

REVISTA

SEGURO TOTAL

ANO XIX
Nº 193 - 2018
R\$ 20,00



COFACE: 20 anos de Brasil e referência em seguro de crédito

VEJA TAMBÉM:

Corretora supera crise
e vira referência em franquia

Marketing digital é ferramenta
na conquista de clientes

Marcele Lemos, CEO da Coface no Brasil



A saúde do seu cliente
não precisa esperar.
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.



Ano XIX | Edição Nº 193 | Mensal
www.revistasegurototal.com.br

Av. Prof. Alfonso Bovero, 562
São Paulo - SP, 01254-000
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



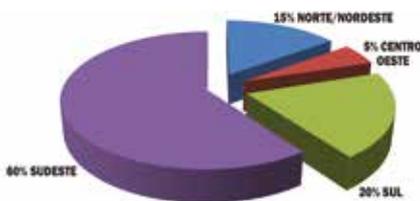
Portal Revista Seguro Total
www.revistasegurototal.com.br



facebook.com/revistasegurototal



twitter.com/seguro_total



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

Mercado de seguros contorna dificuldades e cresce

O mercado de seguros parece seguir à risca a filosofia da água que não briga com os obstáculos, simplesmente os contorna. Uma prova é o aumento na contratação de seguros de pessoas que cresceu 8,5% no primeiro semestre de 2018, segundo a Fenaprevi (Federação Nacional de Previdência Privada e Vida). “Prevemos um incremento no setor de 8,9% neste ano no cenário otimista e, no pessimista, se houver uma deterioração econômica muito acelerada, uma alta de 5,9%”, disse o presidente da entidade, Edson Franco.

As contratações aumentaram em todas as categorias, mas a maior variação (23,7%) ocorreu no prestamista (proteção para evitar inadimplência em financiamentos nos casos de morte, invalidez ou desemprego). Os prêmios pagos totalizaram R\$ 19,94 bilhões —36% do montante se refere a seguros de vida. E a entidade aposta que o ritmo de crescimento continue até o fim do ano.

A proximidade das eleições que acontecem no mês de outubro e a incerteza com o futuro do país têm mexido com a bolsa de valores e afetou o valor do dólar. Enquanto isso, o mercado de seguros continua o trabalho de atingir mais camadas da sociedade brasileira e também de estar atento às necessidades do mercado.

Outro assunto que tem despertado atenção do mercado é a saúde suplementar. Há uma percepção de que é preciso discutir o financiamento do setor. A Agência Nacional de Saúde (ANS) promoveu uma audiência pública no início de setembro para discutir os mecanismos financeiros de regulação, coparticipação e franquia. Estiveram presentes no evento cerca de 200 pessoas, entre representantes de órgãos de defesa do consumidor, das operadoras de planos de saúde, de prestadores de serviço, entidades do setor e órgãos públicos.

O assunto é polêmico e o presidente Michel Temer decidiu reativar o Conselho de Saúde Suplementar (Consu) que havia sido totalmente esvaziado há 18 anos. A expectativa é que o decreto reativando o conselho seja publicado em breve.

Enfim, apesar dos obstáculos, o mercado de seguros segue seu curso buscando alternativas para crescer e contribuir com o desenvolvimento do país.

Boa leitura!

sumário

Ponto de Vista • 10

Fala, corretor! Corretores contam o que esperam do futuro



18 • Capa

Os 20 anos da Coface no Brasil

Empreendedorismo • 26

Conheça a história da corretora que tinha uma dívida de R\$ 300 mil e hoje é referência no sistema de franquia



32 • Marketing digital

Ferramenta importante para a divulgação da corretora e conquista de clientes

6	Notícias do mercado
16	Saúde
22	Premiação
28	Análise
38	Mercado
40	Tecnologia
42	Entidades
46	Vai e vem



Eu fiz acontecer
*a expansão da minha
carteira de clientes com
o novo Porto Seguro
Consórcio de Veículos
e Maquinários Pesados.*



- Planos de 120 meses¹
- Parcelas a partir de R\$ 1.503,00
- Sem taxa de adesão
- Ampliação da carteira de clientes
- Oportunidade de novos negócios

Para mais informações, consulte
o seu Gerente Comercial.

Vem fazer acontecer.

Taxa de administração de 14% para créditos de R\$ 150 mil a R\$ 300 mil.

1. Parcela inclui seguro de vida de 0,035% sobre saldo devedor. Fundo de reserva de 0,5%.

Porto Seguro Administradora de Consórcios Ltda. CNPJ: 48.041.735/0001-90.

**PORTO
SEGURO** 

CONSÓRCIO

Novo programa da Receita Federal atinge seguros de carga

Receita Federal lança a certificação como Operador Econômico Autorizado (OEA), que visa facilitar uma série de procedimentos aduaneiros, tanto no país, quanto no exterior. Essa certificação pela Receita Federal comprova que aquele operador - seja ele importador; exportador; transportador; agente de carga, operador portuário etc - oferece um baixo grau de risco de segurança física da carga e em relação ao cumprimento de suas obrigações aduaneiras. Com a OEA, por exemplo, é possível registrar a "Declaração de Importação" (DI) antes da chegada da

carga ao território aduaneiro, pelo modal aquaviário. "Este é um assunto que os corretores que atuam com seguros de Transportes precisam tomar atenção. Afinal de contas, se determinada empresa possui a certificação OEA, ela provavelmente oferecerá baixo risco também para as seguradoras, o que deve reduzir o custo da apólice", explica Vanderlei Moghetti, gerente de Sinistros na Argo Seguros (foto). É importante lembrar que o Programa OEA tem caráter voluntário e a não adesão não implica impedimento ou limitação na atuação como interveniente em opera-



ções regulares de comércio exterior. Lançado no final do ano passado, recentemente a Receita Federal atualizou a regra de utilização da logomarca e do manual do programa.

Grupo Wichmann formaliza parceria com a agência Digital Cycle

O Grupo Wichmann, que gerencia as Redes Wichmann e as Franquias Bidon para seguros, com 200 unidades espalhadas pelo Brasil, formalizou parceria com a agência Digital Cycle, de Campo Bom (RS). "O mercado na área de seguros está mudando e é fundamental se atualizar sobre as novas tecnologias e ferramentas de venda online. Por isso, procuramos essa parceria para entrar de vez na era digital dos seguros, tanto para as Franquias Bidon quanto para as Redes Wichmann, com a Digital Cycle realizando trabalhos diretamente com os franqueados", explica Felipe Wichmann (foto), diretor do Grupo Wichmann.



O trabalho da agência, segundo ele, será fornecer materiais de cada produto no seguro e auxiliar com suporte para investimentos em Google Ads,

Facebook e Instagram. Neste primeiro momento, serão formatados pacotes específicos para venda online e as instruções para se atingir mais leads.

Susep fará mudanças na tábua biométrica

A Susep vai colocar em consulta pública minuta de Circular que irá estabelecer novas regras para a adoção de tábua biométrica específica na estruturação de planos de seguros de pessoas e previdência complementar com coberturas de risco. Profissionais e entidades do mercado interessados nessa questão enviaram sugestões para a autarquia contribuindo para a discussão. De acordo com a Susep, o texto da minuta já está disponível na página da autarquia para ciência e, se for o caso, apresentação de comentários e sugestões.

Seguros Unimed entre as três maiores em saúde

Pelo quinto ano consecutivo, a Seguros Unimed permanece entre as três maiores seguradoras do país no ramo Saúde, no ranking 'Valor 1000'. A Seguradora se destacou entre as mais sólidas e eficientes em rentabilidade sobre o patrimônio (2º lugar), lucro líquido (4º lugar), patrimônio líquido e aplicações financeiras (5º lugar), e entre as que mais cresceram em 2017 (6º lugar). Está, também, entre as empresas com menor índice de sinistralidade (3º lugar). Em Previdência e Vida, a companhia aparece entre as 20 maiores do país. A seguradora se destacou entre as que mais cresceram em aplicações financeiras (7ª posição), patrimônio líquido (8ª posi-



ção) e lucro líquido (9ª posição). "A projeção de crescimento para 2018 é próxima de 13%, com investimentos em inovação voltada ao futuro digital e à gestão da atenção à saúde, além do fortalecimento de parcerias", destaca o diretor-presidente da Seguros Unimed, Helton Freitas.

Conheça os Planos Empresariais da Ameplan Saúde!



**E mais: Plano Odontológico sem carência.
Descontos na Drogaria São Paulo e Drogasil.**

Empresa especializada em cuidar da saúde das empresas.

- ✓ 4 Hospitais Referenciados
- ✓ Ampla Rede Credenciada.

Zona Sul

Zona Leste

Zona Norte

Zona Oeste

ANS 39.473-4

AMEPLAN
Saúde

Tel.: 3321-9744
WhatsApp: 99849-3547



Caixa Seguridade e CNP firmam nova parceria de seguros

A CAIXA Seguridade e a CNP Assurances, empresa francesa de seguros, firmaram nova parceria que define as estratégias de distribuição dos produtos de seguridade na rede da CAIXA. O acordo inclui a formação de uma nova sociedade para a exploração conjunta dos ramos de seguros de vida e prestamista e para os produtos de previdência privada até fevereiro de 2041.

Com o acordo, a CNP concorda em liberar a exclusividade dos demais ramos já a partir da sua assinatura. Com isso, a CAIXA Seguridade espera finalizar, ainda em 2018, o processo para escolha de parceiros estratégicos que atuarão no balcão da CAIXA para a exploração da comercialização de produtos nos ramos de seguros habitacional, auto e riscos patrimoniais e di-

versos, além de consórcios. A CAIXA Seguridade terá 60% de participação no capital total da nova Holding, sendo proprietária de 49% das ações ordinárias da nova companhia. A CNP terá 40% de participação, com 51% de ações ordinárias. Pela nova parceria, a CNP pagará o valor de R\$ 4,65 bilhões, sem qualquer cláusula de performance para o pagamento parcelado (earn-out).

Ouvidoria da Bradesco Seguros completa 15 anos



Desde que foi criada, em 2003, a Ouvidoria do Grupo Bradesco Seguros acumulou mais de 20 prêmios. Em 2017, pelo sexto ano consecutivo, foi eleita uma das 10 melhores do País – independente de segmento – no Prêmio de Ouvidorias Brasil, da Associação Brasileira das Relações Empresa-Cliente (ABRAREC). “São 15 anos de serviços ao cliente, nosso maior patrimônio. Com a missão de garantir transparência, agilidade e responsabilidade, atendemos aos princípios da Cultura do Servir, com foco na excelência. Esse lema, que permeia todas as ações da empresa, tem sido praticado por meio do investimento permanente em gestão de pessoas, de processos, de tecnologia da informação e de comunicação”, destaca Dalva Fonseca, Diretora de Qualidade e Relacionamento com o Cliente.

NotreDame Intermédica compra GreenLine por R\$ 1,2 bilhão

A NotreDame Intermédica adquiriu 100% do Grupo GreenLine, por R\$ 1,2 bilhão. Com a transação, a companhia consolida-se como terceira maior operadora de saúde do Brasil, atrás da Amil e Bradesco Saúde. A operação, que inclui a GreenLine Sistema de Saúde, Laboratório Bio Master, Pronto Socorro Itamaraty e Maternidade do Brás (Hospital Salvalus), adiciona ao grupo uma carteira de 464 mil beneficiários e dará maior competitividade à NotreDame Intermédica na região metropolitana de São Paulo. No fim do ano passado, a NotreDame tinha



3,6 milhões de vidas, segundo dados da Agência Nacional da Saúde Suplementar (ANS). A transação, que está sujeita à

aprovação do Conselho Administrativo de Defesa Econômica e da ANS, deverá ser concluída até o fim do ano.



REGULA SINISTROS estará no CONEC 2018

Convidamos todos os Corretores e Cias Seguradoras que participarão do CONEC 2018 a conhecerem essa inovação voltada para o crescimento dos Corretores de Seguros.



Adquirindo nossos planos a partir de 27/08 até 29/09, participará do sorteios de 2 chopeiras Heineken.

Venha fazer negócios conosco. (Estande 11)



Saiba mais em:
www.regula.com.br

Corretor de seguros deve avaliar se está pronto para o futuro

Saber as tendências, para: definir os caminhos da carreira. Esses são alguns itens que todo profissional precisa refletir. O corretor de seguros não é diferente. No Brasil, com a recente instabilidade da economia, a diversidade e inovação constante do mercado de seguros, o corretor de seguros também precisa avaliar os rumos da profissão. Por isso, a revista Seguro Total foi perguntar: “qual o futuro do corretor de seguros?” Acompanhe a resposta de alguns profissionais.



Renato Leandro Giuliana, Gestor Proteção Fácil Corretora de Seguros, São Paulo, SP. “Acho que os corretores de seguros precisam adotar uma nova postura diante das transformações que estamos testemunhando hoje. Não adianta lutar contra elas. Acredito que os profissionais que optarem pela criação de pequenos clusters e utilizarem os princípios da economia colaborativa para geração de novos negócios terão uma vantagem competitiva e irão se destacar. Precisamos estar atentos ao comportamento do consumidor e a direção do mercado e assim definir nossos próximos passos.”

Marcos Brito, Unik Corretora de Seguros, Rio de Janeiro, RJ. “O corretor de seguros como em todas as profissões vai ter que se reinventar. Com a tecnologia que empodera o consumidor, o corretor se diferenciará pelos serviços que agregar. A quarta revolução industrial está acontecendo e o que irá determinar nossa existência no futuro. A relação criada hoje, com o avanço dessa tecnologia, tornará as transações mais robotizadas (frias) e o corretor tem nas mãos algo que não deve se perder: o contato, que torna as relações confiáveis e mais próximas.”



Ludmila Oitaven, Oitaven Corretora de Seguros, Salvador, BA. “Não creio que a tecnologia seja uma ameaça ao corretor de seguros. Ela é uma forte aliada para prestar o melhor atendimento para nossos segurados. Para sermos diferenciados precisamos sempre estar atualizados com as mudanças tecnológicas que nos rodeiam. Meus pais são da área há mais de 30 anos e tenho-os como fonte de inspiração para seguir em frente e acreditar que nós, corretores de seguros, somos e sempre seremos fundamentais para atender os anseios dos nossos clientes.

COM O GBOEX, VOCÊ E SEUS CLIENTES ESTÃO BEM PROTEGIDOS.

marins andrade

Confira as vantagens de trabalhar com uma empresa que há **105 anos** representa **tradição, solidez e segurança.**



ÓTIMO PARA SEUS CLIENTES:

- Planos de Previdência e Seguro de Pessoas
- Planos individuais, empresariais e de aposentadoria
- Mensalidades acessíveis e fácil contratação
- Campanha com sorteio
- Ampla Rede de Convênios
- Serviços de Assistência Funeral (individual ou familiar) e de Emergência Residencial 24 Horas



PERFEITO PARA VOCÊ:

- Campanha de Incentivo
- Prêmios em dinheiro e Viagens
- Excelente agenciamento
- Atendimento diferenciado
- Treinamento individualizado

www.gboex.com.br | 0800 541 2483

Desde 1913
GBOEX
Previdência e Seguro de Pessoas

105
anos



Renato Carvalho Fernandes, Convicto Seguros, Belo Horizonte, MG. “Na minha opinião, será necessário que, nós, corretores de seguros, passemos por um processo de reinvenção. Estamos assistindo um processo de mudança tecnológica que deve culminar na eliminação de muitas profissões. Mas acredito que a de corretor de seguros não, por ser uma profissão muito específica e exigir conhecimento técnico. Além disso, o cliente confia muito na consultoria que o corretor oferece. Por isso, temos o papel de sermos agente que protege o bem da sociedade”.

Fernando Vieira, Vieira Corretora de Seguros, Rio de Janeiro, RJ. “O corretor terá futuro se buscar aperfeiçoamento, especialização e o mais importante: mix de carteira para poder sobreviver às mudanças do mercado. Além disso, investir em tecnologia, nas mídias sociais e, acima de tudo, buscar o constante conhecimento agregado ao aperfeiçoamento em relação aos produtos oferecidos pelas companhias de seguros”.



Sonia Marra, Marra Corretora de Seguros, Rio de Janeiro, RJ. “Quando olhamos o futuro do corretor de seguros em um cenário em que a inteligência artificial e a realidade virtual estão cada vez mais presentes, é preciso ter a certeza de que teremos grandes transformações, inclusive com eliminação de parte dos profissionais que hoje estão no mercado. O Brasil apresenta um enorme potencial a ser trabalhado pelo setor de seguros e vejo o corretor de seguros com uma enorme vantagem competitiva sobre todos os outros canais de distribuição, precisa é estar preparado para ocupar estes espaços.”

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



CRESCÇA

com
a **Liberty**

**Corretor, convidamos você para evoluir
com a gente em busca de novos e grandes negócios.**

A Liberty acredita que o crescimento é um trabalho conjunto. Construído a quatro mãos, ao lado de quem a gente mais confia e reconhece: você, corretor. Você que realmente sabe que o crescimento de um é o crescimento de todos. Afinal, crescer é evoluir. É inventar, olhar diferente, ter iniciativa. É aliar inovação e capacidade para ampliar resultados e incrementar negócios. E a gente acredita que não dá para fazer tudo isso sozinho.

Por isso, convidamos você a fazer parte desse movimento que começa aqui e tem o mais importante para continuar crescendo até onde a gente quiser: a sua parceria.



Projeto na Câmara dos Deputados permite corretores atuarem em licitações públicas

Proposta em análise na Câmara dos Deputados autoriza o corretor de seguros, pessoa física ou jurídica, a participar de processos licitatórios como intermediário de contratos entre seguradoras e entidades e órgãos do setor público. É o que determina o Projeto de Lei 9129/17, do deputado Lucas Vergílio (SD-GO).

Atualmente, a lei que regula a profissão de corretor de seguros (Lei 4.594/64) já prevê autorização para que esse profissionais atuem também na área pública. Ocorre que, com a publicação do Decreto-Lei 73/66, com status de lei complementar, a expressão “direito público” foi retirada do texto, passando, na prática, a vedar a atuação de corretores de seguros em processos que sejam licitatórios.

“É fundamental permitir que corretores de seguros localizados em quase todos os municípios do País possam usar sua expertise para auxiliar sociedades seguradoras e entidades públicas nos processos licitatórios”, disse o autor.

Sem ônus

Pelo Projeto de Lei 9129/17, o corretor de seguros poderá participar, intervir e figurar em qualquer fase do processo licitatório no setor público, em conjunto com a empresa seguradora, ficando especificado e

definido em edital ou termo de referência quais suas obrigações e responsabilidades, sem que isso signifique ônus remuneratórios para a parte licitante.

Caberá ao órgão licitante escolher o corretor de seguros conforme sua preferência, de acordo com aptidões técnicas e especialidades nas modalidades de coberturas licitadas, devendo, inclusive, figurar no edital ou no termo de referência.

A supervisão e a fiscalização das atividades do corretor de seguros serão feitas pela entidade autorreguladora do mercado da corretagem de seguros, resseguros e previdência complementar aberta, na condição de órgão auxiliar da Superintendência de Seguros Privados (SUSEP).

Para atuar em licitações, o corretor deverá estar inscrito e credenciado na entidade autorreguladora e se sujeitará ao cumprimento do código de ética e do estatuto dessa entidade. A remuneração pelos trabalhos técnicos especializados e auxiliares será de inteira responsabilidade da sociedade seguradora, e será considerada como despesa administrativa.



Lucas Vergílio: Proposta permite corretores usarem expertise nos processos licitatórios públicos

A permissão se refere a seguros de bens, direitos, créditos e serviços dos órgãos centralizados da União, das autarquias, sociedades de economia mista e demais empresas ou entidades controladas direta ou indiretamente pelo Poder Público Federal e abrange ainda o resseguro, que é o seguro da seguradora para cobrir riscos que ela assumiu perante os segurados.

O projeto será discutido e votado de forma conclusiva pelos deputados que integram as comissões de Trabalho, de Administração e Serviço Público; de Finanças e Tributação; e de Constituição e Justiça e de Cidadania.

Com informações da Câmara Notícias

A ESCOLHA CERTA PARA O SEU NEGÓCIO

Há 13 anos nós da I4PRO viabilizamos negócios no mercado segurador, oferecendo soluções completas para Seguros, Resseguros, Capitalização e Previdência, temos orgulho de ser a principal escolha quando o assunto é automação de processos internos.



Nossa missão é oferecer experiência e inovação aos nossos clientes, garantindo flexibilidade e excelente *time to market* dentro de uma plataforma homogênea, intuitiva e aderente aos requisitos regulatórios.

Conheça nossa plataforma e seja você também um cliente I4PRO!

Entre em contato conosco:
(11) 3864 4600 / vendas@i4pro.com.br

www.i4pro.com.br

i4PRO
Insurance for Professionals

ANS debate com setor novas propostas para coparticipação e franquia



Entidades ligadas ao direito do consumidor e representantes das empresas participaram da audiência pública

No dia 4 de setembro, aconteceu, no Rio de Janeiro, a audiência pública convocada pela Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS) para discutir os mecanismos financeiros de regulação que são a coparticipação e franquia, tendo em vista que a resolução da agência reguladora que estabelecia limite de até 40% de coparticipação dos consumidores nas despesas médicas e hospitalares foi suspensa pelo Supremo Tribunal Federal (STF) e acabou revogada.

Estiveram presentes na audiência cerca de 200 pessoas, representando 28 entidades, entre representantes de órgãos de defesa do consumidor, operadoras de planos de saúde, prestadores de serviço, entidades do setor e órgãos públicos.

Diretores da agência presentes ao evento destacaram que a audiência tinha por meta ouvir a sociedade e colher subsídios para a escolha da melhor medida regulatória sobre o tema. Segundo a ANS, era necessário reabrir as discussões diante das preocupações manifestadas pela sociedade com a proposta.

Regulação

Durante a audiência pública foram lembrados os problemas regulatórios que, de acordo com a agência, justificam a regulamentação do tema. Em nota, a ANS deixou claro que se insere no processo visando a “evitar que os problemas já mapeados se perpetuem, prevenir outros que possam se estabelecer e, fundamentalmente, proteger o consumidor”.

O teor das propostas apresentadas deixaram claras a preocupação com o comprometimento da renda dos consumidores, custos diante do envelhecimento da população e clareza na prestação de informações pelas operadoras. Agora, o próximo passo é as propostas sejam analisadas pelos técnicos da agência para ver como e se elas podem ser aproveitadas. Em seguida, será produzido relatório com os subsídios coletados e o material produzido, que será disponibilizado no site da ANS para conhecimento público.

São
Cristóvão
saúde

LEVE MAIS QUALIDADE PARA OS SEUS CLIENTES!

Linha completa de planos de saúde

Individuais, familiares, coparticipativos,
empresariais, adesão e odontológicos

- Hospital e maternidade próprio com mais de 250 leitos
 - Ampla e moderna rede credenciada de hospitais, consultórios, clínicas e laboratórios
 - 4 centros ambulatoriais e de diagnóstico próprios com mais de 30 especialidades
 - Especialização completa no atendimento kids
- Estrutura completa para atendimento materno-infantil
 - Centro especializado na saúde da mulher
 - Serviço de vacinação (particular)

Dr. Rivadávia Amaral Gonçalves CRM 17395 Coord. Técnico Médico do Plano de Saúde

ANS-nº 31421-8

 Grupo São Cristóvão Saúde
 saocristovao.com.br

CANAL DO CORRETOR
(11) 2029-7320

coface

TRADIÇÃO DA COFACE AJUDA NA DIVULGAÇÃO DO SEGURO DE CRÉDITO

O objetivo das empresas é cada vez mais fazer negócios com baixo risco, garantindo a sustentabilidade de seus negócios

Presente há 20 anos no Brasil, a Coface, seguradora de crédito francesa, ajuda as empresas a mitigarem seus riscos protegendo seus recebíveis e alavancarem seus negócios. Atualmente, a Coface Brasil tem em seu portfólio mais de 350 empresas seguradas, sendo que aproximadamente 60% são multinacionais estrangeiras as quais utilizam o seguro de crédito como parte de sua estratégia financeira e comercial. “Ainda há muitas empresas no Brasil que não conhecem o seguro de crédito e todos os benefícios que este produto pode agre-

gar ao negócio”. Prova disso é que o total de prêmio gerado pelo mercado de seguro de crédito brasileiro é de aproximadamente R\$ 320 milhões. “Com o número de empresas que temos em nosso país, ainda há grande potencial a ser explorado. Em países Europeus, por exemplo, o seguro de crédito faz parte da cultura das empresas sendo a ferramenta que estas utilizam para alavancar seus negócios de forma sustentável e também reduzir spreads bancários”, ressalta a CEO da Coface no Brasil, Marcele Lemos.



Marcele Lemos,
CEO da Coface no Brasil



A executiva ingressou na empresa em 2000 e desde 2011 ocupa a posição de CEO. Durante todos esses anos, vários foram os desafios enfrentados por ela, mas, aquele que mais tirou seu sono foi a recente crise econômica que assolou o país. “O ano de 2015 foi extremamente difícil para o mercado de seguro de crédito. O aumento da inadimplência no Brasil afetou o fluxo de caixa de muitas empresas e consequentemente impactou na sinistralidade do setor, alcançando um índice de aproximadamente 130%. “O ano de 2016 foi o pior ano da crise para o Brasil, no entanto na Coface conseguimos reduzir a sinistralidade em 55%, consequência de um plano estratégico tendo como princi-

“Estimamos que o mercado crescerá aproximadamente 12% em 2019”

pais pilares o fortalecimento da gestão de risco de crédito com novos sistemas de monitoramento e captura de informações. Tal estratégia foi crucial para que entrássemos em 2017 com mais apetite de risco, nos possibilitando atingir um crescimento de 9,3% e sinistralidade negativa de aproximadamente 85%.

Segundo os números disponibilizados pela Superintendência de Seguros Privados (Susep), o volume de sinistros de janeiro a junho deste ano teve uma queda de 310% em comparação com o mesmo período do ano passado. No ramo seguro de crédito doméstico a sinistralidade apresentou uma queda de 278 % enquanto no ramo de exportação a redução foi de 140%.

“O ano de 2018 iniciou com perspectivas relativamente mais otimistas para a economia brasileira, vimos uma continuidade da queda na taxa de juros, redução mesmo que lenta do desemprego e inflação em baixo patamar favorecendo o ambiente de negócios. Tal cenário se refletiu no mercado de seguro de crédito, o qual de acordo com a Susep

“Nosso produto não é um produto de prateleira, nada mais lógico do que disponibilizar coberturas Tailor Made, para nossos clientes”

entre janeiro de julho deste ano registrou uma alta de 9% contra igual período de 2017” diz Marcele.

Em 2019, a confiança das empresas e das famílias devem aumentar com o fim das incertezas políticas no Brasil, gerando alguma retomada de investimento e de consumo. No que tange ao mercado externo os riscos crescentes decorrentes das medidas comerciais protecionistas e a normalização de juros em países desenvolvidos continuarão gerando maior volatilidade em mercados emergentes. Desta forma, acreditamos que a demanda pelo seguro de crédito deverá seguir crescente. Estimamos que o mercado crescerá aproximadamente 12% em 2019.

Como funciona o seguro de crédito

O seguro de crédito garante a indenização a um credor no caso de inadimplência, falência ou recuperação judicial, e é comercia-



Seguro de crédito dá tranquilidade na administração das empresas

“Durante estes últimos anos pudemos acompanhar de perto a evolução do mercado e as mudanças na percepção de risco dos executivos brasileiros”

lizado para o mercado doméstico, que abrange as transações mercantis locais e exportação cobrindo vendas de mercadorias ou de serviços prestados para outros países.

Os benefícios do seguro de crédito incluem mais que proteção de recebíveis, pois esta ferramenta também permite que as

empresas tenham melhores condições de acesso a linhas de crédito, redução de despesas como cobrança e monitoramento do risco, e otimização tributárias, além de obviamente descontingenciar o crédito comercial proporcionando um aumento direto em novas vendas.

“Durante estes últimos anos pudemos acompanhar de perto a evolução do mercado e as mudanças na percepção de risco dos executivos brasileiros. E em resposta a estas mudanças, adaptamos a nossa apólice de seguro. Desde o segundo semestre de 2018, estamos comercializando um novo modelo de apólice “TradeLiner”: uma apólice mais flexível, transparente e com uma linguagem mais simples, onde o cliente poderá escolher as opções de cobertura de acordo com a sua estratégia de negócios. Nosso produto não é um produto de prateleira, nada mais lógico do que disponibilizar coberturas *Tailor Made*, para nossos clientes”, diz Marcelo.

No Brasil, a rede comercial da Coface mantém um nível elevado de informações sobre as cadeias produtivas de diversos

setores, o que ajuda na antecipação de risco. A Coface oferece serviços de informação comercial, avaliação de empresas e cobrança de dívidas, além do seguro de crédito. A agilidade dos processos é possível graças ao relacionamento estreito da Coface com seus clientes, respaldado por sua presença em 100 países e pelo conhecimento das práticas e normativas locais.

A Coface trabalha para que seus clientes não sejam surpreendidos com uma inadimplência. No entanto, caso isso ocorra, eles contam com o serviço de cobrança no Brasil ou em outros países. O seguro de crédito é muito mais do que a certeza do pagamento de uma indenização em caso de sinistro. Contratando uma apólice de seguro de crédito o segurado poderá contar com a proteção de seus recebíveis, serviço de cobrança em caso de inadimplência e monitoramento de sua carteira de clientes. No Brasil, o Grupo Coface possui 3 empresas e é líder de mercado com 31% de market share, com 25 mil empresas com limites de crédito aprovado e R\$ 32 bilhões de recebíveis segurados.

Ameplan revela os corretores vencedores da campanha #partiuBahia

Participantes da campanha de vendas 2018 concorreram a viagens e a mais de R\$ 300 mil em prêmios



Vencedores da campanha promovida pela Ameplan #partiuBahia foram revelados em São Paulo

Agora é colher os frutos. A Ameplan encerrou sua campanha de vendas e revelou os corretores que tiveram o melhor desempenho em vendas e que são os vencedores da campanha #partiuBahia que aconteceu entre 1º de janeiro e 31 de agosto de 2018. São 36 contemplados que irão viajar para o Eco Resort Arraial D'Ajuda, na Bahia, com direito a acompanhante.

A entrega aconteceu em São Paulo e reuniu os parceiros da empresa. Laureci Zeviani, diretor comercial da Ameplan, fez uma apresentação com os números da empresa apurados até agosto e disse que na montagem do planejamento todos previram que 2018 seria um ano difícil. "Tínhamos um cenário bem tenebroso e ele acabou se confirmando pior do que imaginávamos. Eleições, copa do mundo, instabilidade econômica e ainda ganhamos uma greve de caminhoneiros", relatou.

Zeviani destacou que a campanha de vendas desenvolvida pela Ameplan é uma peça importante no aspecto de relacionamento e institucional da companhia. "Estamos felizes porque ela cumpriu seu papel", disse.

Já o gerente comercial da Ameplan, Marcelo Belber destacou que os objetivos da campanha foram atin-

gidos. "A meta do nosso principal produto, PME, foi ultrapassada em 165%. Todas as campanhas são desenhadas para atingir todas as lacunas de uma venda: o vendedor, administrativo, o dono da corretora, da plataforma, o gerente, o supervisor", explica.

Em sua apresentação, Laureci Zeviani mostrou um comparativo da taxa de crescimento da adesão dos planos de saúde nos últimos oito anos. Os dados mostraram que as contratações foram caindo com o tempo, mas voltaram a crescer em 2017. O executivo destacou que, mesmo com a empresa tendo focado em contratos empresariais – que sofreram bastante em decorrência do elevado número de demissões causadas pela crise econômica – conseguiu se manter em crescimento devido ao investimento em zonas estratégicas e no atendimento.

"Tínhamos 30 pontos de atendimento no ano passado, agora temos cerca de 50. Além disso, nossa ouvidoria foi muito ativa, isso nos ajudou a entender melhor as demandas", disse o executivo. Ele mostrou que a Ameplan vem investindo em ambulatórios de especialidades, ambos na Zona Leste de São Paulo. Em breve, teremos mais novidades", salientou.

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 Horas¹**, é possível contratar Coberturas Adicionais para **Terceiros** e **Perda Total por Colisão**.

VANTAGENS E SERVIÇOS EXCLUSIVOS



Seguradoras Parceiras:



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). 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. ¹Os serviços da Assistência 24 horas são limitados a 5 acionamentos no período da vigência da apólice. ²Aceitação 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.

12 de outubro

Dia do Corretor de Seguros



fator

Quem nos ajuda a conquistar nossos objetivos merece nossa maior Homenagem. A Fator Seguradora conta com a sua parceria para nos ajudar a dar toda a tranquilidade aos nossos clientes em todo o Brasil e construir grandes negócios juntos. Parabéns pelo seu dia!



Corretores são essenciais para nosso setor, pois oferecem orientação ao cliente sobre o melhor produto e formas de reduzir os riscos. No ramo de transportes, que exige técnica e conhecimentos específicos, são ainda mais importantes. Parabéns aos nossos parceiros!



Amigo Corretor Profissional de Seguros, parabéns pela comemoração, mais do que merecida, do dia do Corretor de Seguros. Conte, sempre, com a Humana Assessoria, fundada em 01.02.1991 (27 anos).



Cumprimentando-os pelo Dia do Corretor, nós, da Ideal Cobrança, desejamos alegrias e muito sucesso nesta data. Fazer seguro é uma arte! Cobrar, é o nosso desafio!



Corretor de Vida e Previdência: vocês são fundamentais para o nosso propósito de levar proteção e segurança às famílias brasileiras. Parabéns por este trabalho tão nobre e importante para a sociedade.

12 de outubro Dia do Corretor de Seguros

Este profissional é de extrema relevância para nosso segmento, pois, além de contribuir para a proteção da nossa sociedade, é um dos principais responsáveis por disseminar a importância do seguro para a sociedade e desenvolvimento do nosso país.

The logo for Sindsegsp features the text "sindsegsp" in a bold, lowercase font. Below it, in smaller text, is "Sindicato das Empresas de Seguros e Resseguros". A red curved line underlines the "sp" part of the main text.

O Sistema Cilia homenageia nesta data os homens e mulheres que tem honrado o setor de corretagem de seguros em todo Brasil. Feliz dia do Corretor de Seguros.

The logo for Cilia consists of a blue icon of a person with a speech bubble, followed by the word "cilia" in a lowercase, sans-serif font.

Parabéns aos profissionais que zelam diariamente pela segurança e pela tranquilidade de seus clientes e parceiros. Uma homenagem do Grupo Tracker a todos os Corretores de Seguros pelo seu dia.

The logo for Tracker features a stylized red and silver circular emblem above the word "tracker" in a lowercase, sans-serif font.

Maior e Melhor pronta resposta do mercado segurador! Parabéns, Corretor de Seguros. A WGRA reconhece sua dedicação e importância na garantia e tranquilidade do segurado. Nos orgulhamos em contar com sua parceria.

The logo for WGRA is circular with a red border. Inside, the text "GESTÃO DE RISCOS AMBIENTAIS" is written around the top and bottom. In the center, there is a red square with the letters "WGRA" in white.

Mais que intermediadores, vocês defendem direitos, protegem necessidades, evitam perdas e contribuem para o desenvolvimento do nosso mercado. Nós, da Revista Seguro Total, parabenizamos a todos os Corretores de Seguro pelo seu dia.

The logo for Revista Seguro Total features the word "SEGURO" in a large, bold, sans-serif font, with "REVISTA" in smaller text to its left and "TOTAL" in smaller text to its right.

SEGURALTA TRANSFORMOU DÍVIDA DE R\$ 300 MIL

em um faturamento anual de R\$ 270 milhões

Um dos entraves de empresas familiares costuma ser o momento da transição. No caso da Seguralta, corretora localizada em São José do Rio Preto, interior de São Paulo, a mudança aconteceu há 13 anos, quando Reinaldo Zanon, o filho, decidiu que era chegada a hora de ingressar na empresa de seu pai. Na ocasião, há 13 anos, ele tinha 22 anos e trabalhava como vendedor de uma empresa multinacional da área de saúde e bem-estar.

Por outro lado, o cenário na corretora da família não era dos melhores. A corretora tinha uma dívida superior a R\$ 300 mil no banco. Em 2008, quando a corretora completava 40 anos de atuação, Reinaldo e irmão Luis Gustavo Zanon assumiram a direção e escolheram o sistema de franquias, fundando a Seguralta Franchising. “Esperamos o segmento de seguros ficar totalmente informatizado e fizemos muitas pesquisas de mercado, para já iniciarmos a operação com todos os modelos de negócios disponíveis”, afirma Reinaldo Zanon.

Novos negócios

Assim, de uma corretora tradicional com história no mercado, a Seguralta inovou sua gestão. “Não que a transição tenha sido difícil, mas todo novo negócio passa por desafios e dificuldades. Adaptar seu negócio para um modelo de franquia é complexo e exige atenção aos detalhes. Como fomos pio-



neiros no segmento de franquias de corretoras de seguros, foi preciso abrir o mercado e, mais do que nunca, sermos inovadores”, diz Zanon. Vislumbrando algumas oportunidades que surgiram em 2014, Reinaldo fundou o Grupo Zanon - holding de franquias multissetorial que detém cinco marcas: Seguralta, Los Mex, Derma Nail, Bionatus e SEGCREDI. No final de 2017, o empreendedor comercializou 100 unidades da rede de crédito consignado.

Hoje, ele diz que os esforços valeram à pena. Recentemente, a Associação Brasileira de Franchising (ABF) revelou as 50 maiores redes de franquias no Brasil em número de unidades e a Segural-

ta, corretora de seguros, ocupa a 17ª posição, com 912 unidades em operação. Em 2017 foram inauguradas 270 unidades no Brasil e a expectativa é que termine 2018 com 300 novas unidades. O crescimento da empresa vem de um trabalho forte e consolidado de expansão. Com 50 anos no mercado de seguros e 10 anos no franchising, a rede construiu uma



Reinaldo Zanon assumiu controle da corretora junto com o irmão

imagem sólida e de credibilidade.

Em 2017 a empresa apresentou um crescimento de 26,96% na produção em relação ao ano anterior, com faturamento de R\$ 226.687.318,90. Para este ano, tem como meta atingir mais de R\$ 311 milhões. Atualmente, a rede tem operação em andamento nos EUA e avança com foco em países como Argentina, Chile e Uruguai.

Zanon explica que a opção pelo sistema de franquia foi pela possibilidade de replicar um modelo de sucesso e disponibilizá-lo para o mercado. “Este formato acelera a expansão do negócio e sua capilaridade”, diz ele. Uma das preocupações da empresa que opta pela expansão por meio do sistema de franquia é a manutenção da qualidade do atendimento. “Por isso, treinamento e capacitação são muito importante e devem ser constantes”, destaca o empresário.

Franqueados

E o mercado? A Seguralta tem franqueados que já eram corretores, mas Zanon revela que esse não é o único foco da empresa. “Queremos também pessoas que buscam ter o seu próprio negócio, apostando numa nova carreira, que são empreendedores que querem trabalhar neste mercado com uma marca de credibilidade, suporte operacional e bons rendimentos”, revela. Por isso, ele diz que a empresa busca oferecer três modalidades de negócios, o que ajuda o investidor a decidir qual melhor atende seus objetivos e qual cabe no bolso. “Dessa forma, o franqueado pode crescer no negócio conforme seus resultados. Temos diversos casos em que iniciam como Home Office e depois migram para lojas”, diz ele.

A Seguralta oferece suporte

operacional completo. Zanon diz que o corretor não precisa fazer boa parte das tarefas administrativas já que 60% do tempo que seria dedicado a elas é feito pela Seguralta. “Todas as modalidades têm acesso à marketing, treinamento, gestão comercial e outros departamentos que fazem a parte burocrática do rotina”, explica.

André Marum é franqueado do modelo Standard na cidade de Araraquara, interior paulista.

Veja a opinião dele sobre o sistema.

Seguro Total - Por que decidiu aderir a um sistema de franquia?

André Marum - Pela transferência de know-how, suporte operacional oferecido pela franqueadora e pelas condições comerciais da marca junto das companhias de seguro.

ST - O que o fez decidir pela Seguralta?

AM - A solidez da marca Seguralta, uma empresa com 50 anos de mercado e do mercado de seguros em geral.

ST - Há quanto tempo é franqueado?

AM - Há 6 anos.

ST - Quais suas expectativas?

AM - Nossa expectativa é de crescimento de 30% ao ano, o que estamos conseguindo manter mesmo com o período e crise que o país vem passando nos três últimos anos. Estamos nos preparando para a contratação de mais um consultor de vendas focado na área de seguro saúde e vida em grupo, segmentos que vêm crescendo a cada dia no mercado de seguros. Esperamos assim diversifi-

car a carteira de seguros. Ele diz que o franqueado tem acesso ao suporte operacional (administração de apólices, sinistro, marketing, treinamento, gestão comercial e outros) e pode operar com todas as seguradoras que estão no portfólio. “A Seguralta tem hoje mais de 900 franquias em operação e mais de 1.000 comercializadas.



André Marum é franqueado Seguralta

car a carteira de seguros.

ST - Quais as vantagens de ser um franqueado Seguralta?

AM - O suporte recebido na gestão operacional da corretora e da parte burocrática, como sinistros, pendências e recusas. O que nos dá tempo livre para focar em vendas e prospecção de novos negócios.

ST - O que você mais gosta?

AM - Da troca de experiências sobre produtos e mercado com franqueados de todo país e dos relacionamentos que construímos com toda rede da Seguralta, o que nos dá uma certa vantagem no mercado em relação aos corretores autônomos.

Índice registra melhora no otimismo das seguradoras

O economista Francisco Galiza, coordenador do estudo, diz que a confiança das seguradoras melhorou pelo segundo mês consecutivo

A Fenacor divulgou a pesquisa do Índice de Confiança do Setor de Seguros (ICSS), que apura o grau de confiança de corretores, seguradores e resseguradores. Em agosto, pelo segundo mês seguido, a confiança das seguradoras melhorou. Segundo análise feita por Francisco Galiza, a configuração atual sinaliza que não há nem otimismo, nem pessimismo. A interpretação econômica dos números é que, nesse ano, o pessimismo atingiu o patamar máximo com a greve dos caminhoneiros. A partir daí, a confiança vem crescendo aos

poucos, de forma tímida e não uniforme.

Os efeitos da paralisação se diluíram parcialmente, embora a incerteza política permaneça muito alta, sem falar de fatores internacionais, como a guerra comercial em andamento. Tudo isso pode afetar de forma substancial o comportamento dos indicadores nos próximos meses.

Expectativas para daqui a 6 meses

A seguir, a distribuição percentual das respostas, com relação a cada um dos setores analisados.

RENTABILIDADE DO SEU SETOR

AVALIAÇÃO	SEGURADORAS	CORRETORAS	RESSEGURADORAS
MUITO MELHOR	0	0	0
MELHOR	6	35	11
IGUAL	75	52	67
PIOR	19	13	22
MUITO PIOR	0	0	0
TOTAL	100	100	100

FATURAMENTO DO SEU SETOR

AVALIAÇÃO	SEGURADORAS	CORRETORAS	RESSEGURADORAS
MUITO MELHOR	0	0	0
MELHOR	17	35	11
IGUAL	61	52	78
PIOR	22	13	11
MUITO PIOR	0	0	0
TOTAL	100	100	100

12 DE OUTUBRO: DIA DO CORRETOR

A Som.us parabeniza os profissionais que com ética e seriedade fazem o contato com segurado e seguradora mais fácil e transparente. Sinônimo de confiança, respeito e tranquilidade, quando você mais precisa, ele está lá, pronto para auxiliá-lo. Para ele, o segurado está sempre em primeiro lugar.

Priorizando a excelência dos serviços a Som.us proporciona a seus corretores um amplo portfólio de produtos, capacitação profissional, ferramentas de gestão e treinamentos personalizados, auxiliando-o no desenvolvimento de sua carteira de clientes e na criação de oportunidades de negócios rentáveis e de longa duração. Trabalhamos para que você, corretor, tenha mais tempo para melhor atender a seus clientes garantindo a segurança e satisfação sempre. Parabéns! Acesse www.som.us e saiba mais.

**PROTEÇÃO
DE VERDADE?**



LYOTO MACHIDA
Faixa preta de
karatê e jiu-jitsu

**OFEREÇA
UM SEGURO
FAIXA PRETA.**

**AS COISAS MAIS
IMPORTANTES DA VIDA
MUITO BEM CUIDADAS.**

A Sompo Seguros une proteção completa com eficiência japonesa. São 130 anos resolvendo milhões de problemas, milhões de vezes. Foi assim que a gente virou mestre no assunto. Na hora de vender um seguro, indique o faixa preta.



SEGURO DE VIDA



SEGURO RESIDENCIAL



SEGURO EMPRESARIAL



SEGURO AUTO

**E MAIS DE
30 SEGUROS**

sompo.com.br



**SOMPO
SEGUROS**

**VOCE
SEMPRE
BEM.**

KONNECT oferece oportunidade de negócios para corretores de pequeno porte

Korsa Seguros criou rede com foco em pequenos e médios corretores que comercializam seguro de transporte

“Pequenos corretores terão musculatura para competir com grandes corretoras”. É como James Theodoro, CEO da Korsa Seguros, enxerga a movimentação do mercado, após o lançamento da Konnect. Junto com sua equipe, o executivo desenvolveu a rede, que tem por objetivo auxiliar nos negócios de pequenos e médios profissionais de seguro.

Atualmente, 15 corretoras possuem cerca de 80% da carteira de seguro de transporte de cargas comercializada no país. A centralização acontece tam-

bém entre as seguradoras que detêm por volta de 75% dos produtos distribuídos no Brasil. Em 2017, a demanda pelo seguro de transporte de cargas subiu 12,7% em relação ao ano anterior. Porém, Theodoro afirma que os negócios continuam mal divididos.

O executivo observa que a rede ajudará na produção do mercado de seguros de transportes, pois dará o suporte ao pequeno corretor, que fechará o negócio não só na sua cidade, mas também em todo o país. “Muitas vezes, os pequenos e

médios profissionais do setor não conseguem firmar uma boa negociação, porque é difícil competir com corretoras grandes. A Konnect, portanto, dará o suporte necessário para alavancar as vendas e encarar as concorrentes”, pondera o executivo.

Como funciona?

O objetivo da rede Konnect é reunir parceiros da área de transportes para que possam competir no mesmo patamar com as grandes. Ao participar dessa aliança comercial, o profissional terá benefícios, como maior capacidade de negociação com as seguradoras, apoio nos lugares que sejam fora da sua região de alcance, além de manutenção de apólices vigentes, consultoria de subscrição, sistemas de TI customizados e consultoria em gerenciamento de riscos. Além disso, os associados terão acesso ao sistema ERP da empresa, desenvolvido durante 10 anos pela Korsa. Nele, o corretor de seguros terá controle das suas negociações a qualquer hora e lugar.

Com soluções e condições competitivas, os associados têm





"Pequenos corretores vão competir com grandes corretoras"

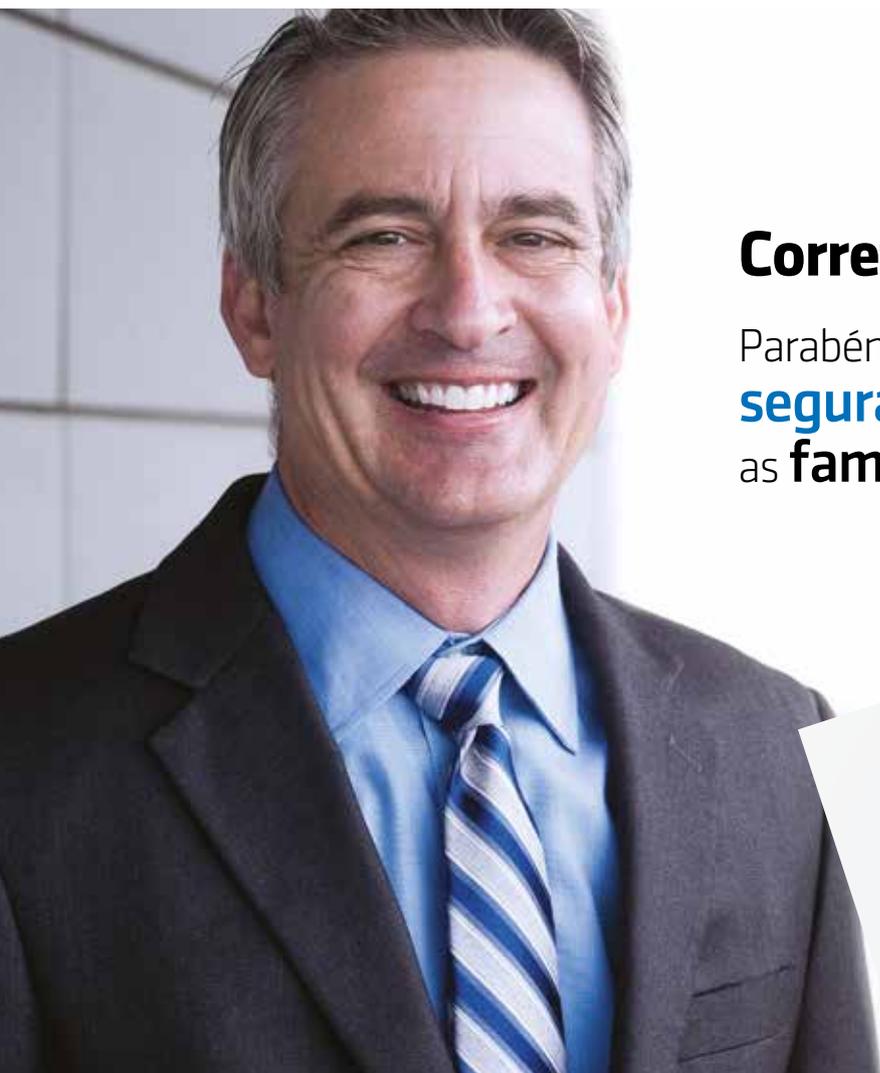
grandes chances de alcançar novos patamares dentro da sua empresa. Isso ocorre por meio de uma prestação de serviço diferenciada, além da redução de custos com operação. "O associado ampliará sua rede de negociação sem que gaste por isso. Ele não terá, por exemplo, despesas de deslocamento para visitar clientes que talvez nem fechem negócio".

De acordo com o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae), pequenos e médios empreendedores representam 98% das empresas brasileiras. Os dados levantados ainda mostram que muitos desses empresários estão no Nordeste, região onde a exploração do mercado de seguros não é integral. "Com a

Konnect, o corretor que mora em lugares que o impossibilita de competir com as demais terá a oportunidade de ampliar seus negócios", revela o executivo.

Embora tenha custo zero, o associado, segundo Theodoro, fará contrato por adesão. "Permanecerá na rede se der resultado. Fazemos a análise de contrato anualmente", aponta.

Prestes a completar 25 anos de atuação no mercado, a Korsá, segundo o executivo, demonstra comprometimento com o cliente. "Sabemos fazer o que a gente propõe e entregamos aquilo que prometemos. Além disso, temos uma equipe altamente capacitada com sistemas de T.I avançados para melhorar o atendimento com o consumidor", pondera.



Corretores,

Parabéns por levar **proteção** e **segurança financeira** a todas as **famílias brasileiras.**

12 de outubro

Dia do Corretor de Seguros

MONGERAL AEGON

SEGUROS E PREVIDÊNCIA

MARKETING DIGITAL vai além da geração de leads

Quem cuida da divulgação da corretora já ouviu falar em marketing digital. Você sabe o que é e como usar essa ferramenta para ter mais clientes? Como utilizar essas estratégias em um ramo tão específico como o de seguros?

Sueli dos Santos

Marketing não é apenas propaganda. É um conjunto amplo de técnicas e métodos que envolve todo o processo da relação entre o consumidor e a empresa. “Por isso, podemos dizer que marketing digital é o conjunto de ações estratégicas aplicadas aos meios digitais. Aí estamos falando de sites, blogs, aplicativos para celular, motores de busca, redes sociais, vídeos no YouTube, e-mail marketing e, praticamente, quase tudo que envolva a internet”, explica David Ferrari, da Consumarketing, consultoria especializada em marketing digital. Em um passado não tão distante, era comum a compra de dados pessoais para se oferecer produto ou serviço, a chamada mala direta ou mailing dos potenciais clientes. Hoje, com o marketing digital, fala-se em leads. O especialista em marketing digital, Fábio Faroni, sócio e diretor de arte e criação da Agência Filling Marketing Digital, explica que lead é o cliente em potencial e as informações importantes são

o nome, e-mail, idade e preferências. “É muito importante saber quem é o seu cliente e tirar todas as dúvidas possíveis. No caso do corretor de seguros ajuda a traçar um caminho mais assertivo em suas estratégias e ações na internet”, explica. Ele alerta que os mailings prontos “não têm qualificação nenhuma”. David Ferrari explica que os leads devem ser conquistados com ações direcionadas e que é possível fazer esse levantamento por meio das redes sociais. “Também pode ser uma boa estratégia para colocar o seu potencial cliente dentro do funil, sempre com foco no relacionamento: atrair a atenção, fornecer informações sobre o problema, dar a solução e vender”, descreve. Feito isso, agora é, é preciso criar e manter um relacionamento com o cliente.

Do Orgânico ao Pago

Conteúdo de qualidade. É assim que o corretor de seguros vai atingir o seu cliente. Faroni



David Ferrari: “Leads devem ser conquistados com ações direcionadas”

lembra que o ciclo de venda muitas vezes é complexo, por isso, é importante a produção de informações que despertem a atenção dos potenciais clientes seja através de blog, imagem ou vídeo. “É necessário atrair e ganhar confiança para poder vender seus serviços. Hoje o consumidor está no comando e é extremamente exigente”, diz ele.

Faroni lembra que clientes potenciais podem estar em todas as



ARGO SEGUROS

Member Argo Group

Seguradora do grupo americano Argo, especializada em seguros e resseguros, com 70 anos de experiência.



Listada na bolsa de Nova York.



Classificação A pela A.M. Best



Líder nacional em E&O



Classificação A- pela Standard and Poor's

PRESENÇA GLOBAL, COM ATUAÇÃO LOCAL E SOLUÇÕES DIGITAIS.



@ArgoSegurosBrasil



Argo-Seguros



Argo Protector



Fábio Faroni: “O corretor precisa ser integral em suas comunicações para atrair o máximo de pessoas”

partes. “Pessoas com perfil no Facebook não estão necessariamente em busca de um seguro de vida, por exemplo, por isso é muito importante ter um site com conteúdo relevante e as mídias sociais como divulgação dessas informações. Google e Facebook são empresas distintas. Por isso, o corretor precisa ser integral em suas comunicações para atrair o máximo de pessoas possíveis”, sugere.

Ferrari acrescenta ainda o fato de que os consumidores - antes de efetuar a compra de um produto ou contratação de um serviço - buscam informações na internet com o intuito de saberem a opinião de outros: preços entre seguradoras, atendimento, dificuldades em caso de sinistro, entre outros. As estratégias que podem ser usadas envolvem links patrocinados, anúncios do Google, por exemplo, e o e-mail marketing com envio de mensagens para a base de clientes. O consultor diz existir pessoas

que ainda acreditam que a estratégia de Marketing Digital só funciona para grandes empresas. “No entanto, o ambiente on-line é o que oferece melhores condições de equiparação dessa diferença. O mais importante é utilizar o marketing digital de forma profissional, com eficiência e qualidade, mesmo que os recursos sejam limitados”, afirma.

A palavra-chave no marketing digital é o relacionamento que pode ser estabelecido por meio das redes sociais. Por isso, David Ferrari considera fundamental a postagem de conteúdo relevante

no blog. “O uso das redes sociais fomenta o relacionamento e auxiliam na disponibilização de informações relevantes, além de aumentar o tráfego com as postagens do blog, construindo confiança entre o público e influenciando na decisão de compra”, garante.

O mercado de seguros brasileiros tem muito a se desenvolver e ao fazer uso das ferramentas oferecidas pelo marketing digital, os corretores de seguros podem contribuir para a divulgação da cultura do seguro, mostrar a importância do seu trabalho e ganhar clientes.

Quais são as ferramentas básicas de Marketing Digital que podem ser usadas em uma corretora de seguros?

1. Site com domínio próprio, que servirá como cartão de visita online;
2. Endereço de e-mail corporativo, para a troca de mensagens;
3. Blog vinculado ao seu site para a geração de conteúdo, fundamental para a criação de autoridade na internet e para a atrair, converter e reter clientes;
4. Redes sociais, auxiliando na imagem e visibilidade da marca, tráfego, vendas e fidelização de clientes.

VOCÊ PRECISA RESOLVER UM CONFLITO DE MANEIRA RÁPIDA, ECONÔMICA E SEGURA?

Conte com nossos especialistas em seguros e nas mais diversas áreas de conflito para auxiliar na resolução de um problema.



CâmaraSIN

CÂMARA DE MEDIAÇÃO E CONCILIAÇÃO - SINCOR-SP

PORQUE CONTRATAR CONOSCO

Contamos com especialistas em cada ramo de conflito

O procedimento possui baixo custo e leva menos tempo

30 unidades no Estado de São Paulo

Todos os envolvidos ganham

Seus dados ficam rigorosamente protegidos

COMPARATIVO

MEDIAÇÃO/ CONCILIAÇÃO

- Prático
- Somente as partes têm acesso (sigiloso)
- Participação facultativa de advogados
- Data da reunião é escolhida pelas partes
- O encerramento acontece em até 3 meses
- Não cabe recurso

JUDICIÁRIO

- Burocrático
- Qualquer pessoa pode ter acesso (público)
- Participação obrigatória de advogados
- Data da audiência é imposta pelo Judiciário
- Não tem prazo para a sentença (pode demorar anos)
- Cabe recurso

**Estamos aqui para te ajudar.
Envie seu caso para a CâmaraSIN.**

Mais informações: (11) 3107-1030
secretaria@camarasin.com.br



Seguro de Pessoas

Há 68 anos, o Grupo MBM trabalha para garantir a tranquilidade das pessoas. Nossa expertise é o seguro de vida, mas também oferecemos produtos relacionados à previdência complementar. Queremos ser sempre o ponto de apoio seguro para clientes e um parceiro sempre confiável para corretores e outros profissionais.

NOSSOS

PRINCIPAIS PRODUTOS

Seguro
Caminhoneiro
AP



O **Seguro AP Caminhoneiro** oferece ao motorista (e seu ajudante, se contratado) tranquilidade durante as viagens seguradas pelas apólices de RCTR-C, RCTA-C e Transporte Nacional.

Seguro
PME



O **Seguro PME** oferece diversas opções de coberturas, tendo a flexibilidade de se adequar às necessidades da sua empresa.

Seguro
Passageiros
APP



O **Seguro de Acidentes Pessoais de Passageiros (APP)** oferece tranquilidade aos usuários de transporte público e particular, garantindo indenização aos passageiros de veículos segurados.

Seguro
Eventos



Para que você fique livre de imprevistos, contrate o **Seguro Eventos**, um seguro completo que garante tranquilidade para organizadores e expectadores de eventos como shows, feiras, palestras, entre outros.

Seguro
Funeral



O **Seguro Funeral** ampara sua família nos momentos mais difíceis e garante tranquilidade nas situações em que é complicado manter o equilíbrio para resolver cada detalhe.

Accesse o site do MBM e confira o endereço e telefone da filial mais próxima de você.

0800 541 2555
www.mbmseguros.com.br

Nominal Corretora foca na valorização do atendimento ao cliente

Produzir menos, mas com qualidade é a filosofia que perdura há mais de 30 anos na empresa

Vitor Guerra

A crise financeira dos últimos anos abalou os mais variados setores de produção do Brasil. No seu pior momento deste século, em 2016, o PIB recuou 3,6% em relação ao ano anterior. Embora a baixa tenha causado um aumento exacerbado no desemprego, além de pequenas e médias empresas terem fechado as portas, outras instituições correram na contramão desse cenário.

Em 32 anos de atuação no mercado de seguros, a NOMMINAL Corretora, empresa de corretagem de múltiplos produtos no setor de seguros, cresceu de forma única, justamente em condições adversas na qual o país enfrentava. “Em momento de crise, empresas que devem reduzir custos procuram a nossa corretora. Isso acontece porque nós somos solucionadores de problemas”, revela Álvaro Pio, Sócio-Diretor da NOMMINAL. O executivo atribui a estabilidade financeira da corretora à preservação do bom atendimento com o consumidor.

De acordo com Álvaro, o foco da empresa não é a comercialização desenfreada de produtos. “Seguradoras não nos propõem uma meta

de produção. Nossa intenção maior é prestar o melhor atendimento ao consumidor. Queremos, portanto, ser as melhores e não as maiores”, pondera.

A NOMMINAL defende a ideia de que é necessário fazer com que as pessoas criem uma boa imagem do seguro, tendo bom relacionamento com o consumidor, prestando o melhor serviço, além de auxiliá-lo no momento do sinistro que é quando ele mais precisa de atenção. Somente dessa maneira a empresa ajuda na disseminação da cultura do seguro no país. Álvaro afirma que o tempo médio de resposta da corretora é de menos de duas horas a partir da solicitação do cliente.

Corretor de seguros: futuro incerto

As insurtechs ganharam espaço no mercado. Constantemente muitas outras surgem com soluções inovadoras para o setor. Esse processo tecnológico acalorou o debate sobre os caminhos que o corretor terá de percorrer, colocando em xeque, inclusive, a permanência da sua profissão.

Apesar disso, Álvaro acredita que “as empresas que estiverem preocupadas com

o seu cliente sempre terão lugar no mercado”. No caso da NOMMINAL, ele afirma que corretora está preparada para atender a nova geração que contrata prioritariamente seguro pela internet. “Se esse novo cliente acessar nosso site, ele facilmente consegue contratar um seguro. Entretanto, nosso foco é prestar atendimento, principalmente na hora do sinistro”, aponta.

Assim como outros setores da economia brasileira, o mercado de seguros está mudando de forma rápida e, por isso, “o corretor de seguros tradicional encontrará dificuldade, principalmente aquele que só pensa em vender seguro automóvel”, finaliza.



Álvaro Pio, presidente da Nominal

SUA PÓS EM 1 ANO!

MBA EXECUTIVO EM NEGÓCIOS DE SEGUROS

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



TAMBÉM 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

As dores enfrentadas pela liderança de TI

O setor de tecnologia do setor de seguros precisa estar pronto para enfrentar os desafios apresentados pelo novo cenário

(*) Cristiane Dompieri

Em um passado não muito distante, os CIOs (Chief Information Officer, responsável pela tecnologia da informação (TI)) de seguradoras tinham uma atuação bastante tradicional. Eram responsáveis por gerenciar de dados, desenvolver e manter sistemas de sistemas, segurança e outras questões relacionadas à infraestrutura, oferecendo, também, suporte para problemas do dia a dia. O cenário mudou. Esse profissional é cobrado para alavancar o desenvolvimento de novos negócios, ser corresponsável no destaque da empresa no mercado e, ainda, manter o nível de satisfação dos consumidores elevado.

O novo perfil exigido pelas seguradoras é de um CIO com atuação estratégica e diretamente alinhada ao negócio. A tecnologia deve ser focada no relacionamento e encantamento do cliente. O CIO deve ser parte fundamental da transformação digital, compartilhando a responsabilidade e trabalhando em parceria com as áreas de negócio. Nesse cenário, surge a oportunidade para que esses profissionais ressignifiquem o seu papel. E, se já não havia zona de conforto para esses líderes, o desafio, agora, é ainda maior.

Esse novo CIO lida com algumas dores durante o processo de adaptação à nova realidade. A primeira delas é que boa parte das empresas ainda encara a TI como centro de custos. Os orçamentos são restritos e os cortes têm se in-

tensificado nos últimos anos. Isso significa um empecilho para o desenvolvimento da área, uma vez que a transformação digital, dependendo da abrangência do projeto e das tecnologias escolhidas, pode demandar um investimento considerável.

Além das limitações financeiras, o CIO deve estar preparado para lidar também com outra dor latente: as mudanças na forma de trabalhar, que exigem adequação de profissionais como analistas, desenvolvedores e gerentes de projetos. As equipes devem ser capacitadas e treinadas para lidar com as inovações, mas é preciso ir além e incentivar também a mudança de mentalidade. O desafio de fazer mais e melhor é intensificado. Nesse sentido, metodologias como Agile e Lean aparecem como aliadas e precisam ser compreendidas e utilizadas pelos líderes de TI. Outro fato importante é compreender que não é preciso desenvolver tudo internamente. Soluções especialistas de mercado podem ser integradas facilmente, por exemplo, com a utilização de APIs (sigla em inglês de Application Programming Interface, ou Interface de Programação de Aplicativos), fazendo com que a empresa reduza o time to market, ou seja, o tempo desde o início do desenvolvimento de um produto até ele estar pronto para a venda.

Muitas seguradoras estão trilhando esse caminho, umas mais adiantadas que outras. Essa tendência se consolida no mercado e se estabelece, de fato, como um

movimento que se faz necessário, que trará mudanças profundas para a área de TI.

Atentos a esses detalhes, os CIOs poderão focar suas atenções na operação das seguradoras, alterando-a com um objetivo maior: a satisfação do cliente. E, ao fazer esse trabalho de forma mais objetiva e evitando desperdícios, o orçamento é melhor direcionado e aproveitado. O auxílio de consultorias com conhecimento do mercado segurador, novas tecnologias e metodologias também é uma opção.

Vencidas as dores, o CIO passa a ocupar o espaço estratégico que lhe cabe e a conduzir as seguradoras para o futuro digital.



Cristiane Dompieri é diretora comercial da Sistran



**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.

CNseg acerta convênio com o Ibmecc-RJ

A CNseg, a Confederação das Seguradoras, assinou convênio de cooperação acadêmica com o Centro Universitário Ibmecc-RJ para a oferta de disciplina eletiva sobre o seguro a alunos dos cursos de graduação. Essa iniciativa busca disseminar a cultura do seguro entre estudantes e futuros profissionais de diversas áreas do conhecimento, contempla também a concessão de duas bolsas de estudo semestrais para alunos que tiverem interesse em desenvolver artigos e estudos na temática do

seguro. Pelo acordo, o tema do direito do seguro passará a ser uma matéria eletiva na grade curricular dos cursos de Direito, Economia e Administração do IBMECC-RJ (unidade Centro do Rio de Janeiro). “O convênio com o Ibmecc/RJ amplia o “Programa de Educação em Seguros” promovido pela CNseg, que tem por objetivo levar conhecimento estruturado e informações qualificadas e compreensíveis à sociedade em geral”, destacou Marcio Coriolano, presidente da CNseg.

Sincor-MG completa 50 anos de atuação

Uma confraternização em Belo Horizonte marcou a festa de 50 anos do Sincor-MG. A presidente da entidade, Maria Filomena Branquinho, recebeu homenagens e lembrou de quem ajudou a fundar e a construir a história do sindicato. “Agradeço, sobretudo, o empenho, esforço e dedicação de seguradoras e também da Fenacor. Representantes de entidades de outros estados e executivos de diversas seguradoras, além claro, dos corretores, participaram da festa.



Sindseg PR/MS completa 94 anos



O Sindseg - PR/MS completou 94 anos de atividade. A entidade patronal iniciou suas atividades em 1924 como “Comitê Local Paranaense de Seguros”. No ano de 1949 as empresas seguradoras do Estado decidiram transformar o Comitê em “Associação das Empresas de Seguros Privados e Capitalização do Paraná”, sendo que a “Carta Sindical”, foi concedida em 17 de dezembro de 1952. Em seus primeiros anos de fundação, a entidade chegou a funcionar como um comitê misto abrangendo os Estados do Paraná e de Santa Catarina, mas logo foi desmembrada e permaneceu a maior parte de sua história como representante da atividade seguradora paranaense. A partir de 2006 passou a representar também o Mato Grosso do Sul, tendo inclusive uma sede em cada estado atualmente.

Fenaprevi mostra que brasileiros contratam mais seguros para proteger a renda

Dados da Federação Nacional de Previdência Privada e Vida (Fenaprevi) mostram que as contratações de seguros com coberturas para riscos pessoais (seguro de vida, seguro de acidentes pessoais, prestamista, entre outras modalidades) somaram R\$ 19,94 bilhões no primeiro semestre deste ano, valor 8,55% superior aos R\$ 18,37 bilhões registrados de janeiro a junho de 2017. Os indicadores da federação também mostram que os seguros coletivos, oferecidos em forma de benefício aos colaboradores de empresas e participantes de sindicatos e associações, segundo a federação, responderam por 77,00% dos contratos. Já os seguros individuais, contratados por pessoa física, representaram 23,00%. Os dados do balanço da FenaPrevi também mostram que no primeiro semestre de 2018 as indenizações totalizaram R\$ 4,35 bilhões, valor maior que os R\$ 4,27 bilhões de janeiro a maior de 2017.



Edson Franco, presidente da Fenaprevi

Blockchain foi tema de palestra organizada pela APTS e ENS

No terceiro evento da série “Tecnologias disruptivas e seus impactos no seguro”, promovido pela APTS e a ENS, em São Paulo, o tema em debate foi Blockchain. Esta nova tecnologia, uma das mais disruptivas, tem potencial para causar um tsunami no setor de seguros, segundo o CEO da 88 Insurtech, Rodrigo Ventura. Na palestra de abertura do evento, ele explicou que o blockchain é um protocolo de segurança, comparado a uma espécie de livro con-

tábil, que registra todas as operações financeiras. A mudança mais impactante provocada por essa nova tecnologia, segundo Ventura, é a possibilidade de regular sinistro em tempo real, promovendo o imediato pagamento da indenização. Durante o evento, o diretor Geral da Escola Nacional de Seguros (ENS), Renato Campos Martins Filho, ressaltou que a missão da entidade é o desenvolvimento do mercado de seguros por meio da qualificação dos profissionais. “Toda a entidade que também tenha essa missão é parceira da Escola”, disse. Osmar Bertacini, presidente da Associação Paulista dos Técnicos de Seguro (APTS) reconheceu a importância da parceria. “Disseminar o conhecimento é a missão da APTS, que agora conta com o valioso apoio da ENS”, disse.



CVG-RS PREMIA OS DESTAQUES DE 2018

O Clube de Seguros de Vida e Benefícios (CVG-RS) premiou as personalidades e entidades que se destacaram ao longo do ano de 2018. O evento contou com a presença de cerca de 500 pessoas, entre eles corretores, gerentes, diretores e demais executivos do mercado. Entre os destaques estiveram Previsul Seguradora, Sompo Seguros, KSA Corretora de Seguros, o escritório de advocacia C. Josias e Ferrer, a Escola Nacional de Seguros. O prêmio Personalidade do Ano ficou com o presidente do Conselho de Administração da Mongeral Aegon e do Instituto de Longevidade Mongeral Aegon, Nilton Molina.



Sindseg SP e ONSV apresentam relatório sobre uso de álcool e direção

O Sindseg SP e o Observatório Nacional de Segurança Viária apresentaram o estudo com o resultado de blitz realizadas contra o uso de bebidas alcoólicas atrelado à direção de veículos e seus impactos à segurança pública e viária. Durante o evento, também foi lançada a campanha “Quando você bebe e dirige, alguém sempre se MACHUCA”. “Para o Sindseg-SP, apoiar ações

que visam diminuir o número de mortes em nosso trânsito é um ato de cidadania. As ações educacionais devem que ter uma continuidade e não podem ser realizadas apenas no Maio Amarelo, pois diariamente mais de 200 pessoas morrem nas ruas e estradas do nosso país. Para isso, adotamos um importante lema: “O Maio Amarelo passou, mas a luta pela vida continua”.

Por isso o sindicato vem apoiando durante todo o ano iniciativas como esta. Por meio da educação, vamos combater essa tragédia”, afirma Mauro Batista, presidente do Sindseg-SP. O relatório feito em parceria com a Universidade Federal do Paraná (UFPR) mostra que nos estados que acontece a Operação Lei Seca, a taxa de autos de infração emitidos é menor.

Evento propõe a inclusão de cláusula de mediação no seguro auto

Evento promovido em parceria pela Associação Internacional de Direito de Seguro (AIDA), Associação Paulista dos Técnicos de Seguro (APTS) e Escola Nacional de Seguros (ENS) discutiu a mediação no seguro auto. Especialistas afirmaram que baixo custo da nova cláusula seria compensado pela rápida resolução dos

conflitos e por evitar a judicialização. Além da lentidão da justiça e do alto custo dos processos, o resultado de uma demanda judicial nem sempre agrada as partes. “Se não incentivarmos a adoção de meios alternativos de resolução de conflitos, a Justiça vai quebrar”, disse o juiz Jorge Tosta (foto) que participou do evento.





CAMINHÃO
MARCADO

CM  LASER

EVOLUÇÃO DA SEGURANÇA PARA CAMINHÕES

A **Caminhão Marcado** lança no mercado brasileiro o que há de mais moderno em marcação de peças, a **marcação a laser**. Com esta tecnologia conseguimos marcar todas as peças e materiais do caminhão de forma definitiva, **inibindo em 100% o clone de caminhões** e o comércio ilegal de peças.

Nossa tecnologia é considerado por especialistas o melhor inibidor de furto e roubos de veículos.

Consulte nossos planos de proteção e expansão para todo o território nacional, agende já uma visita à sua empresa.



**+ 300 MARCAÇÕES
SEM ALTERAR A ESTÉTICA**



www.caminhaomarcado.com

 [caminhaomarcadobrasil](https://www.facebook.com/caminhaomarcadobrasil)

 [caminhaomarcado](https://www.instagram.com/caminhaomarcado)

 47 3348 9292

 47 99708 2900



Axa

Diversas alterações na composição do Comitê Executivo da seguradora. Agora, Erika Medici responde pela vice-presidência Comercial e Marketing (foto). “Temos, agora, a missão de fazer com que a empresa seja reconhecida como um player relevante no segmento de seguros para Pequenas e Médias Empresas em P&C e em Seguro de Vida”, afirma Delphine Maisonneuve, CEO da AXA.

AON

Paulo Jorge Rascão Cardoso é o novo vice-presidente executivo de Saúde e Benefícios no Brasil. Com experiência em gestão de saúde privada, Cardoso assume a liderança do segmento de Saúde e Benefícios da companhia. Formado em Medicina pela Universidade do Estado do Rio de Janeiro (UERJ) e com especializações na Universidade Johns Hopkins, ele é reconhecido por sua experiência no desenvolvimento e gestão de projetos e produtos estratégicos para atender as áreas de Vendas e Relacionamento. O executivo se reportará diretamente ao Marcelo Munerato, CEO da Aon Brasil.



MDS

MDS. Marcelo Lopes assume a Diretoria de Recursos Humanos e Operações. Ele tem experiência em gestão de risco e pessoas e deve continuar o trabalho de mapear a cultura da empresa, consolidar processos e engajar os colaboradores. Outra alteração é Beatriz Cabral que passa a responder por Marketing e Inova-



Tokio Marine

Joaquim Neto é o novo gerente de Produto Safras. Com 18 anos de experiência em seguros rurais, o executivo chega com a missão de ampliar a participação da companhia no setor, especialmente a partir do desenvolvimento de novos produtos e relacionamento com os corretores especialistas. “O agronegócio hoje representa cerca de 40% do PIB Brasileiro e a Tokio Marine tem muito apetite de aumentar sua participação nesse mercado, que movimenta cerca de R\$ 2 bilhões ao ano no País. Estou muito motivado e tenho plena confiança de que o time de Safras vai prover soluções completas de proteção aos produtores rurais, contribuindo para a estratégia de crescimento e rentabilidade da Companhia”, afirma Joaquim Neto.



AIG

Edson Souza é o novo diretor de produtos da AIG Seguros e será responsável por integrar as estratégias de produtos, promover a capacidade e experiência da companhia e liderar iniciativas chave para o crescimento e fortalecimento da seguradora no país. Há 20 anos na AIG, Edson assumiu diferentes cargos no Brasil e nos Estados Unidos, mais recentemente, atuou por três anos como Gerente da linha de Seguros Transportes na operação brasileira.





BROKERTECH: A PLATAFORMA DE SOLUÇÕES DIGITAIS PARA O SEU NEGÓCIO.

A TOKIO MARINE DESENVOLVEU A PLATAFORMA DE CAPACITAÇÃO **BROKERTECH** PARA QUE VOCÊ, CORRETOR, ESTEJA CADA VEZ MAIS INCLUÍDO NO MUNDO DIGITAL. EMPREENDEDORISMO DIGITAL, VENDAS NO FOCO, MARKETING DIGITAL E GESTÃO EFICIENTE SÃO OS PILARES PARA QUE VOCÊ CONTINUE CRESCENDO E SE DESENVOLVENDO. EMBARQUE COM A GENTE NESTE MOVIMENTO.

ACESSE [BROKERTECH.TOKIOMARINE.COM.BR](https://brokerTECH.tokiomarine.com.br) E SAIBA MAIS.

JUNTOS SOMOS DIGITAIS.



#elevaiensinarvocê

A vida é cheia de previstos.

Família é a coisa mais importante na vida. E continuará sendo mesmo quando não estivermos mais aqui. Por isso, e para todos os outros previstos da vida, a Bradesco Seguros tem o Seguro de Vida certo.

Ofereça o Seguro de Vida Bradesco para seus Clientes e faça bons negócios.

Central de Relacionamento: 4004 2704/0800 701 2714
SAC - Serviço de Atendimento ao Consumidor: 0800 727 9966
SAC - Deficiência Auditiva ou de Fala: 0800 701 2708
Ouvidoria: 0800 701 7000 - Se não ficar satisfeito com a solução apresentada, contate a Ouvidoria, das 8h às 18h, de 2ª a 6ª feira, exceto feriados.



bradescoseguros.com.br



Bradesco Seguros

Com Você. Sempre.

Bradesco Vida e Previdência S.A. - CNPJ 51.990.695/0001-37, Avenida Alphaville, 779 - Empresarial 18 do Forte - Barueri/SP - CEP 06472-900. O registro deste plano na SUSEP não implica, por parte da Autoridade, incentivo ou recomendação à sua comercialização. Este material contém informações indicativas. O regulamento poderá ser consultado no portal da SUSEP, na rede mundial de computadores. Em atendimento a Lei nº 12.741/12, informamos os tributos incidentes sobre Prêmios de Seguros: PIS: 0,65% (*) COFINS: 4,00% (*) IOF: entre 0% e 7,38% (**). (*) Apurados e recolhidos nos termos da legislação aplicável. Para mais informações sobre Coberturas, Riscos Excluídos, consulte o regulamento da Apólice e o Contrato de Seguro, disponíveis com o Estipulante, Corretor ou diretamente na Seguradora. O Segurado poderá consultar a situação cadastral do Corretor no site susep.gov.br, através do seu registro na SUSEP, nome completo, CNPJ ou CPF.