

REVISTA

SEGURO

TOTAL

ANO XVIII
Nº 195 - 2018
R\$ 20,00



ITURAN:

INOVAÇÃO EM MONITORAMENTO

Perto de completar 20 anos no Brasil,
empresa atinge 700 mil usuários

VEJA TAMBÉM:

Seguro RC ambiental no transporte rodoviário
Previdência Complementar: é preciso começar cedo



Uma Amil
renovada está
chegando.
E seus clientes
vão adorar
a novidade.

Estamos completando 40 anos. E, para celebrar este momento, vamos lutar para deixar tudo mais simples. Do sistema de saúde ao nosso portfólio de produtos. Agora, todos eles estão sob uma única marca. Amil One, Amil, Amil Fácil e Amil Dental. É a qualidade da Amil que você conhece e recomenda adequada ao perfil de cada cliente. Cada vez mais, vamos alavancar o sucesso de seu negócio com produtos de saúde atrativos e incentivos que o motivarão a manter parcerias de longo prazo com seus clientes. **Amil. Cuidado certo pra você viver o seu melhor.**

amilcuidadocerto.com.br

amil



Ano XIX | Edição Nº 195 | 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

Executivos de contas

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

Maurício Rodrigues
mauricio@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



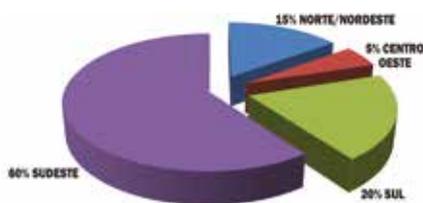
Portal Revista Seguro Total
www.revistasegurototal.com.br



facebook.com/revistasegurototal



twitter.com/seguro_total



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

A expectativa do novo governo

O ano de 2018 deve ficar registrado como um dos mais agitados. Tivemos greve de caminhoneiros, Copa do Mundo, eleições e, claro, tudo refletindo na economia do país. O mercado de seguros ali, acompanhando tudo. A expectativa de executivos e corretores acompanhando a gangorra e emoções.

Agora, com o novo governo tomando forma e a economia ensaiando uma recuperação, a perspectiva é de que os investimentos privados sejam retomados. A equipe econômica do novo governo é adepta da livre iniciativa e a expectativa é que novos ventos impulsionem o país. Há muito trabalho a ser feito. O mercado acompanha com expectativa a tão necessária reforma da Previdência que é tão importante para o país.

O mercado de seguros não ficou parado. Em um ano de dificuldades, carteiras ganharam destaque. O seguro transporte, por exemplo, mostrou sua importância durante a greve dos caminhoneiros. A aposta em novos segmentos mostra que há uma ampla gama de possibilidade de negócios a ser desenvolvida.

O consumidor está em constante transformação, mas o consumidor brasileiro ainda precisa de proteção. Como o mercado vai ganhar a confiança desse consumidor e fazê-lo entender que seguro é um aliado? E a tecnologia? Grandes mudanças têm acontecido a partir da adoção da tecnologia. O mercado de seguros pode – e deve – fazer uso dessas ferramentas que podem tornar a experiência do consumidor muito mais positiva.

Enfim, o mercado de seguros brasileiro cresce, mas ainda pode ter um papel de muito mais na economia do país. As cartas estão na mesa. É preciso começar o jogo.

Boa leitura!

sumário

Evento • 10

Insurance Meeting discute tendências futuras que podem influenciar mercado

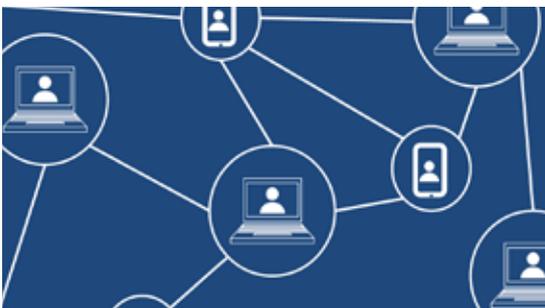


14 • Capa

Ituran tem 700 mil usuários no Brasil

Previdência • 20

Conscientização sobre necessidade de poupar para o futuro pode impulsionar a previdência privada.



26 • Tecnologia

Seguradoras acreditam que a inovação será importante no futuro

6	Notícias do mercado
12	Mercado
18	bate-papo
24	Ameplan
30	Entidades
34	Vai e vem



CRESCÇA com a Liberty

Faça parte desse movimento.

Corretor, o movimento Cresça com a Liberty veio para inovar o próprio jeito de entender e atuar no mercado. Antecipar tendências. Criar mais oportunidades. Desenvolver as bases para mais negócios. Estaremos sempre por perto com ações e ferramentas para transformar sua motivação e talento em crescimento para todos nós.

- Programa Conexão
- Meu Marketing
- Academia Digital
- App Direção em Conta
- Ações Comerciais
- Atendimento Próximo e Regionalizado
- Eventos Regionais e Nacionais
- Clube Momentos
- Novos Produtos
- Ações com Especialistas
- Campanhas Institucionais



Liberty
Seguros

Seguradora inova com produtos voltados para promissor mercado de energia limpa

De olho no segmento de energia renovável, a Argo Seguros oferece dois produtos exclusivos para o segmento de energia solar: seguros de Riscos de Engenharia para Instalações Fotovoltaicas e de Riscos Diversos - Equipamentos Fotovoltaicos. Os produtos cobrem equipamentos de energia fotovoltaica para residências, comércios e pequenas indústrias que geram energia para o seu próprio consumo. O seguro de Riscos de Engenharia é direcionado para os instaladores desses equipamentos, enquanto o seguro de Riscos Diversos é voltado para o proprietário do equipamento. “O principal diferencial do produto está na cobertura exclusiva para proteção de equipamentos ao ar livre, como é o caso dos produtos fotovoltaicos, que ficam sempre expostos as intempéries.”, revela Daniel Camargo, subscritor de Property da Argo Seguros.



Estudo aponta aumento no grau de confiança das resseguradoras

Estudo realizado pela Associação Brasileira das Empresas de Corretagem de Resseguros (Abecor) apresentado no início de novembro revela aumento nas expectativas das resseguradoras em relação à economia brasileira para daqui seis meses; 33% acreditam na melhoria. Pela terceira vez consecutiva, os resultados também mostram que, dentre Responsabilidade Civil, Propriedade, Transportes e Benefícios, a que terá maior potencial de desenvolvimento será o negócio de Transportes. Já em relação ao volume de seguros facultativos, não se espera grandes mudanças. Neste estudo, as corretoras de resseguro também foram questionadas sobre as prioridades macroeconômicas e microeconômicas do país. Para a maioria, algumas das mais importantes são a estabilidade jurídica e legal, condição necessária para o desen-



volvimento dos negócios a longo prazo.

O estudo completo pode ser conferido acessando o site: <http://abecor-re.org.br/2018/11/01/expectativas-das-corretoras-de-resseguros-outubro-2018/>

Seguro agrícola indeniza produtores rurais do Mato Grosso do Sul

As perdas na safra 2017/2018 causadas pela seca prolongada que castigou lavouras inteiras no centro-oeste do país estão sendo reparadas aos produtores que adquiriram o seguro agrícola. Segundo o GRUPO SEGURADOR BANCO DO BRASIL E MAPFRE, que detém 70% do mercado de seguros rurais do país, a produção de milho safrinha no estado do Mato Grosso do Sul foi uma das mais prejudicadas, representando 23% dos sinistros comunicados e 27% dos

prejuízos apurados até o momento. A área indenizada chegou a 144 mil hectares e mais de R\$ 65 milhões serão pagos aos produtores afetados no estado. “Muitos agricultores têm acionado o seguro, uma vez que, em algumas propriedades, os prejuízos chegam a 100%. As vistorias já foram realizadas, os prejuízos apurados e estamos finalizando o pagamento dos sinistros aos produtores”, explica Paulo Hora, diretor técnico de seguros rurais do GRUPO.

Estudo alerta empresas para estimular mobilidade de funcionários

A MetLife preparou o Estudo sobre Tendências de Benefícios para Funcionários no Brasil (EBTS, na sigla em inglês), uma pesquisa que identifica as principais tendências do futuro do trabalho. Publicada pela terceira vez no país, o EBTS mostra que existe um grande apetite entre os empregadores para construir melhores ambientes de trabalho por meio de uma estratégia sólida de benefícios. O EBTS aponta ainda que é necessário prestar atenção a fatores atuais como a diversidade dos benefícios, considerando os diferentes estilos

e estágios de vida das pessoas, e a mobilidade, ao utilizar as novas tecnologias em prol do equilíbrio entre a vida profissional e pessoal dos funcionários. O maior anseio dos funcionários é a flexibilidade de horário, sendo que somente 42% das empresas brasileiras oferecem este benefício. O estudo aponta que a opção de trabalhar remotamente é extremamente importante para 58% dos profissionais ao considerarem uma nova vaga de emprego, tornando os empregadores que oferecem o home office muito mais atrativos. “Existe uma grande oportunidade para as empresas que querem se diferenciar no mercado e desejam melhorar sua imagem como boas empregadoras no Brasil. Nosso estudo demonstra tendências que podem ter um alto impacto na retenção e atração de talentos como considerar necessidades especiais diversas, aumentar o nível de flexibilidade, implementar políticas de trabalho remoto e benefícios voluntários”, conta Raphael de Carvalho, presidente da MetLife Brasil.



Operadoras criticam proposta de novo cálculo de reajuste de planos de saúde

O modelo de cálculo de reajuste para os planos de saúde individuais e familiares apresentado pela Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS) não agradou. Os representantes das operadoras foram os maiores críticos da proposta debatida em audiência pública que aconteceu no início de novembro. A expectativa é que a nova fórmula já seja aplicada no reajuste de 2019. Até o fim do ano, a redação final da medida deve ser submetida a diretoria colegiada. Em linhas gerais, o novo modelo

proposto pela agência combina a Variação das Despesas Assistenciais (VDA) com o Índice de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA). De acordo com a ANS, a VDA reflete diretamente as despesas com atendimento aos beneficiários de planos de saúde, enquanto o IPCA incide sobre os custos não assistenciais das operadoras (como valores gastos com áreas administrativas, por exemplo). O índice deixaria, então, de se basear exclusivamente na VDA, mas continua sendo composto por uma fórmula única, que reúne as duas variações, com peso de 80%



para as despesas assistenciais e 20% para as não assistenciais.

A introdução de fator de ganho de eficiência (GFE) - que pretende transferir parte da produtividade obtida pelas operadoras aos beneficiários e incentivar a gestão da saúde - outra inovação do modelo, foi um dos pontos atacados pelas empresas. É que a apuração de baixa 'eficiência' pode reduzir o percentual de aumento. A principal crítica é que o indicador, como foi construído pela agência, não reflete de fato a eficiência ou não de uma operadora de saúde.



**Portal Nacional
de Seguros**

www.segs.com.br

**O Mundo do Seguro em um Click
A maior Audiência do segmento**

Governo vai reformular seguro para exportações

Informações que circularam na imprensa davam conta que o Ministério da Fazenda decidiu reformular o Seguro de Crédito à Exportação (SCE). A ideia é criar um fundo financeiro, de natureza privada, que terá um “colchão” próprio de recursos para honrar as dívidas em caso de inadimplência do tomador do empréstimo.

A ideia é criar um fundo financeiro, de natureza privada, que terá um “colchão” próprio de recursos para honrar as dívidas em caso de inadimplência do tomador do empréstimo. O novo desenho evitará que a despesa para cobrir eventuais calotes dispute espaço com gastos em áreas como saúde e educação dentro do teto.

Tokio Marine é destaque na gestão de pessoas



A Tokio Marine foi escolhida a campeã do ano da pesquisa ‘As Melhores na Gestão de Pessoas’, realizada em parceria do Valor com a consultoria Mercer. Os dirigentes da empresa veem no bem-estar de seus profissionais e colaboradores um pilar para o crescimento e a sustentabilidade do negócio. ‘O capital humano é, sem dúvida, nosso ativo mais valioso’, afirmou o presidente da Tokio Marine no Brasil, José Adalberto Ferrara.

Relatório de Sustentabilidade do Setor de Seguros 2017 apresenta o desempenho do setor nas questões ASG



A CNseg divulgou o Relatório de Sustentabilidade do Setor de Seguros 2017. O documento, baseado nas diretrizes da Global Reporting Initiative – GRI, apresenta o desempenho do setor segurador brasileiro em questões Ambientais, Sociais e de Governança (ASG), sendo, nas palavras do presidente da CNseg, Marcio Coriolano, “uma importante fonte de informações para as empresas do Setor e para toda a sociedade sobre as contribuições do mercado segurador brasileiro para a agenda de desenvolvimento sustentável do País”. O Relatório também destaca os principais acontecimentos e iniciativas de 37 empresas associadas às quatro Federações que compõem a CNseg e representam o equivalente a 87% da arrecadação total do setor segurador. O Relatório de Sustentabilidade do Setor de Seguros 2017 está disponível <http://cnseg.org.br/cnseg/publicacoes/relatorio-de-sustentabilidade/>

Mercado segurador discute os **DESAFIOS DAS NOVAS TECNOLOGIAS**

Atender as necessidades do consumidor de maneira dinâmica e simples é um dos desafios do segmento que investe em formas de entregar melhores serviço e produtos aos segurados



No mês de novembro, a Confederação Nacional de Seguradoras (CNSeg) promoveu o 12º Insurance Service Meeting e o 3º Encontro de Inteligência de Mercado que durante dois dias reuniu executivos e especialistas para discutir e pensar as tendências que já influenciam e podem influenciar o mercado de seguros.

Um dos palestrantes foi Renato de Castro, expert em cidades inteligentes e colunista do UOL Tecnologia. Ele disse que gran-

de parte dos problemas urbanos decorre do crescimento populacional nas cidades. Segundo Castro, haverá oportunidades para o mercado segurador para a criação de novos produtos e a tecnologia também poderá ser usada na Saúde Suplementar para apresentar soluções às doenças, aumentando ainda mais a expectativa de vida.

A otimização de processos também foi discutida. O diretor da Deloitte, Marco Dearo, afirmou que a automatização

de processos como cruzamento, verificação e documentação de dados por meio do RPA traz inúmeros benefícios para as seguradoras. “Com a automatização de algumas tarefas você reduz erros, aumenta a escala de produção, reduz os custos operacionais e aumenta a produtividade intelectual da equipe, que é o que realmente traz lucro ao negócio”, disse Dearo. No cenário brasileiro, o RPA já vem sendo usado na automação de cadastros; faturamentos e averbações;

revisão de apólices, entre outros aspectos.

No 3º Encontro de Inteligência de Mercado houve a discussão do Impacto Regulatório (AIR) que foi discutido pelo especialista em Regulação da FenaSaúde Bruno dos Santos, e pela sócia da PVMP Advogados Patrícia Pessoa Valente. Ela disse que o tema da AIR já está em discussão no resto do mundo há muito mais tempo que no Brasil, devido a questões econômicas, históricas e culturais que impediram seu avanço na mesma velocidade no Brasil. Trazendo ao debate o princípio da transparência, Bruno ressaltou a necessidade de os relatórios produzidos por essas análises trazerem uma linguagem mais clara e acessível.

Blockchain e inteligência artificial

A tecnologia blockchain também foi discutida no fórum. O diretor de vendas da R3, Gustavo Paro, assegurou que a tecnologia irá transformar a indústria seguradora de forma ainda mais intensa que a financeira. Além de reduzir custos operacionais devido à otimização dos processos, reduzir o tempo de regulação de sinistros e facilitar a detecção de

fraudes, entre outras vantagens, o blockchain facilitará a criação de novos produtos, como afirmou Klaus Kaiser Apolinario, do Banco Bradesco. Segundo ele, no futuro, todas as peças de um automóvel sairão da montadora já registradas em blockchain, o que possibilitará uma regulação de sinistro muito mais ágil e até mesmo que o consumidor faça o seguro apenas das peças que desejar do automóvel.

A inteligência artificial define qualquer instrumento criado pelo ser humano que aumenta a inteligência de quem o usa, como por exemplo o Data Science. Essa tecnologia é dividida em algumas partes, dentre elas o machine learning, que é uma estatística que examina um grande volume de dados, fazendo provisões através de um algoritmo (as chamadas “redes neurais”). A aplicação dessa tecnologia no setor segurador também é útil na precificação dos produtos, na detecção de fraudes, na recomendação de produtos através de análises de comportamentos do consumidor e no atendimento por meio do chatbot. “Algumas dessas tecnologias já são realidades inclusive no mercado brasileiro”, disse Flávio Abdenur. Se-

gundo ele, haverá cada vez mais demanda para produtos que protejam os dados das pessoas, principalmente contra a ação de hackers.

Como prosperar no mundo digital

A pressão para que as empresas avancem no universo digital vem muito mais da cobrança dos clientes que da concorrência, disse o palestrante internacional Tom King, diretor da Pegasystems, durante a palestra “Como prosperar no mundo digital”. Segundo ele, as seguradoras estão ainda no início desse processo de inserção no mundo digital e, apesar do receio que elas sentem de serem substituídas por empresas de tecnologia, ele afirmou que o processo de aceitação de riscos não deve sofrer grandes alterações, garantindo a perenidade dessas organizações. “A transformação digital é mais um processo de mudança cultural que tecnológica”, concluiu. O diretor de Tecnologia da Informação da Essor Seguros, Elizeu Soares, concluiu que o grande desafio das seguradoras não é o tecnológico, mas como utilizar essa tecnologia para promover a transformação digital.

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



Seguro RC Ambiental tem maior sinistralidade em transporte rodoviário

Durante seminário promovido pelo Sincor-SP, especialistas disseram que o empresariado quer entender a concentração do risco e as coberturas oferecidas pelas seguradoras

Tendo como principal fonte de acidentes ambientais no transporte rodoviário, o seguro de Responsabilidade Civil Ambiental é um produto que vai além da reposição do bem e pode cobrir custos com investigações, descarte de materiais liberados, poluição gradual e até mesmo eventual necessidade de gestão de crise.

Os acidentes ambientais envolvendo o transporte rodoviário alcançam cerca de 55% da sinistralidade no ramo. Os principais produtos são materiais inflamáveis envolvidos em tombamento de veículos de transportes e abastecimentos.

De acordo com os especialistas que participaram do 7º Seminário Multidisciplinar Seguro RC Ambiental- Visão e Perspectivas de Mercado, promovido pelo Sincor-SP (Sindicato dos Empresários e Profissionais Autônomos da Corretagem e da Distribuição de Seguros do Estado de São Paulo), o seguro na área passou da fase de divulgação para as fases em que o empresariado quer entender a concentração do risco e as coberturas oferecidas pelas seguradoras.

Segundo a responsável pelas áreas de RC Geral e Ambiental da AIG, Nathalia Gallinari, ainda há uma diferença entre aumento da demanda e aumento do fechamento de novas apólices. “Não necessariamente a consulta segue a contratação. Contudo, considero uma sinalização de que o produto irá tomar outras proporções nos próximos anos”, afirma.

Num mercado crescente, que movimentou cerca de R\$ 69 milhões em prêmios, em 2017, com comissões que variam de 10% e 20% no valor do produto, o subscritor de riscos e consultor ambiental, Marco Antonio Ferreira falou sobre as oportunidades comerciais que os corretores

podem perseguir para o aumento da carteira na área. Ele destacou a informação como a chave para o fechamento de apólices no segmento. Os aspectos legais e de meio ambiente foram explicados, respectivamente, pelo advogado Pedro Souza e pela ambientalista Daniela Delfini.

Souza comentou sobre a legislação avançada com a qual o setor conta. Os temas passaram pelos acordos multilaterais, a aplicação da lei de política do meio ambiente, assim como a responsabilização civil por danos ambientais diretos e indiretos. A responsabilidade socioambiental das instituições financeiras também foi comentada pelo advogado.



Acidentes ambientais envolvendo o transporte rodoviário alcançam cerca de 55% da sinistralidade no ramo

SUA PÓS EM 1 ANO!

MBA EXECUTIVO EM NEGÓCIOS DE SEGUROS

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

Inscrições Abertas!
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

DE OLHO NO FUTURO, Ituran investe em parcerias com seguradoras



Desde que chegou no Brasil em 1994, a Ituran tornou-se referência no mercado de monitoramento. Com atuação em mais de 30 países, a empresa tem atualmente mais de 1,8 clientes espalhados pelo mundo. Só no Brasil são mais de 700 mil pessoas que usam seus serviços

Sueli dos Santos

O ano de 2018 está sendo um ano de muitas mudanças para a companhia. Em junho foi lançado o novo conceito do produto Ituran com Seguro. “A inclusão de um breve questionário de avaliação de risco, permitiu ao nosso produto e aos nossos corretores, dar condições melhores de precificação para clientes de menores riscos, ampliando a nossa participação em mercados antes não viáveis”, explica Roberto Posternak, diretor comercial da Ituran Brasil. E as perspectivas para 2019 são bem otimistas. “Estimamos um crescimento em torno de 20%. Estamos com vários projetos desenhados para podemos atingir estes objetivos e contamos com a colaboração dos nossos corretores para podermos atingir juntos este crescimento”, revela.

A Ituran é bem conhecida no eixo RJ-SP e Posternak reconhece que a presença no restante do país ainda é tímida, mas isso deve mudar. “Estamos nos estruturando. Temos planos agressivos nos próximos 3 anos. Nossa intenção é ampliar a presença em grandes centros onde atualmente existe escassez de soluções alternativas de seguros como, por exemplo, o produto que criamos”, revela.

Mas não é só. A Ituran tem feito inovações em sua atuação. Para ganhar diferencial mercadológico, a empresa passou a fechar parceria com algumas seguradoras para oferecer coberturas adicionais. Já são três grandes seguradoras multinacionais (HDI, Liberty e Mapfre) que trabalham junto com a Ituran. “Isso nos dá



um grande diferencial mercadológico, uma vez que cada uma delas tem seu próprio modelo de subscrição de riscos, nos dando musculatura e flexibilidade necessárias para nos manter líderes de mercado neste segmento do rastreador com seguro, conceito que criamos pioneiramente no mercado brasileiro há quase 10 anos”, destacou Posternak.

Segundo o executivo, essas parcerias permitem oferecer coberturas adicionais para terceiros e perda total por colisão. Isso torna o produto oferecido pela Ituran bem próximo dos seguros compreensivos, porém com preços bem mais acessíveis. Dessa forma, a empresa consegue ampliar a participação no mercado.

“A força da nossa marca é traduzida pela credibilidade conquistada ao longo tempo, temos excelentes condições comerciais para os clientes e também para nossos corretores”, acrescenta. Dessa forma, ele aposta que as coberturas adicionais são mais uma forma de trazer clientes para a base da empresa.

Ele diz ainda que a Ituran busca sempre apresentar soluções customizadas para o mercado segurador que vão desde a recuperação veicular avançada com uso de inteligência artificial e algoritmos preditivos até sistemas sofisticados como driver behavior, UBI, Big Data. “Estas soluções têm agregado alto valor à medida que aporta resultados

mais eficientes na recuperação veicular e cria uma grande massa de informações para auxiliar as seguradoras em uma melhor precificação dos seguros”, diz.

Perfil do cliente

A pessoa que procura pelo serviço da Ituran tem como principal preocupação a proteção a seu bem, mas não abre mão de pagar um preço que se encaixe dentro do orçamento. O executivo diz que há uma tendência nos últimos anos dos consumidores que procuram fazer downgrades em seus bens de consumo: planos de telefonia são substituídos por outros com menores minutagens ou planos pré-pagos; televisão por assinatura da mesma forma. O mesmo acontece no segmento de seguros. “Outra percepção de mercado é que as pessoas têm buscado consumir soluções que lhes permitam flexibilidade, ou seja, que elas possam ajustar conforme seus interesses. Por isso, o Ituran com Seguro é perfeito.

Oferecemos quatro possibilidades de planos atualmente. Para cada tipo de cliente, um tipo de cobertura disponível”, detalha.

E no Brasil quando se fala em seguro, automaticamente lembra-se na figura do corretor de seguros. Posternak diz que a Ituran sempre esteve bem próxima ao corretor de seguros por entender que esse é o mais importante canal de distribuição existente no mercado de seguros. “Mantemos um canal de atendimento exclusivo com uma equipe focada em buscar soluções e apoiar o corretor em todas as suas solicitações”, esclarece.

Ele diz que o departamento de marketing da Ituran é bastante ativo e produz materiais para os corretores que desejam identificar sua corretora com a identidade visual da companhia. Além disso, ele acrescenta que a Ituran disponibiliza um processo simples de contratação: uma plataforma de cálculo simples, amigável, e com poucos



passos. “Através deste sistema, o corretor pode fazer a cotação, escolher o plano adequado ao seu cliente, fazer a cobrança do seguro e agendar a instalação do rastreador até para o mesmo dia da venda”, explica. O sistema pode ser acessado por meio do painel de controle do parceiro e tem várias informações úteis para gestão da carteira. “O nosso produto é uma excelente oportu-





nidade de negócios para o corretor de seguros ter o que ofertar aos seus clientes que hoje estão às vezes optando por produtos oferecidos pelas associações, em decorrência dos preços mais baixos que elas oferecem”, afirma.

Relacionamento

Dentro do princípio de “a gente colhe o que planta”, a atuação da Ituran vem sendo reconhecida pelo mercado. A empresa vem recebendo prêmios bastante importantes como o “Maiores e Melhores do Transporte” o que reforça a boa participação da companhia no segmento de mercado corporativo. “As soluções da Ituran para frotas de qualquer tamanho permitem um melhor e mais apurado controle operacional”, assegura o executivo da companhia. Ele diz que a empresa conta ainda com vários serviços de integração de sistemas, onde os dados produzidos pelos rastreadores instalados nos veículos da frota podem ser enviados de forma segura e eficiente aos sistemas próprios do cliente. “Dessa forma, disponibilizamos nossa tecnologia para agregar valor no controle de

Frotas. Buscamos sempre tornar a frota mais segura, econômica e ambientalmente sustentável”, garante.

Outra troca positiva foi a participação da Ituran no 18º CONEC. “Conseguimos vários novos contatos comerciais e, sem dúvida alguma, foi a melhor edição entre as três que já participamos”, disse Posternak. Essa foi a primeira vez que o Ituran com Seguro foi exposto e a Ituran apresentou um estande agradável e atraente para receber corretores, parceiros comerciais e amigos. “Tivemos sorteio de vários brindes para os que participaram em nosso jogo da memória que, por sinal, foi bastante concorrido, além do grande sorteio do iPad, o que foi uma grande surpresa para nós pela gigante quantidade de pessoas presentes”, recorda. Foi durante o Conec que se anunciou o novo formato de comissionamento, onde o corretor passa a ter o controle, podendo realizar o agravamento do prêmio, e com isto aumentar a sua comissão.

A Ituran tem um programa

de relacionamento chamado Ituran Convida. Posternak explica que é um programa que foi concebido para trazer o corretor cada vez mais próximo da empresa. “Nestes eventos, apresentamos nossas novidades para aqueles que já trabalham com a gente, bem como convidamos novos corretores a conhecer nossas soluções de mercado, dando possibilidade para eles incrementarem seus ganhos, além de termos um fórum aberto para sugestões, críticas, dúvidas”, explica.

A Ituran aposta no bom relacionamento com os corretores. A empresa tem parceria com o SINCOR-SP, SINCOR-MG, SINCOR-RS, entre outros. “Queremos manter um canal aberto de comunicação com o corretor e o sindicato, participando de eventos, de tal forma, que cada vez mais a Ituran possa ser vista como uma opção a mais para o corretor de seguros e que nosso produto possa ser visto como uma excelente oportunidade de negócios e combativo às associações irregulares espalhadas pelo nosso Brasil”, salienta.

DEMANDA POR PLANO ODONTOLÓGICO CRESCE

Só 11% dos brasileiros são beneficiários

O desemprego, oriundo da crise econômica dos últimos anos, causou grande impacto nos setores de produção essenciais no mercado brasileiro. O setor de seguros, por exemplo, foi afetado em diversas carteiras. Na saúde suplementar, o número de beneficiários com planos de saúde teve sua menor taxa em 2014.

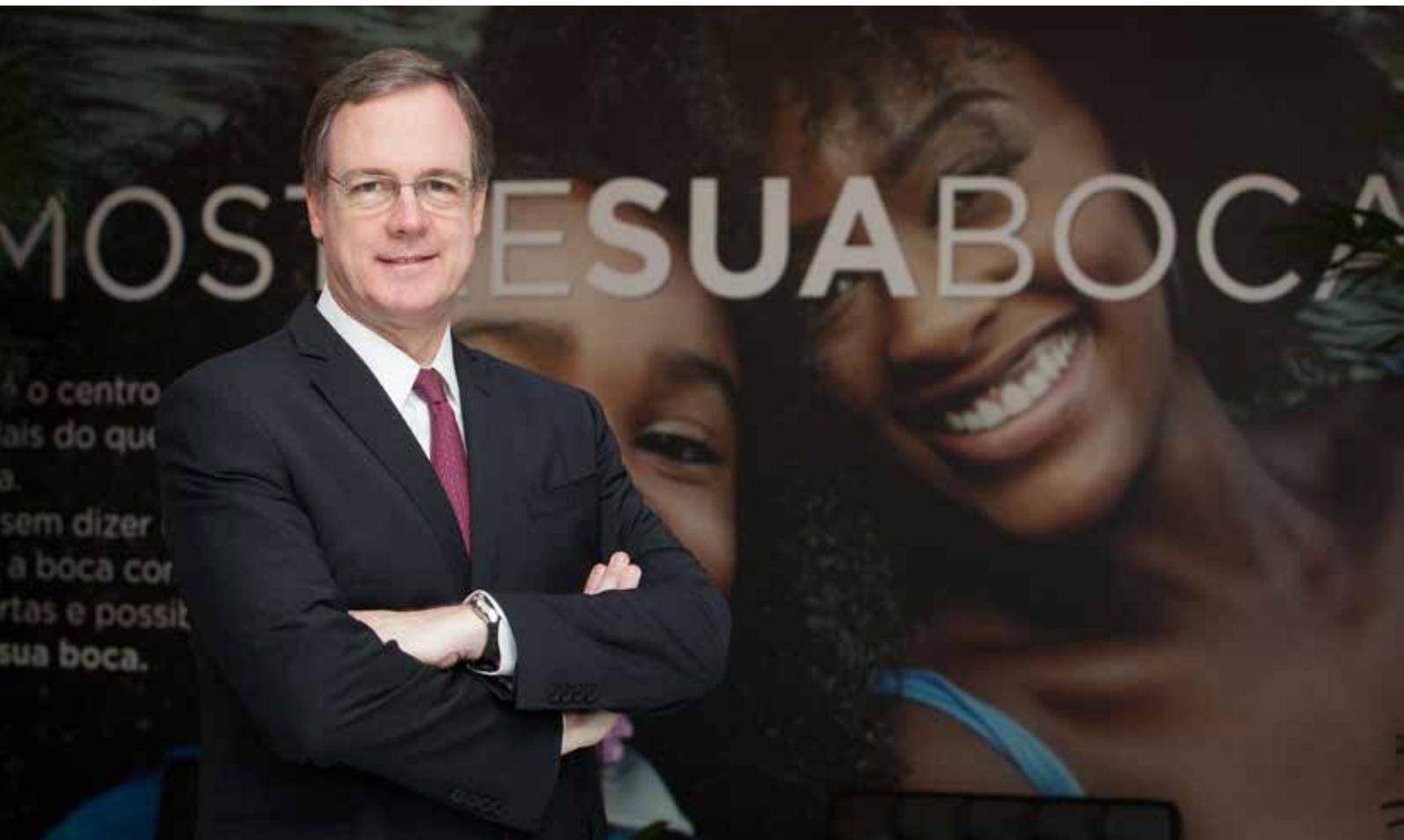
Ao contrário dos convênios médicos, houve um ramo da saúde que cresceu: seguros odontológicos. Os planos com preços acessíveis chamaram a atenção do público popular, mas, mesmo estando em evidência, somente 11% dos brasileiros são beneficiados.

Para explicar melhor esse cenário, Rodrigo Ba-

cellar, CEO da OdontoPrev, fala sobre a polarização dessa carteira no país, com o crescimento da informação.

Seguro Total - Na contramão da crise, a procura por seguros odontológicos cresceu. Na sua opinião, o que contribuiu para o aumento da procura?

Rodrigo Bacellar - É verdade que a crise econômica causou a diminuição dos beneficiários em planos de saúde, mas, quando trazemos o recorte para os planos odontológicos, registramos um aumento. Esse aumento é resultado de vários fatores, entre eles:



A categoria está, cada dia que passa, se tornando mais relevante, com produtos e serviços melhores, logo entregando mais valor para o beneficiário.

Uma concentração do crescimento no segmento corporativo, com maior número de empresas oferecendo o benefício odontológico para seus colaboradores – entre dezembro de 2015 a dezembro de 2017, o mercado registrou um crescimento no corporativo de aproximadamente 2 milhões de vidas (1.890 milhão).

A emergência do segmento de PME, com novos produtos para esse segmento e uma atenção redobrada das operadoras de planos odontológicos na sua distribuição e comercialização.

O fato que planos odontológicos pesam pouco no “bolso” das empresas e beneficiários.

Para empresas, o ticket médio da odontologia é de 15 reais frente aos 350 reais da saúde. Para pessoas físicas, estamos falando de em torno de R\$ 45 mensais, versus em torno de R\$ 500 na saúde.

ST - Qual a importância da atuação do corretor de seguros nas vendas da OdontoPrev?

RB - Os corretores são cada vez mais importantes para os negócios da companhia. Temos adotado uma estratégia para facilitar a atuação desses profissionais na hora de venderem os planos odontológicos da OdontoPrev e para isso lançamos um aplicativo mobile que simplifica a comercialização dos produtos da empresa, via corretores, chamado de App Parceiros OdontoPrev. Essa ferramenta possibilita a comercialização de planos odontológicos, tanto para PMEs quanto para PFs, totalmente sem papel, garantindo velocidade no processo, redução da burocracia e dos custos da venda.

ST - Em meio a competitividade entre as empresas, o que faz a OdontoPrev se destacar?

RB - Atuamos em mercado jovem, em construção, portanto crescente. Desde 2014, por exemplo, ao passo que os planos médico-hospitalares perderam 3 milhões de beneficiários, passando de 50 para 47 milhões de vidas, os planos dentais ganharam 3 milhões de beneficiários, passando de 20 para 23 milhões.

Para sermos cada vez mais protagonistas em planos odontológicos, o foco em inovação é, para nós na OdontoPrev, uma atividade diária.

Somos uma operadora que oferta mais de 400 diferentes opções de planos empresariais exclusivamente odontológicos, capazes de atender a todos os perfis de clientes, desde grandes corporações, pequenas empresas ou mesmo pessoas físicas. Nenhum concorrente tem esta mesma capacitação.

ST - Aos poucos, a economia brasileira retoma aos eixos. Há expectativa de crescimento em vendas dos planos odontológicos? Qual a projeção?

RB - Permanecemos cautelosamente otimistas, conhecedores de nossos diferenciais estratégicos.

Desde o 2º semestre de 2017, a carteira de planos corporativos voltou a se expandir. Além disso, cada vez mais, contamos com portfólios de planos PME e individuais que tem enorme potencial de venda, com barreiras significativas à entrada de concorrentes, como inadimplência, seleção adversa e cancelamentos. Acreditamos estar

unicamente posicionados, e na direção correta.

Sim, acreditamos que é possível. A OdontoPrev está inserida em um segmento do mercado que cresce ao mesmo passo que se depara com o desafio de disseminar e conscientizar a população sobre a importância de cuidar da saúde bucal. Hoje, nos deparamos com um cenário no qual apenas 11% da população brasileira tem plano odontológico, índice muito pequeno quando comparado ao que observamos na América do Norte, onde essa parcela ultrapassa os 70%.

ST - É possível levar os planos odontológicos para todos os públicos?

RB - Sim, acreditamos que é possível. A OdontoPrev está inserida em um segmento do mercado que cresce ao mesmo passo que se depara com o desafio de disseminar e conscientizar a população sobre a importância de cuidar da saúde bucal. Hoje, nos deparamos com um cenário no qual apenas 11% da população brasileira tem plano odontológico, índice muito pequeno quando comparado ao que observamos na América do Norte, onde essa parcela ultrapassa os 70%.

“Para sermos cada vez mais protagonistas em planos odontológicos, o foco em inovação uma atividade diária”

A hora e a vez da **PREVIDÊNCIA COMPLEMENTAR**

Até quando a previdência vai ser foco de atenção no fim do ano porque é boa opção na declaração do imposto renda? Todo fim de ano é igual: jornais e revistas trazem matérias lembrando aos investidores que a previdência privada é uma boa opção para o 13º. Isso porque os planos VGBl, por exemplo, é indicado para pessoas isentas de Imposto de Renda na fonte, que utilizam a declaração de IR Simplificada ou possuem previdência privada e já abatem o limite máximo de 12% da renda bruta anual

Por Sueli dos Santos



Fator importante na previdência é começar a poupar cedo porque o impacto dos juros reais na acumulação ao longo do tempo é um fator muito importante para se levar em conta na decisão de investir, por menor que seja o valor

É indiscutível o potencial da previdência privada no Brasil. Os números mostram o potencial de crescimento do setor, mas além da necessidade de se aumentar a capacidade de compra da sociedade brasileira, há o desafio cultural que também precisa ser enfrentado. Dados da Fenaprevi (Federação Nacional de Previdência Privada e Vida) mostram que o primeiro semestre deste ano registrou 13,2 milhões de pessoas com planos, o que corresponde a apenas 6,3% da população brasileira. No período, a captação líquida (diferença entre as aplicações e os resgates realizados) ficou próxima a R\$ 17 bilhões, 30% inferior quando comparado a igual período de 2017.

O ano de 2018 também vai ficar marcado pelos debates sobre a reforma da Previdência Social que, sem dúvida, contribuíram para aumentar a conscientização das pessoas sobre a importância em ter uma previdência complementar. Os especialistas explicando ser urgente que o país promova mudanças na previdência, no mínimo, despertou a curiosidade das pessoas a se preocupar com o futuro, mas é preciso fazer as pessoas entenderem que as pessoas serão responsáveis por sua aposentadoria. Talvez esse movimento já tenha começado e, por isso, percebe-se um interesse maior pela previdência complementar. Parece haver um certo consenso de que não se trata mais de discutir se haverá reforma, mas quando ela ocorrerá. O governo do presidente eleito Jair Bolsonaro sabe que é fundamental que se faça o ajuste das contas públicas para garantir

o crescimento econômico do país nos próximos anos. E apontar caminhos para a previdência faz parte desse pacote.

E o mercado de seguros trabalha para contribuir nessa discussão para mostrar a importância da previdência privada. Por meio da Fenaprevi acontecem fóruns e seminários sobre o tema e há a divulgação da importância da educação financeira tanto entre os segurados quanto entre os agentes do setor. “O assunto da Reforma da Previdência

já trouxe um importante benefício, de provocar a sociedade sobre a importância de poupar. Diante do aumento da expectativa de vida do brasileiro ao nascer e da sua vontade de usufruir dessa longevidade preservando a qualidade de vida, a população começa a se conscientizar de que precisa pensar no futuro. Independentemente de como deve se estruturar a previdência após a votação da reforma, as pessoas já sabem que não será possível só contar com a previdência pública. Por isso, percebemos um aumento na procura pelos planos de previdência privada como forma de complementar o orçamento e essa tendência deve se manter para os próximos anos”, analisa Bruno Hoffman, superintendente da Icatu Seguros.

Para Fernanda Pasquarelli, diretora dos produtos Vida, Previdência e Investimentos da Porto Seguro, com o tema da reforma da previdência social em pauta, é natural que as pessoas comecem a pensar mais em se planejar financeiramente, e a previdência



“Pessoas começam a pensar em planejamento financeiro”

privada é lembrada como uma boa opção de complemento aos benefícios pagos pelo INSS na aposentadoria. “Uma pesquisa feita este ano pela FenaPrevi (Federação Nacional de Previdência e Vida) mostra que 60% dos 1.500 entrevistados consideram a previdência privada como necessária para complementar o INSS. O setor tem grande potencial de crescimento e a expectativa é positiva para os próximos anos”, diz ela. Ronaldo Gama, superintendente da Mongeral Aegon, diz que em termos de mercado, o de previdência complementar seguirá em expansão e que uma reforma certamente reduzirá benefícios quando se comparar o que é oferecido nos dias de hoje. “Deste modo, o mercado de seguros terá cada vez mais relevância para o planejamento financeiro da sociedade”, analisa. Para ele o setor é tem papel fundamental na discussão da reforma da previdência. “É ele quem vai garantir o complemento do planejamento financeiro de quem contribui para a previdência social. Tam-

bém não podemos deixar de considerar que o país conta com uma grande parcela de profissionais autônomos ou liberais. Estes, vão contar integralmente com o mercado segurador”, analisa.

Corretores

Para o corretor Fernando Vieira, do Rio de Janeiro, alguns corretores ainda têm má vontade com a venda da previdência “por pura desinformação, e aliado ao pensamento de baixa remuneração”. Para ele, as seguradoras precisam investir mais na capacitação dos corretores. Algumas delas já fazem isso constantemente justamente porque apostam no corretor como canal de distribuição. Nesse cenário, o corretor de seguros ganha cada vez mais importância para divulgar a previdência, mas também como agente de informação sobre a relevância para as pessoas pensarem no futuro. Ele vai acabar atuando junto a seus clientes como um consultor financeiro. Gama diz que ele deverá estar cada vez mais atento às necessidades dos clientes, além de ter uma visão sobre os assuntos que impactam o planejamento financeiro das pessoas, como informações demográficas, econômicas e políticas. Segundo Fernanda Pasquarelli, o caminho

para os corretores é a especialização. Para ela, como acontece em qualquer outro tipo de seguro, o corretor pode – e deve – contribuir exercendo o papel de consultor conhecendo bem o produto que está oferecendo aos clientes.

Se o corretor de seguros estiver em um processo de venda consultiva, ele vai ter o perfil do cliente e conhecer e entender o momento de vida dele. E assim com posse de algumas informações, conseguirá buscar no mercado um produto que melhor atenda às necessidades desse cliente.

Em comum, as companhias dispõem aos corretores plataformas digitais e aplicativos que permitem simulações, o que torna o processo de contratação de planos de previdência mais ágil, descartando a burocracia e a papelada antes existentes, além de permitir que façam a gestão de sua carteira.

Bruno Hoffman, superintendente da Icatu, diz que o corretor é um parceiro fundamental para estimular as discussões sobre equilíbrio financeiro e proteção da sociedade. “Oferecemos aos corretores a oportunidade de acompanhar de perto o ciclo de vida dos clientes e contribuir com consultoria especializada, oferecendo as melhores soluções para cada perfil”, diz ele. Hoff-



“Corretores são parceiros fundamentais”

man acrescenta que a companhia busca melhorar a experiência do corretor investindo em soluções e ferramentas digitais, educação continuada e treinamentos para os corretores.

As companhias apostam nisso e desenvolvem novos produtos e também plataformas que ajudem os corretores a entender mais sobre previdência e também sobre seguro de vida. No caso da Mongeral, Gama diz que a companhia também procura oferecer treinamentos contínuos para a sua força de vendas. “A seguradora também disponibiliza um simulador em seu site para que clientes e prospects consigam melhor visualizar o planejamento financeiro”.

No caso da Porto Seguro, Fernanda Pasquarelli lembra que a companhia mudou seu posicionamento recentemente com o conceito “Viva hoje. Amanhã é com a gente”, em que se destaca a importância do planejamento financeiro dos brasileiros.



“Crescimento da expectativa de vida pede planejamento do futuro”

HOJE É DIA DE DESEJAR **MUITAS FELICIDADES** A QUEM SEMPRE DESEJA AOS CLIENTES **MUITOS ANOS DE VIDA.**

12 de Outubro
Dia do Corretor de Seguros

Nós temos muito orgulho de comemorar esse dia junto com você, corretor. Afinal, quem busca sempre o bem-estar da sociedade, se preocupando todo dia com o futuro das pessoas e de suas famílias, merece todo o nosso reconhecimento. **Parabéns, corretor.**



Icatu
SEGUROS

www.icutuseguros.com.br
Central de Relacionamento: 0800 285 3002

Excelência no Atendimento

Nos últimos anos e principalmente em 2018 a indústria da saúde no Brasil vem passando por um grande processo de consolidação, em que grandes grupos nacionais, fundos de investimentos internacionais e investidores institucionais vem adquirindo Operadoras de Saúde, Hospitais, Clínicas, Laboratórios e Centros de Diagnósticos numa velocidade nunca vista.

Esta movimentação do mercado vem provocando grandes mudanças, e muita concorrência nos preços, um controle cada vez mais fino dos custos assistenciais, além da verticalização dos recursos instalados.

Desta forma, num ambiente de concorrência acirrada o que vai fazer a diferença é o atendimento que vamos oferecer aos nossos beneficiários.

Nosso Grupo está também num processo avançado de ver-

ticalização. Temos cada vez mais nos conscientizar que devemos ter foco no atendimento que os nossos clientes desejam e esperam de nós. Os clientes hoje são muito bem informados e exigentes e temos que estar preparados para atendê-los de forma ética, assertiva e humanizada.

A Integração de Excelência e Humanização no Atendimento neste mercado de alta competição tem que ser o nosso diferencial mercadológico, pois Excelência é fazer o que todos fazem como ninguém faz.

Para tanto ampliamos e modernizamos nossos Serviços de Atendimento aos Clientes (SAC), visando oferecer o melhor Atendimento do mercado e sermos reconhecidos por isso.

Para que isto aconteça cada um de nós do Grupo tem que ter o atendimento no coração, gostar de pessoas, de acolher e tratar bem, ter compaixão e sobretudo



ter o atendimento humanizado e diferenciado como uma missão.

Em 2019, trabalhando juntos, seremos os melhores. (*Working Together*)

Texto by José Silva dos Santos - Diretor Superintendente - Ameplan Saúde

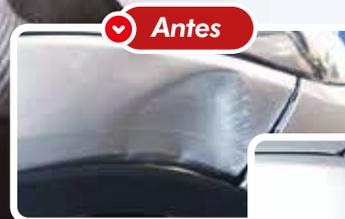


**REPARO DE
ARRANHÕES**



**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.

Alianças entre seguradoras e novos players insurtech: FATORES-CHAVE DE SUCESSO

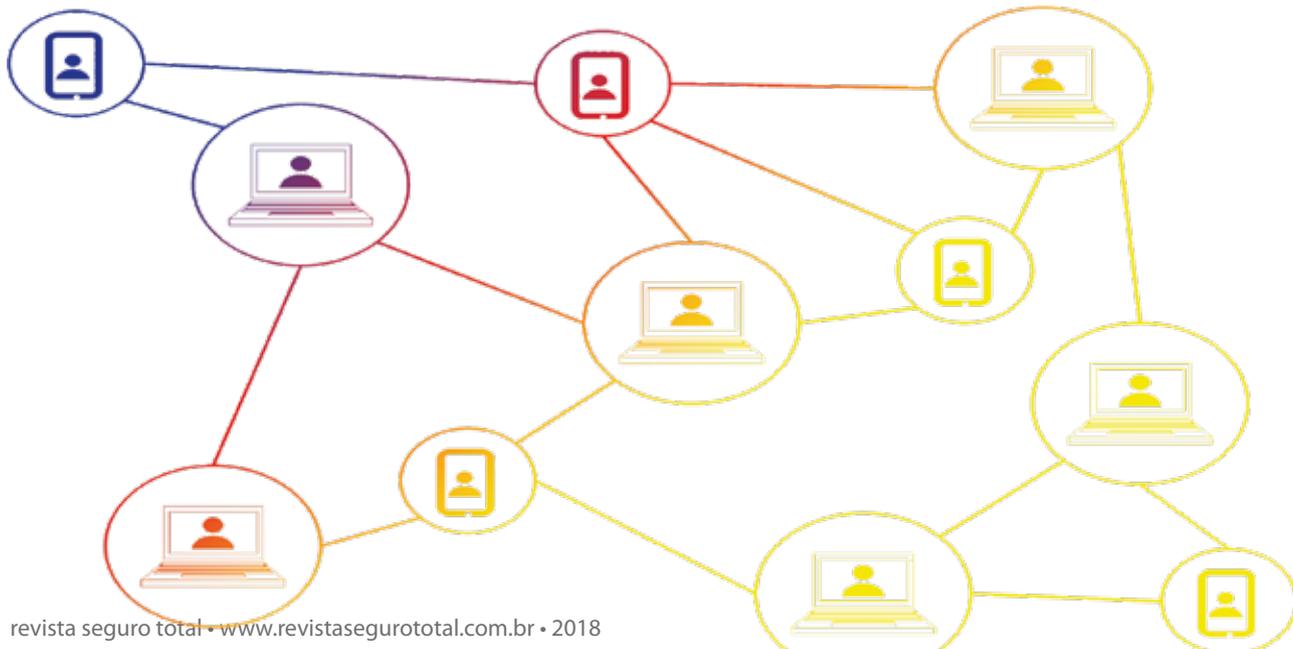
84% das seguradoras acreditam que a inovação será importante nos próximos 3 a 5 anos

As seguradoras e os novos players insurtech continuam formando alianças que vão além do relacionamento típico de fornecedor-comprador. No entanto, é importante entender o que faz essas relações funcionarem de maneira mais eficaz. Michael Fitzgerald, analista sênior da Celent, empresa de pesquisa e consultoria, fez um trabalho chamado “As parcerias entre as seguradoras e os novos players insurtech: Fatores-chave de sucesso”.

A inovação apresentada pelas insurtechs tem ajudado a revolucionar o mercado de seguro no mundo e esse movimento vem chegando no Brasil provocando um deslocamento das empresas tradicionais. Algumas buscam adotar métodos mais ágeis, semelhantes aos usados pelas startups de tecnologia. O conhecimento do negócio e da regulamentação ainda é importante e uma barreira a

entrada de competidores, mas o fator chave passou a ser a habilidade de desenvolver relações de negócios com o novo cliente da era digital. Outra reação tem sido a aquisição de participação acionária numa insurtech. Ou ainda a adoção de parcerias em que cada empresa atua naquilo em que é mais eficiente, os startups como provedores de serviços auxiliares e as seguradoras como vendedoras de seguros.

A pesquisa desenvolvida por Fitzgerald concentra-se em inovação, tecnologias emergentes (blockchain, inteligência artificial), faturamento, processos e operações de negócios, mídias sociais e gerenciamento de distribuição. Segundo ele, as insurtechs começaram como um disruptor da indústria de seguros e ainda existem alguns exemplos de startups que se encaixam nessa descrição. “No entanto, a maioria procura parcerias com se-



guradoras e traz suas soluções direcionadas para as diferentes áreas do processo de seguro”, diz ele.

O surgimento das insurtechs trouxe uma oportunidade transformadora para que as seguradoras inovem e possam melhorar suas ofertas. Elas trouxeram para o mercado a tecnologia e a disponibilidade de novas fontes de dados, somada à inteligência artificial, cada vez mais afetando a área de seguros. A rápida disseminação de tecnologias e conceitos como internet of things (IoT), blockchain, roboadvisors, machine learning, big data, sharing economy, open APIs (Application Programming Interface) estão impactando o mercado segurador em todo o mundo.

Antes de ingressar na Celent, Michael Fitzgerald foi vice-presidente de soluções de subscrição de empresas na Zurich North America, onde liderou a avaliação de alternativas de tecnologia para dar suporte a um novo processo de desenvolvimento de produtos de subscrição. Ele ocupou diversos cargos na Royal & Sun Alliance, incluindo um cargo executivo regional de operações de campo.

No estudo feito, Fitzgerald identificou que existe um alinhamento significativo entre seguradoras e novas empresas no que respeita à necessidade de inovação em seguros. “Mais de 80% afirmam que a inovação em seguros é essencial para atender às expectativas dos clientes nos próximos três a cinco anos”, aponta o estudo. Outra revelação é de que os modelos de parceria mais frequentes incluem apropriação parcial ou aceleração de empreendimentos. Esses modelos exigem uma interação contínua e ativa entre as seguradoras estabelecidas e os recém-chegados ao mercado, o que torna necessária uma parceria eficaz para o sucesso.

Em declaração à Revista Seguro Total, Fitzgerald explicou que o relacionamento é diferente do padrão de aquisição de tecnologia estabelecida. Segundo ele, como a maioria dos esforços está explorando novas fontes de valor, o acordo é de parceria, não de comprador-vendedor. “As seguradoras que fazem progresso com as startups modificaram seus procedimentos de aquisição padrão para acomodar essa diferença”, declarou.

Parcerias pedem atenção

Na pesquisa desenvolvida, a Celent pesquisou as melhores práticas em contratos de parceria desde 2016. Duas pesquisas on-line geraram respostas de 89 seguradoras e 78 novas empresas focadas em

seguros. Este estudo apresenta essas descobertas e identifica as melhores práticas.

Os modelos de parceria que são usados são acordos de joint-venture e code-senvolvimento que oferecem a possibilidade de estudos para o desenvolvimento de arranjos de startups de insurtech. “A parceria com startups da insurtech é outra

à medida que buscam criar maior valor para seus clientes. Em alguns casos, é uma ameaça, mas na maioria é uma oportunidade”, diz.

O estudo aponta que os principais desafios das parcerias colaborativas são a falta de compreensão do tipo de inovação que cada um busca. Esse desalinhamento pode, no mínimo, causar problemas de comunicação e, no máximo, complicar a implementação. Outro ponto relevante diz respeito às diferenças culturais. Elas são significativas e devem ser abordadas para aperfeiçoar as parcerias.

Ainda de acordo com as conclusões feitas no estudo desenvolvido por Fitzgerald, seguradoras e novas empresas que trabalham com modelos de parceria colaborativa devem investir, deliberadamente, tempo e capital na criação de uma visão compartilhada de suas iniciativas. Os entrevistados concordam que o modelo de parceria mais valioso envolve uma nova empresa, ou um “novo” esforço, isto ressalta sua preocupação com as barreiras políticas e culturais.

O mercado de seguros brasileiro, por exemplo, está focado no atendimento ao sinistro. Mas isso está mudando justamente pelo uso da tecnologia. A ótica agora é prevenir que aconteça o sinistro. Essa é uma das ferramentas oferecidas pelas insurtechs que trabalham na prevenção. Um bom exemplo são os aplicativos que ajudam as pessoas a monitorar a saúde ou os aplicativos de telemetria que já são usados no seguro auto que ajudam a monitorar o comportamento do segurado, como ele dirige etc.



“Inovação em seguros é essencial para atender às expectativas dos clientes”



SEGUROS PARA RISCOS PESSOAIS somam R\$ 9,5 bilhões no 3º trimestre

Seguro de vida, que representa a maior carteira do mercado de seguros de pessoas, registrou crescimento de 5,7%

As contratações de seguros para riscos pessoais, como seguro de vida e de acidentes pessoais, somaram R\$ 9,5 bilhões no terceiro trimestre deste ano. O valor foi 8,3% superior aos R\$ 8,8 bilhões registrados no mesmo período de 2017 segundo dados da Federação Nacional de Previdência Privada e Vida (FenaPrevi), entidade que representa 67 seguradoras e entidades abertas de previdência complementar no país.

As indenizações pagas pelas seguradoras também registraram crescimento e totalizaram R\$ 2,5 bilhões, valor

2% maior que o verificado em igual período de 2017.

Na análise por modalidade de produto, o seguro de vida, que representa a maior carteira do mercado de seguros de pessoas, registrou crescimento de 5,7%, e atingiu R\$ 3,7 bilhões em volume de prêmios contratados.

O seguro prestamista, que cobre o pagamento de prestações de compras no varejo no caso de morte, invalidez ou perda involuntária do emprego do titular da apólice, também registrou expansão. A modalidade apresentou crescimento de 16,6% frente ao ano anterior, com R\$ 2,8 bilhões

em prêmios. Já o seguro para acidentes pessoais cresceu 7,6%, alcançando R\$ 1,4 bilhão em prêmios, contra R\$ 1,3 bilhão registrado no terceiro trimestre de 2017.

O resultado do seguro auxílio funeral, por sua vez, se manteve estável em relação ao terceiro trimestre de 2017. As contratações totalizaram R\$ 100 milhões em prêmios no terceiro trimestre de 2018, o mesmo valor registrado em relação ao ano anterior. O seguro viagem também movimentou R\$ 100 milhões em prêmios de julho a setembro de 2018, o mesmo volume registrado no terceiro trimestre de 2017.

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

Começam inscrições para o 21º Congresso Brasileiro

Já está no “ar” o hot site do 21º Congresso Brasileiro dos Corretores de Seguros, que será realizado nos dias 10, 11 e 12 de outubro, na costa do Saúpe (Bahia). As inscrições serão realizadas exclusivamente através de aquisição de “pacote” pelo site até o dia 31 de agosto de 2019. O pagamento do pacote poderá ser feito por meio eletrônico, através de cartão de débito; crédito; ou, por boleto bancário. A efetivação da compra do pacote será considerada válida após o recebimento da confirmação de pagamento. O comprovante de compra do pacote poderá ser impresso no sistema de inscrições, após confirmação de pagamento. Antes de efetuar a compra do pacote, o corretor de seguros deve verificar se o seu Sindicato disponibiliza condições



21º CONGRESSO BRASILEIRO DOS CORRETORES DE SEGUROS

5º CONGRESSO BRASILEIRO
DE SAÚDE SUPLEMENTAR

10 A 12 DE OUTUBRO | 2019 | COSTA DO SAÚPE

especiais. No caso dos associados do Sincor-BA, será disponibilizado o pacote promocional “Corretor Anfitrião”. Entre em contato com o Sindicato, para consultar “condições de aquisição” e “disponibilidade”. Os interessados podem fazer suas inscrições neste endereço eletrônico: <https://www2.fenacor.org.br/congresso/21/inscricao.php>

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

AMEPLAN
Saúde

Tel.: 3321-9744
WhatsApp: 99849-3547

CCS-RJ recebe homenagem da Aconseg-RJ

A distinção foi feita durante o evento comemorativo de 20 anos da Aconseg-RJ, realizado no dia 7 de novembro, no Museu de Arte Moderna do Rio de Janeiro. Cerca de 200 convidados entre seguradores, corretores, associadas e entidades representativas do mercado de todo país estiveram presentes. O 1º secretário da Aconseg-RJ, Joffre Nolasco, fez a entrega da placa em homenagem ao Clube dos Corretores de Seguros do Rio de Janeiro (CCS-RJ) ao presidente Jayme Torres e seu diretor Amilcar Vianna. Torres afirmou que “a Aconseg-RJ é uma parceira do CCS-RJ. Existe um respeito mútuo entre as entidades, o que tem contribuído para a valorização e o fortalecimento do corretor de seguros no Estado do Rio de Janeiro”.



CVG-SP reúne líderes de venda em seguro de vida no MDRT Day Brazil

O CVG-SP comemorou o sucesso do MDRT Day Brazil, realizado no dia 25 de outubro, em São Paulo. O evento inédito no país, reuniu líderes de venda em seguros de vida de vários países, membros da Million Dollar Round Table (MDRT), associação internacional que reúne os melhores corretores de seguro de vida e profissionais do mercado financeiro no mundo. Para uma plateia lotada, especialistas da Austrália, Estados Unidos, Panamá, Portugal e Brasil apresentaram orientações e dicas valiosas para alcançar o sucesso profissional na comercialização de seguro de vida. “Para o CVG-SP foi uma grande conquista trazer esse evento ao país e poder contribuir para a especialização e aprimoramento dos profissionais que atuam na área de venda de seguro de vida e

previdência”, disse Silas Kasahaya, presidente do CVG-SP. “Invista em você mesmo”, foi conselho do australiano Ross Vanderwolf, presidente da MDRT. Um método que ele utiliza há mais de 30 anos é o registro de todos os dados da venda de seguro. “Registrando tudo, você terá métricas para avaliar o seu desempenho e descobrir em que precisa melhorar”, disse.



Nova diretoria do Sincor-PR toma posse em janeiro

A Chapa 01 – Sincor-PR para Todos 2018 foi eleita para comandar o Sindicato dos Corretores de Seguros do Paraná a partir de janeiro de 2019. A chapa tem como presidente Wilson Pereira, que na gestão atual, comandada por José Antonio de Castro, é primeiro-secretário. A eleição foi para composição da Diretoria Efetiva, Conselho Fiscal e Delegados Representantes na Federação, bem como seus suplentes. O presidente eleito, Wilson Pereira, agradeceu a todos os corretores que votaram, do interior e da capital, aos integrantes da chapa, destacando que sua gestão será marcada por medidas que vão contribuir ainda mais para o crescimento da categoria. “Vamos reforçar a inovação e buscar a colaboração dos associados. Para isso espero a participação de todos, para a identificação de problemas e soluções dos desafios do nosso dia a dia”.

Segundo o futuro presidente, a ideia é contar com a colaboração efetiva dos corretores asso-



Wilson Pereira (esquerda) receberá a presidência de José Antonio de Castro

ciados, para que a categoria se fortaleça cada vez mais. “Acredito que com esse apoio e com a experiência e participação efetiva de todos os integrantes da chapa, possamos continuar fazendo do Sincor-PR uma grande instituição, reconhecida não só no Paraná, mas nacionalmente, por tudo que realiza a favor dos corretores de seguros”.

ANSP empossa novos acadêmicos

Na noite em que comemorou 25 anos de criação, a Academia Nacional de Seguros e Previdência - ANSP, empossou 27 novos acadêmicos e outorgou três comendas. São eles: Ademir Cardoso Sartori, Adilson Neri Pereira, Alexandre

Pereira Sampaio, Alfredo Chaia Filho, Andrea Vanzillotta, Antonio Westenberger, Carlos Roberto de Zoppa, César Lara Peixoto, César da Rocha Neves, Cláudia Campestrini Pinto, Cristiane França Alves, Eder Gerson Aguiar de Oliveira,

Eduardo Toledo Protasio de Almeida, Fabio Pellacani Basilone, Geny Guedes de Queiroz Van Erven, Irapuã Gonçalves de Lima Beltrão, João Carlos Rodrigues, Keila Christian Z. Manangão Rodrigues, Leatrice Mendonça Bez



Profissionais debatem o seguro de lucros cessantes



A Federação Nacional de Seguros Gerais (FenSeg) promoveu o seminário “Seguro de Lucros Cessantes: um velho conhecido não tão conhecido assim”. O evento aconteceu no auditório da Escola Nacional de Seguros, em São Paulo, e reuniu diversos perfis de profissionais do mercado interessados em conhecer mais sobre o que é e como funciona esta modalidade de seguro. Participaram o corretor de seguros especialista da AON Alexandre Jardim; a espe-

cialista em LC e Alop da MDD Brasil Consultoria Viviane Schmidt; o diretor do IRB Brasil Re, José Carlos Lacerda; a vice-presidente da Comissão de Riscos Patrimoniais e Grandes Riscos da FenSeg (CRP), Thisiane Martins, e o gerente de Riscos do Grupo BB Mapfre, Nelson Vieira de Souza. Com conteúdo direcio-

nado a funcionários de seguradoras como gerentes, técnicos, assistentes e subscritores, além de analistas, reguladores de sinistros, corretores de seguros e resseguradores, o evento é uma iniciativa da Comissão de Riscos Patrimoniais e Grandes Riscos da FenSeg (CRP). “Eventos como esse destacam a necessidade de investirmos em conhecimento técnico para estarmos sempre em sintonia com todos os procedimentos do mercado”, disse o diretor da FenSeg, Julio Rosa.

de Oliveira, Marcelo D’Alessandro, Maurício dos Santos Bandeira, Miguel Gómez Bermúdez, Paulo Sérgio de Moura Franco, Pedro Roncarati Luz Pessoa de Souza, Renato Follador Junior, Rosana Nerci Pinheiro Sá e Thiago Marques Fecher.

Receberam a homenagem com a comenda por terem contribuído significativamente para a divulgação, progresso ou desenvolvimento do setor de seguros brasileiro os acadêmicos Miguel Junqueira Pereira, Paulo Roberto Campos de Castro e Osmar Bertacini. “É uma honra para a ANSP outorgar as comendas para essas personalidades que tanto contribuíram e ainda contribuem para o setor”, disse João Marcelo, presidente da ANSP.

CNseg: saiba quais serão os futuros presidentes das federações

O presidente da CNseg, Marcio Coriolano, foi reconduzido ao cargo por decisão do conselho diretor da entidade. A nova gestão terá início em abril do próximo ano e se estenderá até março de 2022. A decisão será formalizada apenas em fevereiro de 2019, em reunião do Conselho de Representantes. Os futuros presidentes das federações serão Antonio Eduardo Márquez de Figueiredo Trindade na Federação Nacional de Seguros Gerais (FenSeg); Jorge Nasser que fica à frente da Federação Nacional de Previdência Privada e Vida (FenaPrevi) e Marcos Renato Coltri que continua à frente da Federação Nacional de Capitalização (FenaCap).



Brasilprev

Vicente Montt Blanchard assume a superintendência de Planejamento e Administração da Brasilprev. Ele é graduado em Administração de Empresas pela Pontifícia Universidade Católica do Chile e possui experiência em planejamento estratégico financeiro. Desde 2013, atua na Cuprum AFP, empresa da americana Principal (que é acionista da Brasilprev juntamente com a BB Seguros), onde respondeu por projetos financeiros em conjunto com as equipes da companhia no Chile, Estados Unidos, México e Brasil.

Previsul Seguradora

O atuário Thiago Henrique Soares assume a Diretoria Técnica de Seguros. Ele será responsável por implantar uma agenda técnica na Previsul, alinhada com as demais diretorias. “Queremos aumentar e disseminar ainda mais a cultura técnica para que a empresa continue crescendo sustentavelmente e se solidifique no mercado. Para isso, vamos trabalhar com uma agenda técnica para avaliar riscos, segmentação de carteira e aperfeiçoar margem técnica da empresa”, diz. Segundo ele, esta diretoria tem como objetivo entregar ainda mais vantagens para o corretor de seguros.



Sompo Seguros

Paulo Cesar Parcesepe é o novo superintendente de Infraestrutura de Tecnologia da Informação (TI). O executivo, que conta com quase 40 anos de experiência na área de serviços de TI para o setor financeiro, chega para contribuir na gestão de projetos que integram os investimentos da companhia em incremento das soluções de tecnologia e transformação digital.

Thinkseg

Alex Moreira de Carvalho é o novo executivo das áreas de linhas financeiras e resseguros na Thinkseg Corporate. A chegada do executivo faz parte da estratégia do grupo de ampliar a atuação nas áreas de linhas financeiras e resseguros. Formado em Economia pela Estácio de Sá, terá forte atuação na frente de Seguro Garantia do grupo. “Espero poder contribuir com a minha experiência para que possamos fazer avanços significativos nesse momento de expansão da companhia”, afirma o executivo.



Mongeral Aegon

Claudio Santos é o novo diretor de recursos humanos da Mongeral. Ele passa a liderar as superintendências de Gestão de Pessoas e de Educação Corporativa da seguradora, respondendo diretamente à presidência. Claudio é formado em Engenharia Química e tem MBA em Administração pela Cranfield University, da Inglaterra.



brokertech
CORRETOR DIGITAL

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://broker.tech.tokiomarine.com.br) E SAIBA MAIS.

JUNTOS SOMOS DIGITAIS.

f /TokioMarineSeguradora
@tokiomarine_cor
tokiomarine.com.br

Uma Seguradora
completa pra
você ir mais longe.



**TOKIO MARINE
SEGURADORA**

NOSSA TRANSPARÊNCIA, SUA CONFIANÇA



TALENTO DE
SEGUROS
2018

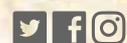


UMA JORNADA DE CONQUISTAS

A Bradesco Seguros está ao seu lado em mais uma edição da **Campanha Talento de Seguros**. Juntos, vamos superar os desafios e comemorar mais um ano de conquistas.

Saiba mais em talentodeseguros.com.br e participe!

SAC - Serviço de Atendimento ao Consumidor: 0800 727 9966
SAC - Deficiência Auditiva ou de Fala: 0800 701 2708
Ouvidoria: 0800 701 7000



bradescoseguros.com.br



Bradesco Seguros
Com Você. Sempre.

CNPJ: 33.055.146/0001-93