

REVISTA

# SEGURO

TOTAL

ANO XVIII  
Nº 191 - 2018  
R\$ 20,00

A man in a dark suit is shown from the back, with his right hand raised and palm facing forward, and his left hand held open and facing up. The background is a bright, cloudy sky.

## FRAUDE: presente no Brasil desde o Império

### VEJA TAMBÉM:

O que os corretores  
querem das seguradoras?

O consumidor escolhe  
seguro pelo preço?

# O SEU CLIENTE RESOLVEU FORMAR UMA FAMÍLIA?

## O Seguro Tokio Marine Vida Resolve

o que precisa pra ele ter tranquilidade  
pra curtir os melhores momentos da vida  
ao lado de quem mais importa.

**Fale com o seu Gerente Comercial.**

 /TokioMarineSeguradora

 @tokiomarine\_cor

 tokiomarine.com.br

Uma Seguradora  
completa pra você ir  
mais longe.



**TOKIO MARINE  
SEGURADORA**

NOSSA TRANSPARÊNCIA, SUA CONFIANÇA



Ano XVIII | Edição Nº 191 | Mensal  
www.revistasegurototal.com.br

Rua Marconi, 48  
Conjunto 12 - CEP 01047-000  
São Paulo - SP - Telefone: (11) 3884-5966

#### Editor

José Francisco Filho - MTb 33.063  
francisco@revistasegurototal.com.br

#### Diretor Comercial

José Francisco Filho  
francisco@revistasegurototal.com.br

#### Jornalista

Sueli dos Santos - MTb 25.034  
redacao@revistasegurototal.com.br

#### Redação

Vitor Guerra  
sergio@revistasegurototal.com.br

#### Diagramação

Cleber F. Francisco  
cleber.fabiano@gmail.com

#### Webdesigner

André Takeda  
takeda@revistasegurototal.com.br

#### Executiva de Contas

Fernanda de O. e Oliveira  
fernanda@revistasegurototal.com.br



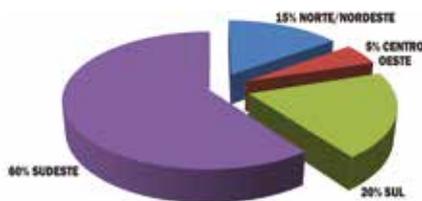
Portal Revista Seguro Total  
www.revistasegurototal.com.br



facebook.com/revistasegurototal



twitter.com/seguro\_total



Os artigos assinados são de responsabilidade exclusiva dos autores, não representando, necessariamente, a opinião desta revista.

# Os desafios da tecnologia no mercado de seguros

O destaque do primeiro semestre de 2018 foi a tecnologia, especificamente àquela usada – ou a que pode vir a ser usada – no mercado de seguros. Inteligência artificial, blockchain, risco cibernético e por aí afora. Como não poderia deixar de ser, o uso dessas novas ferramentas está mudando o mercado de seguros no Brasil.

A chegada das insurtechs, empresas de tecnologia para seguros, com suas propostas de simplificar processos e facilitar o processo de contratação do seguro despertam o interesse do mercado. Tanto que ao ser questionado sobre o assunto, o titular da Superintendência de Seguros Privados (Susep), Joaquim Mendanha tem dito que o tema tem sido tratado na autarquia. “O grande desafio é buscar o ponto de equilíbrio, porque não se pode comparar um produto de seguros com outros produtos. Nós vendemos confiança e proteção e, por isso, os cuidados devem ser maiores”, diz ele.

Nesse cenário o mercado precisa estar atento. Corretores e seguradores devem estar atentos às mudanças, mas principalmente ao que querem os consumidores. São eles que ditam as regras. O mercado de seguros brasileiro ainda é pequeno quando comparado a outros países do mundo. Por outro lado, o consumidor segue as tendências de consumo e comportamento: cada vez mais os brasileiros usam a internet no celular para fazer compras, por exemplo. De acordo com pesquisa do IBGE, o aparelho celular já é o principal dispositivo para acessar a internet no país. De que forma o mercado pode usar essa informação para conquistar mais segurados?

E o envelhecimento da sociedade brasileira? O país tem uma série de desafios a enfrentar e o mercado de seguros que mostra ter equilíbrio e capacidade de crescimento em situações adversas (basta ver o desempenho do setor no meio da crise) pode dar sua contribuição para um país melhor.

E o corretor? O principal canal de distribuição do mercado tem mais um desafio à frente: também precisa descobrir formas de colocar a tecnologia à sua disposição como ferramenta de aperfeiçoar suas vendas e melhorar o atendimento a seus clientes. O desafio é grande para todos.

*Boa leitura!*

## ERRATA

A foto publicada na publicada na página 25, da matéria “Projeto Gestão Profissional Ameplan nova fase de inovações” saiu com a legenda trocada. O correto é: Jefferson Bonatto (esquerda) que assume a Diretoria de Operações ao lado de José Silva dos Santos

# sumário

## Ponto de Vista • 12

Espaço aberto para corretores e seguradores darem sua opinião



## 14 • Capa

Fraude está entranhada na história do país desde a época do Império.

## Empreendedorismo • 26

Conheça a história do corretor que deixou um emprego fixo para abrir a própria corretora



## 28 • Ameplan

Fim da campanha #PartiuBahia

6	.....	Notícias do mercado
10	.....	Fala, corretor!
20	.....	Inovação
22	.....	Saúde Suplementar
29	.....	Evento
30	.....	Entidades
34	.....	Vai e vem



**REPARO DE  
ARRANHÕES**



**MARTELINHO  
PARA PEQUENOS  
AMASSADOS**

**SRA**  
*Plus*



**Mais rápido  
do mercado**

De 30 minutos a  
1 hora para realização.



**É mais barato  
e mais fácil**

Valores de franquia  
por menos de 100 reais.



**Mais pontos  
de atendimento**

65 lojas próprias e a maior Rede  
de Credenciados no Brasil.



**Mantém a  
originalidade**

Não requer a  
pintura tradicional.

Consulte seu corretor para saber se a sua apólice possui esta cobertura.

**O SRA Plus é muito mais!**

*Mais para você, mais para o Segurado.*

## Unimed Odonto é a mais lembrada e conquista Top of Mind na baixada santista

Pelo sexto ano, a Unimed é a marca de cuidado com a saúde mais lembrada no litoral paulista. A importante parceria entre a Unimed Santos e a Unimed Odonto, empresa sob a gestão da Seguros Unimed, confirmou a conquista do Prêmio Top of Mind, nas categorias de planos de saúde e planos odontológicos. O evento de premiação, organizado pelo jornal A “Tribuna”, ocorreu no dia 3 de agosto.

Para o diretor de Clientes e Produtos da Seguros Unimed, Tajumar Custódio Martins, o compromisso da Companhia com a promoção da saúde integral de seus clientes é reconheci-



do pela premiação. “Oferecemos no ramo odontológico a solidez da marca Unimed e tudo o que essa marca representa em termos de qualidade, acesso fácil,

inovação, além da possibilidade de tornar o plano de saúde ainda mais completo”, destaca o presidente da Unimed Santos, Claudino Guerra Zenaide.

## AIG e o Grupo Carlyle anunciam parceria estratégica com DSA Re

A American International Group, Inc. (NYSE: AIG) e o Grupo Carlyle (NASDAQ: CG) fecham parceria para estabelecer a DSA Re como uma operadora independente de resseguro, gestão de sinistros, soluções gerenciais em negócios descontinuados e riscos complexos para o setor de seguros global.

A DSA Re atualmente

reassegura US\$ 36 bilhões em riscos das áreas de Legado em Vida e Pensão e Seguros Gerais da AIG. Como parte da transação, a Carlyle adquirirá uma participação de 19,9% da DSA Re e terá uma relação de gestão de ativos estratégica pela qual DSA Re e AIG, em conjunto, alocarão 6 bilhões de dólares de ativos

em várias estratégias gerenciadas pela Carlyle, por meio de private equity corporativo, ativos reais e crédito privado. Espera-se que a transação seja concluída em aproximadamente 60 dias, sujeita às aprovações regulatórias exigidas e outras condições finais habituais. A AIG fundou a DSA Re em fevereiro de 2018, sediada em Bermuda, como resseguradora de seu portfólio de seguros considerados Legado, consolidando suas linhas secundárias de seguros sob um time especializado em descontinuidade de negócios, ao mesmo tempo em que asseguram que esses produtos cumpram suas obrigações perante os segurados.



## Icatu é eleita uma das melhores empresas para trabalhar



Pelo quarto ano consecutivo, a Icatu Seguros foi reconhecida pelos seus funcionários como um dos Melhores Lugares para Trabalhar no Rio de Janeiro. Listada pelo prêmio Great Place to Work. “As empresas estão cada vez mais conscientes sobre a importância de investir no capital humano para o sucesso e sustentabilidade do negócio. E

aquelas que estão entre as melhores do Great Place to Work se destacam neste quesito. Permanecer nesta seleta lista ganha cada vez mais relevância para a Icatu Seguros. Este é um momento de celebração que nos une de norte a sul do país e expressa o nosso orgulho de ser Icatu”, celebra a diretora de Pessoas, Luciana Chagastelles.

## Cresce procura por seguros para riscos relacionados a fusões e aquisições

De acordo com a corretora e consultora de riscos Marsh, no Brasil, a procura por seguros para riscos relacionados a fusões cresceu no primeiro semestre de 2018 já é 35% maior do que o índice de prospecção do ano passado inteiro.

Segundo Relatório Anual de Risco Transaccional 2017 da Marsh, no mundo, foram contratadas 38% mais apólices de seguro de risco transaccional em comparação a 2016, somando cerca de US\$ 20,1 bilhões. No mundo, a Marsh colocou mais de 700

seguros contra riscos transaccionais no mercado, um aumento de quase 28% a partir de 2016. Empresas de private equity são as que mais utilizam o seguro para riscos transaccionais, mas, diversas corporações os têm procurado também. O seguro de riscos transaccionais está em comercialização no Brasil há quatro anos. A apólice é elaborada conforme as necessidades da operação e se baseia na cláusula de declarações e garantias do contrato de compra e venda.

## Thinkseg inova e lança nova vertical de negócios

Depois de adquirir a Bidu, uma das primeiras corretoras de seguros online do País, a Thinkseg anunciou uma nova vertical de negócios dedicada aos corretores de seguros. Para André Gregori, fundador e CEO da Thinkseg, a iniciativa promoverá a valorização do corretor, um dos principais protagonistas no mercado de seguros, e dará a esses profissionais o acesso a novos clientes, novos produtos e a uma maior eficiência operacional em suas vendas, permitindo mais escalabilidade para o seu negócio. “O corretor cadastrado poderá acessar novos clientes gerados pela plataforma ou indicar clientes para ela, assim como fazer todas as atividades

de seu atendimento dentro dela, usufruindo ainda de modelos de análise preditiva e análise comportamental para oferecer os melhores produtos para os seus clientes no melhor momento para eles,” revela. Com modelo “pay-by-use”, de custo variável, a ferramenta será aberta e gratuita. Outro diferencial é que ela já nasce conectada às principais seguradoras do mercado, com sistemas de cotação e conciliação totalmente integrados e condições comerciais diferenciadas, permitindo ao corretor um ganho expressivo em eficiência e rentabilidade. O corretor interessado em saber mais, já pode se cadastrar na página [www.thinkseg.com/corretor](http://www.thinkseg.com/corretor).

## Touareg Seguros lança programa de relacionamento

A Touareg Corretora de Seguros lançou uma plataforma de negócios para quem quer aumentar sua renda. Para isso, basta acessar o site [www.indiqseg.com.br](http://www.indiqseg.com.br), fazer um cadastro e indicar amigos e familiares para adquirir um contrato de seguro para carro, residência ou viagem. Para cada venda concretizada, haverá uma bonificação. Como vantagens, a empresa oferece ótima rentabilidade sobre todos os seguros concretizados, além da comissão ideal pela realização do trabalho. Com uma plataforma dinâmica, que combina experiências interativas e um modelo de negócios flexível, a IndiqSeg garante excelente retorno profissional e financeiro.

## Educação financeira agora é obrigatória nas escolas



A Base Nacional Comum Curricular (BNCC), que estabelece referências para os currículos escolares no País para os próximos anos, classificou a educação financeira e a educação para o consumo como habilidades obrigatórias entre os componentes curriculares. “Esse é um importante marco para o tema e, principalmente, para o futuro das famílias brasileiras, pois a educação financeira é um passo fundamental para que se repense os hábitos de consumo, criando uma sociedade mais saudável financeiramente e realizadora de objetivos”, explica o presidente da Associação Brasileira de Educadores Financeiros (Abefin), Reinaldo Domingos. Para ele, a educação financeira é necessária para os brasileiros. “Quando o tema é discutido desde a infância, nas escolas, os resultados são obtidos rapidamente e até mesmo as famílias são beneficiadas”, afirma o especialista.

## Seguradoras registram alta no primeiro semestre



Apesar do cenário econômico nacional desfavorável, seguradoras registraram crescimento nos lucros nos primeiros meses de 2018. A Porto Seguro registrou lucro líquido de R\$ 333,1 milhões durante o segundo trimestre do ano, apresentando um salto de 41,3% em comparação com o mesmo período de 2017. Já a SulAmérica teve crescimento de 68% durante o mesmo período, com lucro líqui-

do de R\$ 135,4 milhões. No semestre, o avanço foi de 32,3% frente aos seis primeiros meses de 2017, totalizando R\$ 276,8 milhões. Com operações em diversas localidades, a Generali registrou lucro líquido de 1,33 bilhão €, equivalente a US\$ 1,56 bilhões, durante o primeiro semestre de 2018, uma alta de 8,8% na comparação com o mesmo período do ano passado.

## Tokio Marine lança ferramenta de inclusão digital do corretor

Para promover a inclusão do corretor no meio digital, a Tokio lança a plataforma Brokertech ([brokertech.tokiomarine.com.br](http://brokertech.tokiomarine.com.br)), que oferece ferramentas online para automação de processos e captação de novos clientes. “As novas ferramentas vão permitir precificações mais assertivas, mas não vão substituir o

corretor”, afirmou Ferrara. Isso não reduz, no entanto, o papel do meio digital, considerado muito importante especialmente por consumidores da geração Y. O portal é dividido em quatro áreas: empreendedorismo digital, vendas, marketing digital e gestão eficiente. Por meio da plataforma é possível, por exem-

plo, gerar cotações automáticas, criar posts para redes sociais, captar leads e ainda obter uma visão geral do cliente, de modo que o corretor tenha mais tempo para se dedicar à busca de novos clientes. A plataforma oferece também a ferramenta “Tokio corretor online”, garantindo a rapidez no atendimento.

# A GRANDE JORNADA PELO MUNDO DOS SEGUROS

Às segundas-feiras, das 7 às 8 horas

RÁDIO IMPRENSA FM 102,5

APRESENTADO POR PEDRO BARBATO FILHO



# “O que o corretor espera da sua relação com as seguradoras?”

*O corretor de seguros é o principal canal de distribuição de seguros no Brasil. É ele que divulga os produtos oferecidos pelas seguradoras, mostrando aos consumidores as melhores opções do mercado que vão proteger as famílias e seus patrimônios. Mas como eles se relacionam com as seguradoras? Algumas desenvolvem programas especiais de relacionamento. Será que isso deixa esses profissionais satisfeitos? Veja o que eles disseram.*



“Em 25 anos de atuação na Ayfa Seguros, tenho observado que a relação entre o corretor e as seguradoras mudou muito nos últimos anos. As grandes fusões entre seguradoras geram novas políticas comerciais, novos fluxos internos, regras de compliance, política de aceitação de risco e etc. Entendo que isso tem dificultado muito as relações comerciais. Como corretor, espero maior flexibilidade comercial e maior autonomia dos gerentes de seguradoras para gerarmos mais negócios”. **Fauze Farhat**, Corretor especialista em Consultoria em Seguros para eventos, Gestor da Ayfa Seguros, São Paulo.

“Como corretora de planos de saúde e assessoria em seguros, espero que as seguradoras e operadoras consigam inovar, criando ofertas que venham de encontro com a expectativa do consumidor. Além disso, as companhias precisam impactar os corretores que estão inertes com a falta de ousadia da maioria”. **Rosa Antunes**, diretora da VIACORP Administradora de Benefícios e Assessoria em Seguros; e presidente da ACOPLAN (Associação das Corretoras de Planos de Saúde), São Paulo.



“Atualmente espero o que vejo iniciado em algumas seguradoras que o corretor passou a ser, na prática, o principal foco do marketing de relacionamento da seguradora, e não mais um simples cotovelo de comercialização dos produtos. Espero ser visto como parceiro que possui e estabelece verdadeiras ligações econômicas, técnicas e suporte, pautadas em parcerias ganha-ganha e que segurador compreenda que a vontade do corretor é a de continuar prestigiando a seguradora em prolongado período de tempo, sem trocar de seguradora por deficiência de políticas de preços, excesso de riscos declináveis e jovens gestores limitado a instruções do sistema em tela”. **Felipe Paladino**, diretor na Socyal Corretora de Seguros, Bahia

# O SEGURO QUE CURTE SEU PERFIL



## NÃO PERCA VENDAS: OFEREÇA ITURAN COM SEGURO!

Lançamos o **novo Ituran com Seguro!** Um formato que atende à **todo tipo de perfil**, seja ele qual for! E o melhor, por um preço justo, a partir de **R\$69,90** por mês! Além das coberturas básicas **Roubo e Furto + Assistência 24 Horas<sup>1</sup>**, é possível contratar Coberturas Adicionais para **Terceiros** e **Perda Total por Colisão**.

## VANTAGENS E SERVIÇOS EXCLUSIVOS

ATÉ  
100%  
FIPE

INDENIZAÇÃO

MOTORISTA DE  
APLICATIVO<sup>2</sup>

TAXI

MOTORISTA  
DE TAXI<sup>2</sup>

12x

PARCELAS  
SEM JUROS

LÍDER EM  
RECUPERAÇÃO

MAIS  
BARATO

ABRANGÊNCIA  
NACIONAL

ASSISTÊNCIA 24H<sup>1</sup>

Seguradoras Parceiras:

**HDI**  
Seguros

**Liberty**  
Seguros

**MAPFRE**

**Ituran**

Apólices garantidas por uma das seguradoras: HDI Seguros S.A. - CNPJ 29.980.158/0001-57 - Processo SUSEP 15414.001197/2004-41 | Liberty Seguros S/A - CNPJ 61.550.141/0001-72 - Cód. SUSEP: 518-5 Processo SUSEP: 15414.100331/2004-96 | MAPFRE Seguros Gerais S/A - CNPJ 61.074.175/0001-38 - Processo SUSEP Automóvel nº 15414.100326/2004-83 e Processo SUSEP RCF-V nº 15414.900138/2016-91. Os registros destes planos na SUSEP não implicam por parte da Autarquia incentivo ou recomendação à sua comercialização. Os telefones das seguradoras estão disponíveis no site da Ituran ([www.ituran.com.br](http://www.ituran.com.br)). Sujeito à análise de perfil para aceitação e precificação. As seguradoras têm o prazo de 15 (quinze) dias para aceitação do risco, contados a partir da data da efetivação da proposta, seja para seguros novos ou renovações, conforme CIRCULAR SUSEP Nº 251 de 15 de abril de 2004, artigo 2º. Valores e modelos de veículos sujeitos a alterações sem o aviso prévio. Aceitação para veículos com até 20 anos de uso. Importância máxima segurada: R\$ 90.000,00 (MAPFRE até R\$ 80.000,00). Válido em todo o território nacional. Consulte disponibilidade para a versão do modelo desejado. Não há aceitação para veículos com chassi remarcado, rebaixados, tunados, blindados, com isenção fiscal ou proveniente de leilões. <sup>1</sup>Os serviços da Assistência 24 horas são limitados a 5 acionamentos no período da vigência da apólice. <sup>2</sup>Aceitação de veículos de transporte de passageiros através de aplicativo e Táxis apenas pela Liberty Seguros S/A. A indenização pode variar de 70 a 100% de acordo com a opção contratada. Orientações: O pagamento das mensalidades deve estar em dia, assim como pleno funcionamento do rastreador sob pena de perda do direito à indenização. O Rastreador Ituran é cedido em regime de comodato. Mensalidades a partir de R\$ 69,90. Taxa de Instalação: R\$ 299,00 (em até 6x no cartão de crédito). Taxa de desativação: R\$ 199,00 antes de 1 (um) ano de contrato e R\$ 100,00 após 1 (um) ano de contrato.

# O CONSUMIDOR ESCOLHE O SEGURO PELO PREÇO



Todo mês a **Revista Seguro Total** vai mostrar opiniões diferentes sobre um mesmo assunto sempre ligado ao mercado de seguros. Para abrir a nova seção queremos saber o que leva o consumidor a escolher determinado seguro. Preço, serviço, atendimento ou qualidade?

Veja a opinião dos entrevistados.



“Quando o preço oferecido é melhor do que o seu, não tem argumento, principalmente se envolver as mesmas seguradoras e os mesmos limites. Porém, em algumas modalidades de seguros o serviço terá muita importância para o futuro segurado. Com isso, as Companhias tentam fazer produtos que tenham resultado e apelo pelo cliente. A grande diferença está na qualificação do corretor. Isso porque muitos profissionais não vendem o serviço, mas sim o seguro. Um corretor qualificado é essencial para a prosperidade das vendas. A disseminação da cultura do seguro dependerá bastante de profissionais que estejam engajados com o seu trabalho. As seguradoras não têm muito o que fazer. Elas se mexem a todo instante para tentar criar produtos específicos para o cliente, ou seja, entender o perfil do segurado”. Renato da Cunha Bueno, broker de resseguros da ARX-RE Corretora de Resseguros.

“Na visão da Suhai Seguradora, o cliente contrata o seguro para o seu veículo, levando em consideração o preço que ele pode pagar, mas dando uma importância muito maior ao serviço que lhe será prestado. Segundo últimas pesquisas realizadas, o principal atributo que o cliente Suhai enxerga em nosso seguro exclusivo de furto e roubo, é a qualidade do atendimento em de toda cadeia processual que ele passa dentro da Companhia, desde a contratação até a sua renovação, e eventualmente em um sinistro. A tradução de que estamos no caminho certo é refletida, por exemplo em nossa reputação no site do Reclame Aqui, onde somos hoje a única seguradora referenciada com a nota RA1000.” Robson Tricarico, diretor comercial Suhai.





O melhor  
para sua empresa?  
**É Amil. É agora.**

Ofereça os melhores planos médicos e odontológicos para seus clientes, de acordo com a necessidade de cada um. E a Amil tem planos para empresas a partir de 2 beneficiários. Confira algumas vantagens:



#### Carteirinha Virtual

Seu cliente acessa a carteirinha da Amil diretamente do celular.



#### Ligue Vida de Saúde

Um canal telefônico 24h exclusivo para seu cliente receber orientações sobre questões que envolvam a sua saúde.



#### Rede Credenciada de Qualidade

Médicos qualificados, hospitais certificados e modernos laboratórios sempre perto de seus clientes.



#### Reembolso Online

Pelo nosso site, seu cliente consulta e solicita reembolsos com toda a comodidade. E pelo aplicativo, ele pode acompanhar sua solicitação.



# FRAUDES NO SEGURO AUTO: a herança corrupta ajudaria a explicar os atuais casos de golpe

*Seguradoras são constantemente lesadas por clientes mal intencionados, mas o ato de tirar vantagem é um problema que começou muito antes das Companhias existirem*

Vitor Guerra

“A corrupção é quase generalizada entre os brasileiros”, escreveu M. De La Flote, militar francês que visitou o Rio de Janeiro em 1757, época do ápice da exportação de açúcar à Europa. Desde os primórdios da colonização, vantagens indevidas eram concebidas para refinar as relações internacionais daquele tempo.

Hoje, o Brasil ocupa a 96ª posição no Índice de Percepção da Corrupção (IPC), que avalia o nível de corrupção e transparência de 180 países. O estudo mostrou que o país está no mesmo patamar que países como Colômbia, Indonésia, Panamá, Peru, Tailândia e Zâmbia.

As origens, então, permaneceram, e hoje, há uma diversidade nos escândalos de corrupção no cenário brasileiro. E a prática não é exclusiva dos políticos. É possível observar, desde os cidadãos de baixa renda até banqueiros e empresários, atos corruptos na convivência entre as pessoas.

O setor de seguros não passa despercebido diante desse assunto. Frequentemente, seguradoras são vítimas de clientes que transferem a responsabilidade do sinistro, ou até forjam o roubo do

veículo para receber o valor completo da indenização. Essa prática prejudica tanto a empresa de seguros, quanto o próprio segurado, que terá um impacto, mesmo que indiretamente, no prêmio.

As Companhias, porém, estão mais atentas a essas práticas, aliando-se com a tecnologia e criando vínculo com empresas que cuidam da parte de detecção de fraudes no sinistro do seguro auto. Desde 1985 no mercado, a Nortix atua justamente para descobrir o conteúdo fraudulento no sinistro. Para entregar bom resultado, a empresa presta um serviço altamente tecnológico, que detecta ocorrências de golpe.

“O foco da empresa está na busca de soluções que suportem a demanda de informações de combate a fraudes e redução de riscos nas transações comerciais”, explana Djalma Perin, CEO da Nortix. Segundo ele, “as soluções permitem melhor tomada de decisões, reduzindo a exposição das empresas e trazendo impacto positivo nos resultados financeiros”.

Após assumir o império, quando ficou mais velho, D. Pedro II, diferentemente de seus pais, se propôs a combater a cor-



Djalma Perin, CEO da Nortix

rupção. De surpresa, ele visitava quartéis, prisões, escolas e fábricas para conferir se os profissionais estavam trabalhando e se eram capacitados para desempenhar o trabalho proposto. A fiscalização não era eficiente, tampouco deu certo, pois o número de funcionários era muito grande para o controle do imperador.

Detectar pessoas mal intencionadas ainda é uma tarefa difícil. Porém, o avanço tecnológico disponibilizou ferramentas importantes capazes de diagnosticar aquilo que a mente humana não vê. Por isso, a Nortix adapta

**“A corrupção nunca vai acabar. É uma indústria muito grande”,  
Artur Giansante**





Governo JK estimulou a produção de automóveis e consumo aumentou

em seu ambiente operacional soluções que funcionam repetidamente, o que ajuda para obter um resultado capaz de constatar a fraude. “O tempo de resposta, o nível de atualização e o acesso à informação são constantemente monitorados, garantindo a excelência na prestação de serviços”, revela Djalma. De acordo com o executivo, a empresa opera com dois data-centers físicos e um na nuvem, todos com ambientes duplicados com a mesma garantia de disponibilidade.

### República Velha, eleições forjadas, indústria de automóvel e Era Vargas

Pelos seus fortes poderes econômicos no cenário nacional, São Paulo e Minas Gerais comandavam as decisões políticas do país. Paulistas e mineiros fizeram acordo com o governo a fim de terem autonomia para decidir o rumo da economia do Brasil. Em troca disso, as elites das duas províncias - não eram chamadas de estado na época - garantiam o apoio das suas bancadas ao presidente da República.

Enquanto a República Velha

foi se desfigurando pelas constantes acusações de fraudes nas eleições, a indústria automobilística iniciava sua penetração em diversos países, inclusive no Brasil. O seguro, que já existia, ganhou o seu maior aliado de vendas até hoje. A importação permaneceu até 1930, quando Getúlio Vargas proibiu a entrada de produtos estrangeiros, dando prioridade para fabricação interna, com a instalação da Companhia Siderúrgica Nacional (CSN), que possibilitou a fabricação de várias peças automotivas.

Porém, aos poucos a indústria

foi decaindo, pois a tecnologia brasileira não acompanhava o avanço das novas ferramentas de fabricação de veículos no exterior. A produção voltou a ser fortalecida durante a presidência de Juscelino Kubitschek que deu condições favoráveis às indústrias brasileiras para produzir os veículos com qualquer ferramenta estrangeira. Assim como a política nacional estimulou a produção de veículos e, conseqüentemente, a comercialização do seguro auto, Perin acredita que os 33 anos de Nortix ajudaram, mesmo que indiretamente, na construção e no desenvolvimento do setor. “Sempre estivemos atentos com a indústria tecnológica. Atualmente, temos um sistema dentro da seguradora que automatiza os processos, evitando o retrabalho e a reanálise. Com isso, a seguradora ganha em velocidade”, revela.

### Aumento de fraudes

No setor de seguro auto, as seguradoras ainda não tinham sentido os impactos da fraude. Isso porque a compra de automóvel não atingiu o esperado. Os anos 80, classificados por historiadores como a “década perdida”, foram marcados pela queda do consumo



O crescimento na venda de veículos ajudou a incrementar a venda de seguro auto



Artur Giansante, diretor comercial da Nortix

e pelo alto nível de desemprego, além da inflação descontrolada e planos econômicos sem sucesso.

Nos anos de 1990, com a abertura do mercado e a liberação de financiamentos, os consumidores ganharam confiança e voltaram a comprar carros. A indústria do seguro auto cresceu, e as fraudes no setor começaram a ser comuns.

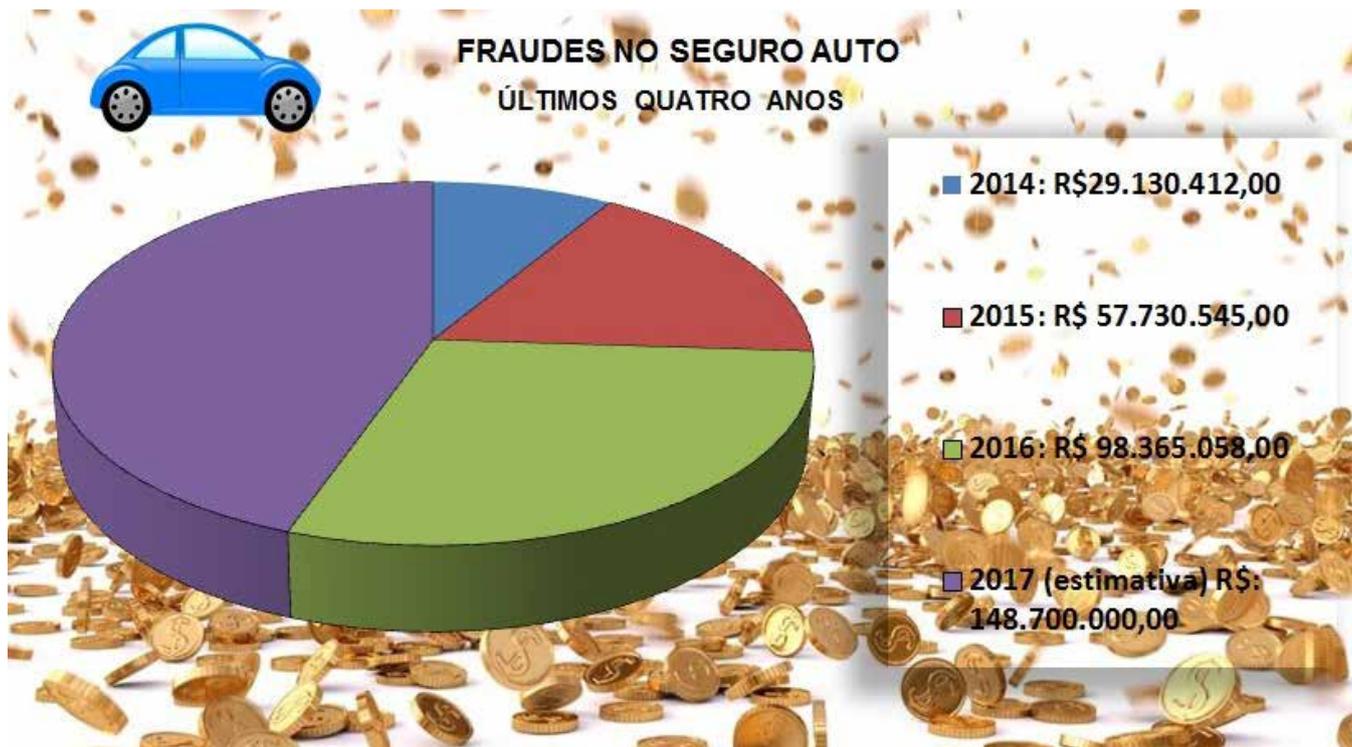
“Atualmente, fraudadores também usufruem da tecnolo-

gia para agirem de má fé”. Isso é o que conta Artur Giansante, diretor comercial da Nortix. “A corrupção nunca vai acabar. É uma indústria muito grande”, aponta. De acordo com dados levantados da própria empresa, no ano passado a tentativa de fraudes no seguro atingiu o seu ápice. Segundo o executivo, eles se aprimoram cada vez mais e estão sempre a um passo à frente.

Somente em 2014, segundo dados do Denatran, a frota automotiva brasileira tinha mais de 45 milhões de carros. Isso equivale a um veículo para cada quatro habitantes. Porém, a equação instabilidade econômica associada à queda na venda de veículos e a incerteza do consumidor com o aumento da taxa de desemprego, a frota caiu para 43 milhões em 2017.

Giansante explica que a situação financeira do país impacta no aumento dos golpes. Isso porque, com a falta de dinheiro, as pessoas, por meio de uma tentativa desesperada, tentam

“Mercado de seguros também sofre com fraudes. Em épocas de crise, situação financeira influencia: falta de dinheiro pode levar as pessoas até a falsificar roubo”





forjar um roubo, levar o veículo no desmanche, ou cometer um sinistro voluntariamente. “Em uma situação econômica precária, o número de fraudes cresce, pois as pessoas estão precisando mais de dinheiro”. De acordo com ele, consumidores que praticam esses atos são chamados de fraudadores ‘oportunistas’.

A prova disso é o crescimento significativo de fraudes nos últimos quatro anos. Justamente nesse tempo a crise econômica atingiu seu auge. Entre 2014 e 2017, as tentativas de golpe dispararam de R\$ 29 mi para R\$ 148 mi na indústria de fraude. Giansante diz que com a sinistralidade menor, as seguradoras podem alterar o preço do seguro e melhorar a qualidade da sua carteira. “Se a Companhia consegue mitigar o prejuízo causado por fraudadores, ela pode diminuir na precificação do seguro”, observa.

O executivo ainda alerta que alguns golpistas agem de forma

profissional. “Existem fraudadores que vivem disso. Os golpes de dez anos atrás são bem diferentes em relação aos de hoje. Eles estão em constante evolução, mudando o modo operante e migrando sempre para um processo mais tecnológico”, pondera.

Mesmo os fraudadores estando sempre um passo à frente, a Nortix procura mitigar os riscos, desenvolvendo ferramentas de inteligência artificial e algoritmos. Uma delas é o ‘Decodificador de Chassi’, que permite obter dados do veículo para informações importantes para confrontação, exibindo eventuais inconsistências e identificando fraudes. Aprimorado sempre que surge otimização de acesso, o decodificador, segundo Giansante, está na 13ª geração, sendo um resultado de uma relação que ele tem com todas as montadoras.

Além de estar atenta às novas ferramentas, o executivo garante que os sistemas e os produtos da Nortix são de extrema qualidade.

“Os sistemas da empresa estão há 12 anos sem sair do ar, estando sempre disponíveis. Junte a isso, a qualidade da informação que oferecemos às seguradoras é um grande diferencial”, observa.

É possível, portanto, identificar raízes históricas de corrupção no Brasil. A mania de obter vantagem para benefícios individuais, desde o Império brasileiro (1822-1889) até a Sexta República (atual), jamais deixou de existir. Fraudes no seguro auto, na saúde e em diversos setores da sociedade aumentam vorazmente e a perspectiva é ficar ainda pior. Entretanto, assim como D. Pedro II fiscalizava, mesmo de forma ineficiente, a corrupção, Giansante, agora com ferramentas mais poderosas e eficazes, garante a forte inspeção de golpistas no seguro auto. “Sabemos que esse problema nunca terminará. Mas a Nortix trabalha para diminuir as ocorrências de fraudes e entregar melhor resultados às Companhias”, finaliza.

# Acesse nosso portal De cara nova agora mais rápido, dinâmico e interativo!

www.revistasegurototal.com.br

**SEGURO TOTAL**

A TOKIO ESTÁ AQUI PARA AJUDAR QUANDO VOCÊ MAIS PRECISA.

HOME REVISTA NOTÍCIAS PRÊMIO TV MOMENTO SEGURO ENTIDADES EVENTOS ANUNCIE CONTATO

**Destques da semana**

**INSURANCE**

LIFE HEALTH ACCIDENT PROPERTY HOME TRAVEL INJURY VEHICLE

**Revista Seguro Total - Ed. 190**  
A Segure Total - 18/07/2018

**Revista Seguro Total - Ed. 189**  
A Segure Total - 18/04/2018

**Revista Seguro Total - Edição 188**  
A Segure Total - 18/04/2018

**IRB Brasil RE apresenta ao mercado segurador brasileiro o Insurance Fórum no ano em que será realizado o G20 na Argentina**

Curta de 60 líderes brasileiros do setor de seguros em... dia 8 de agosto, no Hotel London, em São Paulo, para



**Atualização diária, cobertura de eventos,  
download da revista eletrônica,  
mais de 70 mil mensagens enviadas por dia.**

# Evento mostra profissionalismo e avanço das insurtechs no mercado de seguros brasileiro

## *Palestrantes nacionais e internacionais discutiram os novos caminhos e as tendências no uso de tecnologia*

Durante dois dias, o CQCS Insurtech & Inovação, reuniu investidores, seguradores, insurtechs e prestadores de serviço em um espaço criado para fazer negócios. Os principais responsáveis pela inovação em seguros no Brasil discutiram inteligência artificial, big data, internet das coisas, bitcoins, machine learning, blockchain, telemetria, realidade virtual, entre outros assuntos relacionados à transformação digital.

Caribou Honig, chairman da InsureTech Connect, evento que reúne as insurtechs em Las Vegas, Estados Unidos, apresentou o que acredita ser os mitos da disrupção e as perspectivas para o setor. Honig não vê as insurtechs como inimigas das companhias tradicionais e nem que estão destinadas a falhar. O caminho, para ele, deverá ser o de parcerias e incorporações. “O cliente agora é capaz, por exemplo, de comparar preços com mais facilidade”, disse Honig. O benefício também se aplica à empresa, que pode identificar com mais rapidez onde estão os gargalos e problemas.

A regulamentação do mercado de seguros também teve espaço. O superintendente da Susep, Joaquim Mendanha, esteve presente e reforçou que o mercado de seguros rompe fronteiras e isso deve ser feito com muita atenção. “Estamos em um mercado altamente regulador, que tem regras. Pre-



Marcelo Blay, Minuto Seguros

cisamos rever algumas delas, mas precisamos entender que estamos tratando de proteção”, disse. Segundo ele, é preciso discutir o caminho para contribuir com produtos e serviços. “Estamos abertos para isso, sabemos da importância que a tecnologia tem hoje”, ressaltou.

Outro destaque do evento também foi o fundador e CEO da Minuto Seguros, Marcelo Blay. O empreendedor apresentou a palestra “Em busca da nova fronteira no mercado de seguros – Para onde estamos indo?”, na qual fez uma análise sobre os rumos do setor. “Tentei mostrar para onde o mercado está indo. Na minha visão, a tecnologia é importantíssima, sim, mas não se pode perder a centralidade do cliente”, resumiu Blay, que ainda completou: “Os produtos serão

cada vez mais feitos sob medida para o cliente, com uma melhor precificação, um sinistro humanizado e um atendimento personalizado. Mas não acredito que o computador vai substituir o calor humano”.

A Tokio Marine aproveitou o evento para lançar oficialmente a Brokertech, plataforma desenvolvida especialmente para capacitar e incluir Corretores e Assessorias no ambiente digital. A solução permite que os parceiros de negócios da companhia ampliem seu conhecimento sobre as 16 ferramentas digitais já disponibilizadas pela seguradora. Gustavo Dória Filho, organizador do evento, garantiu que uma nova edição do evento deve acontecer em 2019.



Caribou Honig, chairman da InsureTech Connect

## ALPHAVILLE-EXCELENTE APARTAMENTO!



Lindo apartamento em andar alto com 101 m<sup>2</sup> e 3 dormitórios. Sendo 1 suíte com closet, e 2 dormitórios com armários embutidos. Grande living estar e jantar com uma linda vista. Sacada, cozinha repleta de armários embutidos, excelente área de serviço, banheiro social completo, espaço reversível (podendo ser escritório, com quarto de empregada e WC), 2 vagas independentes e cobertas. O condomínio possui piscina adulto e infantil, academia, salão de festas com churrasqueira, estacionamento para visitante. Documentação pronta para financiamento bancário. Agende sua visita.

Valor de Venda R\$ 575.000,00



More com segurança e qualidade de vida! Sua família merece!

## ELEGANTE E NOVA - Aldeia da Serra - Santana de Parnaíba-SP

Linda residência em condomínio fechado e tranquilo, totalmente clara, ensolarada e arejada, sem vizinhos de frente. Área de terreno 360m<sup>2</sup>, e construída 317m<sup>2</sup> - 04 suítes, sendo a master com closet e amplo banheiro com jacuzzi, cuba dupla, todas as suítes com armários de ar condicionado. Sala Íntima. Grande living com pé direito duplo com dois ambientes. Cozinha completa armários Florense com dispensa, copa, área de serviço repleta de armários. Suíte de serviço c/ armários, escritório completo, área gourmet com churrasqueira e forno de pizza, piscina aquecida c/ piso térmico, depósito, paisagismo nos jardins com iluminação.

Marque uma visita e se encante!

Valor de Venda R\$ 1.620.000,00



www.malenaimoveis.com.br  
marcia@malenaimoveis.com.br  
marcia.malena@gmail.com  
f/malenaimoveis  
CRECI 119380 - 11 99476-2323 - 99645-5628

  
**Malena**  
IMÓVEIS  
Alphaville e região

# Pesquisa mostra que altos custos médico-hospitalares colocam o sistema em alerta

*ANS convoca para discutir franquia e coparticipação em audiência pública*



A União Nacional das Instituições de Auto-gestão em Saúde (UNIDAS) lançou a Pesquisa UNIDAS 2018 com informações do setor de saúde suplementar. O levantamento mostra que nos últimos cinco anos (de 2013 para 2017), o valor da cobertura médica hospitalar saltou de R\$ 3.107,58 (per capita ano) para R\$ 5.855,78. De 2016 para 2017, a variação foi de 13,3%.

Um dos itens da pesquisa que chama atenção é que as internações têm gasto maior com materiais: 23%. Seguido por medicamentos (17,2%), diárias (14,9%) e honorários (12,8%). Só o segmento de autogestões movimenta recursos com as despesas assistenciais (sem custo administrativo) no montante aproximado de R\$ 15 bilhões. O mercado de saúde suplementar como um todo compreende mais de R\$ 130 bilhões por ano, valor esse superior ao sistema público (SUS). “A necessidade de mudança é urgente. As autogestões, pelo seu perfil, já investem em saúde preventiva, mas há ainda uma necessidade maior de controle por parte das empresas e de conscientização do uso do plano por parte dos beneficiários. O valor gasto com internações evitáveis, desperdício e fraudes chega a 25%”, res-

salta o vice-presidente da UNIDAS e responsável direto pela pesquisa, João Paulo dos Reis Neto.

Além do aumento dos custos, a carteira está bastante envelhecida. A Pesquisa UNIDAS 2018 aponta que o índice de envelhecimento (proporção idosos X jovens até 14 anos) é de 191,9%. Atualmente 25,9% dos beneficiários tem 60 anos de idade ou mais, enquanto o mercado de saúde com fins lucrativos apresenta cerca de 12%. Portanto, as autogestões já trabalham com um perfil etário e epidemiológico com o qual o Brasil só deverá conviver efetivamente em 2030.

A taxa de internação da última faixa da ANS (Agência Nacional de Saúde), considerada de 59

anos ou mais, é atualmente de 19,9%. Isso representa mais que o dobro da taxa em beneficiários com até 18 anos (8,6%). Também é um índice muito superior ao das outras faixas de beneficiários que seguem uma variação média de 1% a cada mudança de perfil etário.

### Coparticipação e franquia

O aumento da comercialização e a movimentação da ANS para firmar regras para essas modalidades colocaram o tema em destaque. Ter um plano de saúde está na lista de desejos dos brasileiros. Um levantamento realizado em 2015 pelo Ibope, a pedido do Instituto de Estudos da Saúde Suplementar (IESS), constatou que para 95% das pessoas ter um plano é essencial. Os planos com franquia ou coparticipação, com mensalidade mais acessível têm sido a proposta das operadoras para ajudar a custear o sistema.

Segundo a ANS, os mecanismos de coparticipação e franquia são amplamente utilizados pelo mercado de saúde suplementar. Atualmente, cerca de 52% dos beneficiários de planos de saúde médico-hospitalares no país possuem planos com esse tipo de característica. Nos últimos anos houve um substancial crescimento no número de beneficiários que possuem planos com esses mecanismos, demonstrando como esses são amplamente utilizados pelo mercado de planos de saúde: em 2007, cerca de 22% dos beneficiários de planos de saúde tinham planos com coparticipação e/ou franquia. Em números absolutos, em 2007 havia 8 milhões de beneficiários com planos com esses mecanismos e atualmente são mais de 24 milhões de beneficiários.

O advogado especialista em direito do seguro pela FGV/SP e presidente do Instituto Segurado Seguro, Sandro Raymundo, alerta que nos planos com coparticipação e franquia, o consumidor tem de pagar uma parte das futuras despesas médicas, se elas vierem a ocorrer, além da mensalidade. Ele explica a mensalidade fica menor, mas o segura-



Sandro Raymundo, advogado do Instituto Segurado Seguro

do deve guardar uma reserva em dinheiro para arcar com parte dos custos médicos, caso venha a utilizar. No caso da coparticipação, o raciocínio é semelhante. “A diferença é que, havendo a despesa, tanto a seguradora como o consumidor irão arcar com o custo, na proporção ou no valor estabelecido no contrato. Por exemplo, se houve a previsão de 10% de coparticipação para consultas, o consumidor irá arcar com essa parcela do custo”, esclarece o advogado.

De outro lado, depois da decisão do Supremo Tribunal Federal (STF) que suspendeu a resolução sobre franquia e coparticipação em planos de saúde, a ANS agendou para o dia 4 de setembro, no Rio de Janeiro, nova audiência pública para debater os mecanismos financeiros de regulação: coparticipação e franquia. Segundo o comunicado divulgado pela agência, o objetivo “é debater e receber propostas da sociedade, entidades de defesa do consumidor e representantes do setor”.

Sandro Raymundo espera que a agência seja receptiva. “Espero que, na audiência, a ANS receba as sugestões das entidades de defesa do consumidor com a mesma atenção que tem dado aos anseios das seguradoras e impeça que a coparticipação se transforme em um aumento indireto da mensalidade.”



# CORRETORAS E SEGURADORAS PRECISAM ESTAR ATENTAS À TRANSFORMAÇÃO DIGITAL

## *Insurtechs crescem a todo vapor e estão mexendo com o mercado de seguros*

O mundo está cada vez mais conectado e tecnológico. Quando se fala em transformação digital para o setor de seguros não significa que as empresas devam apenas absorver uma série de inovações tecnológicas. O mais importante é que saibam traçar objetivos claros e adotar tecnologias adequando-as de acordo com o negócio e estrutura interna das seguradoras.

É nesse cenário tecnológico que surgiram as insurtechs, união das palavras seguro e tecnologia em inglês. “Essas Startups são empresas que surgiram com o propósito de simplificar o mercado de seguros, de aproximar mais o público consumidor de produtos e serviços de proteção financeira, com uma alta dose de inovação e tecnologia”, afirma César Heli

Oliveira, presidente do Instituto Superior de Seguros e Benefícios Brasil.

O executivo destaca que corretoras e seguradoras devem estar atentas às mudanças, principalmente no que se refere às exigências dos clientes por agilidade de desburocratização. “O ISB Brasil pode ajudar com a aproximação com o consumidor: quanto mais informação sobre hábitos de compra e suas mudanças, mais fácil será o entendimento das corretoras e seguradoras da melhor opção de investimento em tecnologia em suas organizações”, diz Oliveira, destacando que é preciso pensar no cliente, atender melhor, mais rápido e evoluir a relação.

Os investimentos das seguradoras em insurtech podem ajudar

a estimular a inovação, a identificar prioridades e a complementar um tipo de seguro digital existente, melhorando sua relevância para os clientes e obtendo confiança entre os consumidores. A tecnologia insurtech pode ser uma aliada das seguradoras, podendo, por exemplo, fornecer fontes em tempo real da situação do veículo e motorista (telemetria); aparelhos domésticos que possam manter seguradoras informadas sobre situações de riscos dentro de casa, como por exemplo, superaquecimento e perigos de incêndios, entre outros.

O futuro chegou ao mercado de seguros e agora corretores e seguradoras devem estar atentos para se adaptar e conquistar os consumidores.

## ALPHAVILLE - CONDOMÍNIO SCENIC



Oportunidade única!  
Linda casa em excelente condomínio fechado com muito verde. Casa com 170m<sup>2</sup> - sendo 1 suíte com grande closet + 2 de dormitórios. Living 2 ambientes com lareira, lavabo, lavanderia e dependência de empregados, excelente cozinha. Área externa com churrasqueira e forno de pizza - excelente espaço fechado. Quintal e jardim na garagem. 2 vagas de estacionamento coberto. Perto de escolas e comércios.



Valor de Venda R\$ 750.000,00

More com segurança, tranquilidade e muita natureza

## ALPHAVILLE - RESIDÊNCIAL 5 - RESIDÊNCIA SEMI - TÉRREA

Situada em lindo e tranquilo residencial, totalmente reformada, Área de terreno: 420m<sup>2</sup> e Construída: 320m<sup>2</sup> com 4 suítes. Grande Living, copa, cozinha, piscina, churrasqueira excelente área externa com piscina aquecida, churrasqueira, forno de pizza.

Condomínio fechado com academia, pista de skate, caminhada, churrasqueira, salão de festa, segurança e muito verde! Próximo do comercio, padaria, bancos, escolas e faculdade!

Valor de Venda R\$ 1.350.000,00



www.malenaimoveis.com.br  
marcia@malenaimoveis.com.br  
marcia.malena@gmail.com  
f/malenaimoveis  
CRECI 119380 - 11 99476-2323 - 99645-5628

  
**Malena**  
IMÓVEIS  
Alphaville e região

# É DIFÍCIL EMPREENDER no mercado de seguros?

*Cada vez mais brasileiros querem deixar de ser empregados. Pesquisas apontam que 76% dos brasileiros prefeririam ter um negócio próprio. São muitos os desafios a serem enfrentados pelo empreendedor. Marcos Pontes aceitou o desafio*



Marcos deixou de ser empregado para se tornar empreendedor

Vitor Guerra

A reforma trabalhista trouxe mudanças significativas na classe trabalhadora. Porém, mesmo antes da decisão do governo, milhões de pessoas já migravam para o emprego autônomo. Em 2017, o microempreendedor individual alcançou a marca de 7 milhões de negócios formalizados. De acordo com o Sebrae, nos últimos cinco anos essa modalidade cresceu 19%, sendo a principal plataforma de inclusão econômica das pessoas. Ainda segundo o Instituto, por conta da recessão financeira, 11 milhões de empresas foram formadas por pessoas que procuravam emprego.

Um número alto: 98% das empresas do Brasil são formadas por pequenos e médios empreendedores. Desde fevereiro de 2009, Marcelo Pontes passou a fazer parte desse contingente ao abrir a Tenet Corretora e Administradora de Seguro. O atual empresário deixou de ser colaborador e prestador de serviços para abrir sua corretora, que tem foco em planos de saúde, planos odontológicos e seguro de vida.

De acordo com Pontes, o mercado de seguros é um bom campo para empreender. Isso porque ele é muito amplo e existem “leques” de oportunidade para seguir. “Atingimos qualquer tipo de público. Desde uma pessoa física



até outra grande empresa. É claro, porém, que as áreas de atuação devem ser segmentadas, com produtos que temos mais aptidão ou aquele que o empreendedor mais se identifica. Tenho em mente que todos um dia vão precisar de algum tipo de seguro”, comenta.



Com uma estratégia de manter o cliente próximo, a Tenet, além de comercializar seguros, atualmente trabalha na área de administração da benefícios em planos de saúde, seguro de vida, planos odontológicos e “Vales” (Vale Combustível, Vale Ali-

mentação e Vale Transporte). A parte de gerenciamento, segundo o empresário, funciona como maneira de inclusão e exclusão de beneficiários, além de marcação de consultas, controle de sinistralidade e retirada e entrada de reembolsos para empre-

sas que solicitam. “Temos uma gama de benefícios que a gente oferece para as empresas que fecham conosco. São organizações acima de 100 vidas, pois conseguimos oferecer todos esses serviços para o cliente”, pondera.

### Falta de estímulo do governo

Embora tenha dado certo, Pontes alerta sobre as dificuldades de abrir um negócio no Brasil. “A falta de incentivo fiscal e os altos impostos acabam nos barrando. Se o empresário não estiver preparado e conhecer o negócio que está entrando, certamente dificultará a evolução da empresa”, critica.

O empresário também chama a atenção para as políticas trabalhistas, que, se fossem mais flexíveis, dariam para contratar mais pessoas e produzir mais. Sancionada pelo presidente Michel Temer, a reforma trabalhista tornou a lei um pouco mais branda na relação entre empregador e empregado. Entretanto, de acordo com Pontes, ainda falta suporte do governo para estimular os empreendedores.

“Ainda falta crédito subsidiado pelo governo. Hoje, temos o BNDES (Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social), mas a dificuldade e a burocracia para se conseguir investimento é gigantesca”, pondera o empresário. Além disso, ele acredita que o Estado investe pouco na educação empreendedora. Segundo ele, não existe suporte suficiente para educar os cidadãos a empreender. “Não existe uma escola para aprender a empreender. Por isso, mais de 50% das empresas no Brasil fecham suas portas em somente dois meses de existência.



# AMEPLAN SAÚDE: ÚLTIMO MÊS DA CAMPANHA #PARTIUBAHIA!

*Mais um ciclo  
vai se fechando na história  
de vendas da  
AMEPLAN SAÚDE*

A campanha de vendas lançada em janeiro de 2018 é a oitava campanha de incentivo promovida pela Operadora. O propósito é reconhecer os campeões de cada modalidade, envolvidos no processo da venda de varejo.

Pelo segundo ano consecutivo, a AMEPLAN SAÚDE faz questão de reconhecer aquele vendedor que apresenta a melhor qualificação na condução da venda, desde a prospecção até a entrega do kit do cliente. De acordo com o regulamento, o vendedor que atingir os melhores índices de qualidade, inclusive pendências, desfrutará de uma viagem maravilhosa, regado a muitas mordomias para que se sinta recompensado e chegue a conclusão de que valeu muito à pena fazer bem feito. Além da nobreza de sua conduta, ele contribuiu para administrar os custos assistenciais, se transformou em um exemplo positivo e ainda ganhou uns dias para desfrutar o

trabalho realizado.

“Como era esperado, este ano está sendo altamente desafiador para o segmento de serviços, particularmente para o segmento de saúde. Para obter bons resultados, não é o momento de subtrair, mas de somar o máximo de variáveis possíveis para que produto, processos, tecnologia e pessoas, somados, deem o seu melhor para vencer o ano desafiador, que de fato, está sendo. Por isto que a AMEPLAN SAÚDE, manteve sua campanha de vendas mantendo nela os pontos elogiados pelos próprios participantes e melhorou o que entendeu que agradaria mais às “pessoas” envolvidas no processo,” afirma Laureci Zeviani,

diretor comercial da Ameplan.

É uma campanha aliada com os principais parceiros comerciais da Ameplan (Affix, Dentalpar, Corpore, Divicom e Hebrum) que também lançaram suas próprias campanhas de vendas. Isso mostra o esforço que os agentes envolvidos no processo da venda fazem para rodar esta engrenagem primordial para o crescimento e fortalecimento de qualquer negócio.

Nos últimos 7 anos a Ameplan tem tido uma vocação especial para se relacionar com os seus representantes comerciais, sejam corretoras, gerentes de vendas, empresários, assistentes, diretores e vendedores. O apoio e reconhecimento têm que caminhar juntos.



# Corretores debatem soluções e buscam caminhos alternativos para o setor

*Com a presença de 2 mil participantes congresso foi um sucesso*



## Sueli dos Santos

O Congresso Sul Brasileiro dos Corretores de Seguros – BRASE-SUL foi um sucesso. O evento foi idealizado e organizado pelos Sincor’s de Santa Catarina, Paraná e Rio Grande do Sul e teve como tema “Caminhos, alternativas e soluções” e contou com a presença de autoridades do mercado. Na abertura, Auri Bertelli, presidente do Sincor-SC e anfitrião do evento, Ricardo Pansera, presidente do Sincor-RS, e José Antonio de Castro, presidente do Sincor-PR, ressaltaram a união dos três estados, mostrando que a união foi fundamental para a concretização do congresso. O evento teve palestras e a exposição das seguradoras.

Foram dois dias em que corretores e seguradores estiveram lado a lado discutindo o mercado. A troca entre os profissionais e o aprendizado proporcionado pe-

las palestras ajudou a enriquecer o encontro. “O modelo que fizemos agradou aos corretores e isso é importante com boas palestras e participação dos seguradores permitindo que os corretores possam conversar com eles. O sindicato como entidade de classe, quer apresentar as soluções que os corretores precisam”, disse Auri Bertelli, presidente do Sincor-SC.

Uma das palestras mais esperadas foi a que aconteceu na manhã de sexta e que reuniu as principais seguradoras do mercado. Gabriel Portella, presidente da SulAmérica elogiou o evento e analisou um pouco do cenário atual. “O papel do corretor em um mundo de novos valores e hábitos, com uma nova categoria de consumidores. Não podemos achar que soluções passadas vão resolver os nossos problemas. É hora de pensar como corretores e seguradores podem trabalhar pelo engrandecimento do mercado”.

O momento atual pede, de fato, que todos revejam o que está sendo feito em suas vidas como cidadãos e profissionais e o otimismo de Joaquim Mendanha, superintendente da Susep, reforçou a necessidade de entender que o setor é parte importante desse processo, com união e ideias que levem à conclusão dos objetivos almejados. “Esperamos que os temas aqui abordados colaborem de forma significativa para o sucesso de cada um de vocês, nesse encontro que mostra o foco no mercado da região Sul do Brasil”, ressaltou Pansera.

José Antonio de Castro, presidente do Sincor-PR, agradeceu a essa força que vende seguro e engrandece o Sul do Brasil. “Precisamos trabalhar muito e muito mais, precisamos que nossas lideranças cuidem da gente. Para que a indústria de seguros não passe pelas dificuldades que vimos nosso país passar”, alertou.



## CCS-RJ divulga sugestões entregues a seguradoras sobre seguro Auto no Rio

Após entregar a cinco seguradoras um documento com sugestões para a operação do seguro de automóvel no Rio de Janeiro, que vem sofrendo com os altos índices de roubos e furtos em diversas regiões, a Comissão de corretores formada no 1º Encontro dos Corretores de Seguros da Baixada Fluminense, da Zona Norte e da Zona Oeste, realizado em março, divulga agora os seis itens apresentados. Tanto o encontro como a elaboração do documento foram uma iniciativa do Clube dos Corretores de Seguros do Rio de Janeiro (CCS-RJ) em conjunto com a Associação dos Corretores de Seguros da Baixada Fluminense (ACBF), unidos pelo objetivo de viabilizar a manutenção da carteira de seguros de automóvel nas regiões mais afetadas pelo aumento do roubo de

veículos no estado. “A grave crise de segurança que estamos vivendo vem atingindo com mais intensidade as Zonas Norte e Oeste da capital e os municípios da Baixada Fluminense”, diz o presidente do CCS-RJ, Jayme Torres. Entre as sugestões apresentadas estão a criação de produto ou aumento do desconto nos prêmios quando o segurado optar por porcentagem da FIPE igual ou inferior a 90% nos produtos atuais, criação de produto ou aumento do desconto nos prêmios quando o segurado optar por franquia facultativa nos produtos atuais e criação ou adaptação de produtos atuais com cobertura exclusiva para Perda Total (PT), roubo e acidente com limitação da FIPE em 80% a 90%, ou aplicação de franquia com opções de 10% ou 20%, entre outros pontos.

## Susep prepara regulamentação das insurtechs

O titular da Superintendência de Seguros Privados (Susep), Joaquim Mendanha (**foto**), disse em sua palestra no CQCS Insurtech e Inovação que a autarquia já tem uma agenda junto às comissões de inovação para trabalhar de forma atenta aos avanços da tecnologia do setor de seguros. Esta área será como outras já trabalhadas, como o mercado marginal, capitalização, resseguros, entre outros. “A Susep está fazendo a sua parte dentro de suas estruturas. O grande desafio é buscar o ponto de equilíbrio, porque não se pode comparar um produto de seguros com outros produtos. Nós vendemos confiança e proteção e, por isso, os cuidados devem ser maiores”. O mercado deve ser disruptivo, mas isso não acontece de forma abrupta, nem o tempo todo. “E o mais importante”, destacou Mendanha, “é que as pessoas comprem promessas, por isso as reservas das empresas precisam ser garantidas, com custos melhores para os produtos e maior transparência no relacionamento”.



## CVG-RJ faz balanço do 1º semestre

O trabalho realizado pelo Clube Vida em Grupo do Rio de Janeiro (CVG-RJ) no primeiro semestre de 2018 foi marcado por mais de 10 eventos focados em capacitação profissional. Reforçando a parceria com as maiores seguradoras do país, a instituição realizou workshops e treinamentos sobre produtos e ferramentas dessas companhias. Porto Seguro, Amil, Zurich e SulAmérica foram algumas das que utilizaram o espaço do CVG-RJ para estreitar suas relações com corretores e outros profissionais do setor no período. Além disso, a entidade promoveu palestras voltadas especificamente ao desenvolvimento da carreira, abordando temas como marketing digital aplicado a corretoras de seguros, como revolucionar os negócios e como falar bem em público, por exemplo.



## Blockchain no seguro será discutido pela APTS e ENS

O mês de agosto marca o encerramento da série “Tecnologias disruptivas e seus impactos no seguro” promovida pela Associação Paulista dos Técnicos de Seguros (APTS) e pela Escola Nacional de Seguros. Depois de debater as Insurtechs, em maio, e a IoT (Internet das Coisas), em junho, em agosto o tema será “Blockchain no Seguro”. Ao criar a iniciativa, o presidente da APTS, Osmar Bertacini, ressaltou que o tema é de muita importância para o mercado de seguros.



## CCS-SP realizará eleição com chapa única

A eleição de diretoria do Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo (CCS-SP), marcada para setembro, será realizada com a apresentação de chapa única encabeçada pelo atual secretário Evaldir Barboza de Paula para concorrer à eleição de diretoria para a gestão 2018/2020. A chapa foi a única inscrita até o dia 7 de agosto, na sede da entidade, de acordo com o prazo estabelecido pelo estatuto. Além de Evaldir Barboza, compõem a diretoria o ex-mentor Nilson Arello Barbosa (secretário), Jorge Teixeira Barbosa (tesoureiro) e na Junta Fiscalizadora Ivone Elise Gonoretske,

## 020 Bots vence SindSeg Insurtech Connection



Um robô com inteligência artificial para vender seguros. Essa é a proposta da 020 Bots, startup vencedora do SindSeg Insurtech promovido pelo SindSeg MG/GO/MT/DF. O evento que uniu startups e seguradoras para propor soluções inovadoras e disruptivas

para o mercado de seguros. “Hoje, oferecemos aos nossos clientes a oportunidade de alugá-lo. Como a tecnologia é capaz de desempenhar tarefas operacionais e repetitivas, o uso de robôs permite que as pessoas estejam mais livres para vender e se relacionar mais”,

explica o fundador e CEO da startup, Leonardo Rochadel. As cinco startups mais votadas no evento do SindSeg MG/GO/MT/DF foram O2O Bots (1º lugar), MOVE (2º lugar), Cadarn (3º lugar), Insta Rain (4º lugar) e Seguro do Trabalhador (5º lugar).

## Recadastramento de corretores

Levantamento feito pelo Ibracor mostra que são chega a 11.724 o número de pedidos de recadastramento de corretores de seguros, pessoas físicas, indeferidos pela Susep. Esse número representa 20,7% do total de 56.680 processos analisados até agora pela autarquia. Até agora, segundo o Ibracor, foram 44.372 pedidos de recadastramento de corretores de

seguros foram aprovados até agora. Os corretores que tiverem dúvidas ou problemas pode consultar as Circulares 552/17 e 558/17 da Susep, o Portal do Ibracor e os Sindicatos filiados à Fenacor, ou entrar em contato nos telefones disponibilizado pela Susep (21- 3233-4146 e 3233-4045) e Ibracor (21-3509-7070). Os corretores que tiverem seus processos inde-

feridos estão, automaticamente, sem registro profissional e assim permanecerão até que regularizem sua situação na autarquia, o que deve ser feito através de uma nova solicitação de recadastramento por meio do seguinte endereço eletrônico: <https://www2.susep.gov.br/safe/numercado/CadastroCorretores/inicioPesFis.asp?modulo=RF>



## Prudential

André Caldeira é o novo diretor financeiro da Prudential do Brasil. O executivo acumula 13 anos no mercado de seguros e teve passagem em outras grandes seguradoras do mercado, como SulAmérica e AXA.

## Icatu Seguros

Alexandre de Mattos Malho é o novo superintendente regional responsável pela área de corretores e interior de São Paulo da Icatu Seguros. Ele assume a função no lugar de Silas Kasahaya.



## Som.us

Com mais de 20 anos de experiência, executivo chega para contribuir com o desenvolvimento da cultura corporativa, políticas, eficiência das áreas de middle e back office.



Campanha de Verão 2018  
#PartiuBahia!

**AMEPLAN**  
Saúde

ÚLTIMOS DIAS PARA PARTICIPAR E FAZER UMA VIAGEM MUITO LEGAL COM A GENTE!

ENCERRA EM 31 DE AGOSTO DE 2018

35 VIAGENS + R\$ 300.000

COM ACOMPANHANTE!  
TUDO INCLUIDO!

DE PRÊMIOS  
EM DINHEIRO



Viajar é muito bom! Mas viajar com a Ameplan é melhor ainda!

CONSULTE REGULAMENTO NA SUA CORRETORA OU NO SITE [WWW.AMEPLANSAUDE.COM.BR](http://WWW.AMEPLANSAUDE.COM.BR)

APOIO:

**Affix**  
ADMINISTRADORA DE BENEFÍCIOS

**corpore**  
ADMINISTRADORA DE BENEFÍCIOS

**DENTALPAR**

**Divicom**  
Administradora de Benefícios

**Hebrom**  
Benefícios

# SUA PÓS EM 1 ANO!

## MBA EXECUTIVO EM NEGÓCIOS DE SEGUROS

- Formação em gestão
- Melhor custo-benefício
- *Coaching* especializado
- Presencial e/ou EaD



EM BREVE EM EaD.

**Inscrições Abertas!**

RIO DE JANEIRO E SÃO PAULO - INÍCIO: 22 DE OUTUBRO

**ENS.EDU.BR/MBAS**



Condições especiais para  
empresas conveniadas.



Dúvidas e informações:  
Rio de Janeiro - (21) 3380-1524 / 1531  
São Paulo - (11) 2739-1029 / 1059  
posgraduacao@ens.edu.br



ESCOLA NACIONAL de SEGUROS

# #narizentupido

A vida é cheia de previstos.

As crianças adoram brincar na chuva. Isso é tão previsível quanto a gripe que eles podem pegar depois disso. Por isso, e para todos os outros previstos da vida, a Bradesco Seguros tem o plano de saúde certo para seus Clientes.

Produtos para empresas a partir de 3 vidas.

Ofereça um Bradesco Saúde para seus Clientes e faça bons negócios.

Central de Relacionamento: 4004 2700 / 0800 701 2700  
 SAC - Serviço de Atendimento ao Consumidor: 0800 727 9966  
 SAC - Deficiência Auditiva ou de Fala: 0800 701 2708  
 Ouvidoria: 0800 701 7000



[bradescosseguros.com.br](http://bradescosseguros.com.br)



**Bradesco Seguros**

Com Você. Sempre.