvel como garantia

A Wiz BPO entra com o trabalho de automatização, padronização e velocidade da esteira no processo de concessão de crédito. A assertividade e a velocidade na concessão do crédito na modalidade com bens em garantia são fatores fundamentais para o sucesso da operação. Os resultados crescentes mostram que a Wiz BPO vem atendendo esses fatores plenamente. A área de Produtos atua na modelagem financeira, na segurança jurídica e na política para operar em um novo formato. “Não existe um líder no desenvolvimento desses produtos, tudo é feito de forma conjunta entre as três frentes, todas são essenciais. Sem uma delas, a gente não consegue ter nenhum tipo de avanço e solução coerente”, explica Luis.

Rodrigo ressalta que esse modo integrado de trabalhar posiciona a Wiz de forma estratégica e inovadora. “Eu gosto muito da ideia de novos horizontes e desafios que vão resultar, em um primeiro momento, numa linha de dedicação enorme para fazer acontecer”,

diz. “Acho que essa é uma das coisas que a empresa mais tem a ganhar. Colocamos muita vontade de fazer a operação crescer e ficar ainda melhor”, completa.

Além da capilaridade, outras vantagens competitivas dos produtos Wimo destacadas são a qualidade do atendimento personalizado e a maior facilidade de acesso ao crédito, sem burocracia. O modelo de comercialização é B2B (Business to Business), via rede de empresas credenciadas pela Wiz Parceiros em todo o país. Já a Wiz BPO presta atendimento direto ao cliente por meio de uma célula que faz o processo de análise e concessão do crédito.

Com todos esses diferenciais, a expectativa é de que os novos produtos impulsionem ainda mais a plataforma e traga outras oportunidades à empresa. “A velocidade de prospecção da Wimo é rápida. Então, a tendência é que continue crescendo e ganhe muita relevância nos próximos meses”, projeta o diretor executivo da Wiz Parceiros.

Nossa visão é viabilizar ao pequeno e ao médio empresário uma linha de crédito de longo prazo e um fluxo de pagamentos compatíveis com a atividade econômica dele.



ACESSE O QR
CODE PARA
CONHECER MAIS
SOBRE A WIZ
PARCEIROS



ESPECIAL

INOVAÇÃO

PARCERIAS

NEGÓCIOS

CAPA

WIZZER

GENTE

GESTÃO

CRÉDITO

TECNOLOGIA

ESG



Maior proteção para os seus dados

Procura por seguros cibernéticos tem crescimento impulsionado pela implementação da LGPD e pela pandemia



Bryan Longo,
advogado especialista em LGPD

Com a entrada em vigor da Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD), no ano passado, muitas empresas tiveram que passar por uma adequação em seus processos para cumprirem as novas exigências. Isso porque ela garante privacidade e segurança aos usuários contra casos de uso indevido, comercialização e vazamento de dados. O texto da lei prevê que as corporações tenham documentado como tratam as suas informações e quais são as medidas tomadas para reduzir os riscos de vazamento ou de uso inadequado delas.

As multas previstas em casos de descumprimento da LGPD, que passam a valer a partir de agosto deste ano e podem chegar a R\$ 50 milhões ou a 2% do faturamento, não são necessariamente os maiores problemas. Prejuízos financeiros, operacionais e à imagem da empresa também são mo-

tivos de cautela. E mais: é sempre preciso transparência quanto à gestão das informações sob responsabilidade das empresas.

“Dependendo do nível de gravidade, para dar conhecimento sobre o incidente, a própria empresa terá que fazer uma publicidade negativa. A lei também garante que cada titular que tenha seus dados vazados possa entrar com ação no Judiciário ou nos órgãos de proteção ao consumidor”, destaca o advogado Bryan Longo, que é especialista no tema e sócio do escritório Clasen, Caribé & Casado Filho. Em situações mais extremas, a corporação pode ter que excluir o banco de dados afetado.

Além da implementação da lei, o cenário de pandemia de Covid-19, que expôs as empresas a maiores riscos, com funcionários precisando trabalhar em home office e muitos utilizando a VPN (rede privada virtual), tornou a contratação de seguros

cibernéticos indispensável à estratégia de gestão de risco. Até porque estar adequado à LGPD não impede um possível ataque.

A Wiz Corporate, unidade de negócio do grupo especialista na distribuição de seguros e produtos financeiros no mercado B2B, comercializa esse produto em parceria com diversas seguradoras e oferece a melhor solução para a proteção das empresas, de acordo com o porte e as necessidades delas.

“É um tipo de seguro que chama a atenção de todas as empresas hoje. Aqui na Wiz temos um papel de consultoria: olhamos para o ambiente do cliente, entendemos o nível de maturidade, ou seja, se ele possui, por exemplo, uma política de segurança da informação estruturada para sabermos quais são os reais riscos. Assim, podemos oferecer o que é mais adequado”, detalha o gerente comercial de Cyber Insurance da Wiz Corporate, Eduardo Bezerra.

Garantias da apólice

As coberturas dos seguros cibernéticos contemplam a reparação de lucro cessante por interrupção de rede e a cobertura de custos com notificação e monitoramento ao precisar comunicar o evento, restauração e recuperação de dados, restituição de imagem e ainda aqueles decorrentes de uma investigação administrativa.

Além disso, após se esgotarem todas as tentativas, caso não seja possível recuperar o ambiente e o segurado opte por pagar o resgate, a seguradora restituirá o valor. E, caso aconteçam problemas após um possível incidente, como algum prestador de serviço ou cliente entrar com uma ação na Justiça por conta de algum prejuízo, as custas e o pagamento de indenização, se for o caso, também estão incluídas na cobertura do seguro.

É importante destacar que, conforme o cliente faz a renovação da apólice, fica automaticamente coberto por qualquer incidente que tenha acontecido desde a data da contratação. Essa é a chamada retroatividade. Uma vez o seguro não sendo mais renovado, entra o prazo complementar, que vale de um a três anos, quando o cliente pode acionar a seguradora sobre



ESPECIAL

INOVAÇÃO

PARCERIAS

NEGÓCIOS

CAPA

WIZZER

GENTE

GESTÃO

CRÉDITO

TECNOLOGIA

ESG



qualquer ato danoso ocorrido durante o período de vigência da apólice. Passado esse prazo, é possível ainda pagar um valor adicional para a fase suplementar, que dura um ano, e, assim, estar coberto caso tenha ocorrido um evento enquanto a apólice se encontrava ativa.

Uma prova de que a demanda por seguros cibernéticos disparou nos últimos tempos é que, em 2020, os prêmios emitidos pelas seguradoras chegaram a mais de R\$ 40 milhões nessa modalidade, de acordo com a Superintendência de Seguros Privados (Susep). A expectativa para este ano é que o valor triplique.

“A Wiz quer contribuir com esse crescimento previsto para 2021. A ideia é mostrar a importância desse tipo de seguro para os nossos clientes e sempre estar próximo deles, desde a contratação até o acompanhamento de todo o processo”, diz Paula Ferraz, gerente de Casualidades da Wiz Corporate.



Crédito: Arquivo Pessoal

Paula Ferraz, gerente de Casualidades da Wiz Corporate



ACESSE O QR
CODE PARA
CONHECER MAIS
SOBRE O SEGURO
CYBER

Entenda a Lei

LGPD (Lei nº 13.709/2018)

Assegura o direito à privacidade e à proteção de dados pessoais dos usuários, por meio de práticas transparentes e seguras, garantindo direitos fundamentais.

Dados pessoais

São todos aqueles que podem identificar uma pessoa: números, características pessoais, qualificação pessoal, dados genéticos etc.

Abrangência

A LGPD regulamenta qualquer atividade que envolva utilização de dados pessoais, inclusive nos meios digitais, por pessoa natural ou jurídica, no território nacional ou em países onde estejam localizados os dados.

Fonte: Site LGPD Brasil





ESPECIAL

INOVAÇÃO

PARCERIAS

NEGÓCIOS

CAPA

WIZZER

GENTE

GESTÃO

CRÉDITO

TECNOLOGIA

ESG



Ligados por um futuro mais diverso

Wiz reformula programa de diversidade com o objetivo de fortalecer a representatividade e inclusão dentro de casa

Crédito: Arquivo Pessoal



Isabel Gomes, coordenadora de Cultura e Diversidade

Tudo começou com um e-mail enviado aos colaboradores da Wiz para celebrar o Dia do Orgulho LGBTQIA+. Mesmo que a ideia, naquele momento, ainda não fosse parte de uma estratégia estruturada sobre diversidade, o primeiro passo nessa direção estava dado. O ano era 2017, e nascia ali a Ligue-se, inicialmente com uma forte conexão com a questão da equidade de gênero. O grupo, que tem como objetivo promover internamente o tema da pluralidade, com o tempo adicionou mais quatro pilares: vulnerabilidade

social, pessoas com deficiência (PCDs), étnico-racial e LGBTQIA+.

Como um dos valores da empresa é ser beta e estar sempre em busca da sua melhor versão, a Ligue-se foi recentemente reformulada com a finalidade de promover uma atuação mais ampla, além das datas comemorativas, e proporcionar um lugar de fala para seus colaboradores. Por isso, criou cinco comitês – um para cada tema –, divididos por grupos de afinidades, com reuniões que acontecem a cada três meses. Dessa maneira, os envolvidos par-

ticipam ativamente e trazem sugestões de pautas que poderão ser executadas em qualquer época.

Os Wizzers que não fazem parte dos comitês e desejam contribuir com os debates de outras formas também têm voz ativa, por meio das conversas do grupo na plataforma Teams, na qual o bate-papo fica gravado e pode ser acessado e comentado a qualquer momento. “A ideia é que nesse chat as pessoas possam compartilhar boas práticas e levantar discussões”, explica Gabriel Ferrão, analista de Gente e Gestão da Wiz responsável pelas ações de responsabilidade sócio empresariais.

Nos encontros de cada um dos comitês, os participantes trazem sugestões a serem analisadas e discutidas pelos membros. Há uma votação para os temas e as ideias que serão transformadas em ações. Como nem todas as propostas conseguem virar pauta naquele momento, aquelas que não são utilizadas ficam no planejamento da liga.

Com o planejamento em mãos, os grupos fazem um alinhamento e passam as pautas para análise da diretoria de Gente e Gestão. Todas as ações propostas precisam estar conectadas com a estratégia da Wiz e suas diretrizes de ESG (sigla em inglês que reúne os conceitos de meio ambiente, social e governança). “A gente já tem essa visão muito clara de que diversidade é bom para as pessoas, para o negócio e tem que estar como pauta estratégica de todos”, destaca Gabriel.

Responsabilidade compartilhada

Para Isabel Gomes, coordenadora de Cultura e Diversidade, além de atrair e reter talentos, a Ligue-se tem como objetivo trazer uma coconstrução de responsabilidades. “Quando as pessoas participam da construção das coisas, elas têm uma tendência maior a acreditar naquilo, a quererem ver (a ideia) ir adiante”, defende.

Como parte da reestruturação e de seu propósito de ser mais abrangente, a Ligue-se criou, por sugestão dos colaboradores, trilhas de aprendizagem sobre diversidade



e sobre equidade de gênero dentro da universidade corporativa Wizity. E outras quatro já estão em desenvolvimento: étnico-racial, vulnerabilidade social e LGBTQIA+. “Um dos nossos valores é desenvolver pessoas, e a gente acredita que essa desconstrução de preconceito vem muito mais por meio da educação e do conhecimento”, ressalta Isabel.

Para incentivar a participação das pessoas e o debate sobre inclusão na empresa, os colaboradores que concluem o curso são recompensados com “Lamps”, uma moeda virtual que pode ser trocada por livros, cursos e treinamentos internos e externos. Além disso, as áreas nas quais mais de 80% dos times participam de alguma atividade da liga, o gestor (que também precisa marcar presença) ganha o selo interno Diversifique-se como reconhecimento.

Plano de ação

A nova estratégia dedicada à Ligue-se tem como meta de médio prazo tornar a Wiz reconhecida, interna e externamente, como uma empresa diversa e inclusiva. Para isso, a liga vai usar indicadores como o aumento no número de pessoas de todos os grupos sociais minoritários, as avaliações na Glassdoor (plataforma com avaliações de colaboradores e ex-colaboradores) e o ranking Great Place To Work. “Estamos testando um modelo e sabemos que outras ideias virão, de forma que tornemos mais efetivo e interessante agregar outras pessoas”, explica Isabel.

Para o longo prazo, serão avaliadas outras possibilidades de frentes de atuação da Ligue-se, como grupos de intersecção com um recorte específico para a mulher negra. “São possibilidades no futuro, mas agora estamos com foco em atender um número maior de frentes para depois ir fazendo esses desdobramentos”, diz a coordenadora.

O time à frente desse projeto sabe o tamanho dos desafios de implementar uma estrutura diversa e inclusiva na prática, mas está unindo forças para superá-los. A primeira reunião para discutir a forma de atuação do segundo trimestre de 2021 serviu para definir o papel de cada frente e levantar as percepções principais dos grupos. A partir daí, estão sendo desenhadas as ações, que têm foco em agregar valor tanto para as pessoas quanto para as entregas.

5 pilares da **LIGUE-SE**



Vulnerabilidade social



Pessoas com deficiência (PCDs)



Equidade de gênero



Etnico-racial



LGBTQIA+



Crédito: Arquivo Pessoal

Gabriel Ferrão, analista de Gente e Gestão



ESPECIAL

INOVAÇÃO

PARCERIAS

NEGÓCIOS

CAPA

GENTE

GESTÃO

CRÉDITO

TECNOLOGIA

ESG

WIZZER



Nas horas vagas, professora voluntária

Tamera Mota, da Wiz BPO, dá aulas gratuitas para jovens e adultos tirarem a certificação dos ensinos fundamental e médio

Aos 28 anos de idade, Tamera Mota, consultora de relacionamento da Wiz BPO, coleciona batalhas, como a escassez de recursos na juventude, a maternidade aos 16 e a perda do pai, Joaquim, em 2012. Ainda assim, alimenta o desejo de um mundo melhor, não apenas para ela, mas para pessoas em situação de maior vulnerabilidade. Desde 2013, Tamera é educadora voluntária, atividade que desempenha com alegria entre as muitas tarefas do cotidiano.

A primeira vez da moradora do Paranoá (DF) em uma sala de aula foi como educadora social de crianças, em uma iniciativa do governo local que transformou a sua vida. “Quando o meu pai faleceu, larguei tudo, inclusive os dois estágios que fazia, e fiquei um ano em casa. Até que minha irmã Joanita, que é pedagoga, me convidou para participar do projeto Educador Social Voluntário. Ao conhecer os alunos e ver que eu tinha facilidade em ensinar, comecei a me identificar e me apaixonei”, recorda.

Por causa dessa experiência, Tamera trocou o desejo de estudar direito pela peda-

gogia. Em 2018, assumiu um novo desafio: trabalhar como educadora de jovens e adultos no programa hoje chamado Formação Social e Alfabetização de Jovens e Adultos, mantido pelo Centro de Cultura e Desenvolvimento do Paranoá e Itapoã (Cedep) e pelo Movimento de Educação de Base (MEB), com apoio da Universidade de Brasília (UnB).

A vida atribulada de trabalho, o último ano de graduação e nem mesmo a pandemia foram empecilhos para ela deixar os atuais 26 alunos sem suas atividades diárias. “Eu me dedico à Wiz até às 17h, depois conecto na plataforma da faculdade e, de meia-noite em diante, corrijo as atividades e mando lições para eles pelo WhatsApp. Tivemos de nos adaptar por causa da pandemia, mas é bom que assim eu consigo trabalhar em outros horários e ter alunos de várias cidades do DF e até de Minas Gerais”, conta.

Tamera reforça que todos têm algo a oferecer a outras pessoas. “O pouco que soubermos e pudermos passar para alguém já pode fazer total diferença na vida dele.” A voluntária comemora as conquistas dos

alunos. “Dez deles já tiraram o diploma de ensino médio pelo Encceja (Exame Nacional para Certificação de Competências de Jovens e Adultos). E um deles, o Wesley, depois disso, conseguiu passar no vestibular e está estudando ciência da computação. Eu o ajudei a se preparar nas duas etapas”, lembra.

A dedicação de Tamera ganhou reconhecimento dentro da Wiz, onde trabalha há dois anos. Ela foi convidada para contar essa história em uma das edições do Wiz Talks, ciclo de palestras da universidade corporativa Wizity. “Nessa ocasião, eu entendi a importância de as empresas contribuírem com o voluntariado, especialmente despertando a motivação em colaboradores e parceiros”. Para a Wizzer, os aspectos mais importantes de trabalhos como o que desenvolve são melhorar a autoestima das pessoas e possibilitá-las a liberdade “de buscar a verdade das coisas”. “A sociedade é tão complexa, e às vezes elas pensam que não têm nada e não sabem nada, mas elas são importantes, precisam ter a própria opinião e participar de forma ativa.”



Foto: Acervo Pessoal

RAIO-X WIZZER

Nome: Tamera Mota

Idade: 28 anos

Cargo: consultora de relacionamento da Wiz BPO

Local: Brasília (DF)

Nas horas vagas: é educadora voluntária de jovens e adultos



WIZ



SHN Qd 01, bloco E, 1º andar
Brasília-DF / CEP: 70.701-050



Rua Olimpíadas, 66, 12º andar
Edifício Capital Center
São Paulo-SP / CEP: 04.551-000



Avenida Rio Branco, 125, 4º andar
Rio de Janeiro-RJ / CEP: 20.040-006