

REVISTA

SEGURO

ANO XIX
Nº 198 - 2019
R\$ 20,00

TOTAL

PubliSeg
Editora Ltda



GERENCIAMENTO DE RISCO

A GARANTIA DE
REDUZIR ACIDENTES

VEJA TAMBÉM:

Mongeral cria conselho consultivo
Seguro educacional evita evasão escolar

30 PASI

ANOS

PROPORCIONAR PROTEÇÃO A
MILHARES
DE BRASILEIROS.
ESTE É O PROPÓSITO DO
SEGURO PASI,
QUE ESTE ANO COMPLETA
30 ANOS
DE HISTÓRIA.



Há 3 décadas criamos um mercado que vem gerando a inclusão de trabalhadores e suas famílias que antes não tinham acesso a um seguro de vida. Essa transformação social só é possível através de importantes parcerias firmadas com corretores, empresas e entidades que contribuem constantemente para a construção desta trajetória.

O PASI agradece a todos vocês!



Saiba mais sobre o PASI

     /seguroPASI

 www.pasi.com.br



Ano XIX | Edição Nº 198 | 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

Sérgio Vitor
sergio@revistasegurototal.com.br

Diagramação

Cleber F. Francisco
cleber.fabiano@gmail.com

Webdesigner

André Takeda
takeda@revistasegurototal.com.br



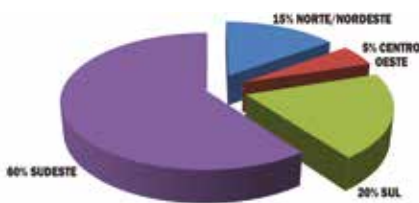
Portal Revista Seguro Total
www.revistasegurototal.com.br



facebook.com/revistasegurototal



twitter.com/seguro_total



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

Transformação com base no conhecimento

Como diversos segmentos da economia, o mercado de seguros também passa por transformações. A informação e o conhecimento são ferramentas fundamentais para acompanhar o que acontece no setor.

As oportunidades e as tendências de mercado – sejam pelas mudanças no comportamento do consumidor ou por aplicação de novas tecnologias – faz com que principalmente o corretor de seguros tenha uma necessidade de acompanhar de perto as novas tendências.

Isso porque o corretor, que é o principal canal de distribuição de seguros, precisa entender para onde vai o mercado. Assim como em outras profissões, o corretor precisa estar sempre atualizado. Apenas o curso de formação não é suficiente. Por isso, cursos e treinamentos devem fazer parte do planejamento do corretor de seguros.

Aliás, estar atento às tendências de mercado é o que fazem os seguradores. Com a possibilidade da aprovação da reforma da previdência ainda esse ano, algumas companhias têm procurado aperfeiçoar seus produtos. Outras, como a Mongeral, tradicional empresa do setor que criou um conselho consultivo, para produzir análises de mercado e acompanhar tendências e oportunidades que possam contribuir para o crescimento da companhia. Apesar dos quase 200 anos de história, a empresa buscou a inovação com a criação do conselho.

Inovação aliás que a J. Malucelli abraçou. A tradicional empresa do mercado de seguro garantia passa a se chamar Junto Seguros: a primeira seguradora digital do mercado de seguro garantia. Com uma plataforma 100% digital e focada no cliente, a empresa quer aliar tradição e modernidade. A lição é que tudo está em transformação. Não se pode parar na zona de conforto.

Boa leitura!

sumário

Empreendedorismo • 10

Tradicional no mercado gaúcho, Panambra está lançando seu sistema de franquia



12 • Mudança

Junto Seguros mantém a tradição da J. Malucelli de ser a maior companhia de seguro garantia do país

Capa • 14

Gerenciamento de riscos ganha destaque com aquecimento da construção civil



18 • Mercado

Mongeral implementa conselho consultivo para estabelecer metas para empresa

6	Notícias do Mercado
20	Discussão
22	Justiça
24	Produto
28	Carreira
32	Entidades
34	Fala, corretor



Planos atrativos
para empresas de
todos os tamanhos.
Com a Amil,
você tem muito
mais argumentos
para vender.

A Amil oferece soluções que cabem no orçamento de empresas dos mais variados portes e que oferecem um modelo desenhado para proporcionar o cuidado certo a cada beneficiário. As nossas opções englobam desde planos regionais, com excelente custo-benefício, até produtos *premium*, que garantem a máxima exclusividade. Sem falar dos planos odontológicos Amil Dental. Saiba mais e conte com a gente para alavancar o seu sucesso.

amilcuidadocerto.com.br

Cuidado certo
pra você viver
o seu melhor.

amil

Mais vida, menos auto

Há pouco tempo o seguro de automóvel era o mais utilizado pelo brasileiro, contudo, em tempos de crises, o seguro de pessoas tem se tornado uma garantia, prova disso é o aumento de vendas deste produto. Segundo a CNseg, o seguro de vida ultrapassou o de automóvel. Durante o mês de janeiro, o seguro auto arrecadou R\$ 2,9 bilhões, uma queda de 1,5% em relação ao mesmo período de 2018. O seguro de vida teve arrecadação de R\$ 3,3 bilhões, avanço de 16,2% no período. “A insegurança em relação ao futuro faz com que as pessoas queiram proteger sua família”, disse o presidente da CNseg, Marcio Coriolano.



Mais beneficiários



Dados da Agência Nacional de Saúde (ANS) mostram que em um ano, até fevereiro, os planos de saúde no Brasil ganharam pouco mais de 220 mil beneficiários. Como resultado o segmento de saúde suplementar encerrou o segundo mês do ano com pouco mais de 47,32 milhões de clientes. Os planos odontológicos tinham pouco mais de 24 milhões de beneficiários em planos exclusivamente odontológicos. Na divisão por tipo de plano, em fevereiro deste ano cerca de 31,75 milhões eram beneficiários de planos coletivos empresariais, o que representa 67,9% do total de usuários de plano de saúde no País. Entre as outras modalidades dentro dos planos coletivos, houve estabilidade no número de beneficiários. No recorte por Unidade Federativa, 16 estados e o Distrito Federal registraram crescimento no período de um ano, sendo São Paulo, DF, Goiás, Mato Grosso e Espírito Santo, nesta ordem, os cinco com o maior ganho de beneficiários em planos de assistência médica, em números absolutos. Só em São Paulo foram 136,8 mil beneficiários a mais no período.

Assist Card lidera seguro viagem

Dados da Susep mostram que a Starr International, seguradora de viagens da Assist Card, lidera o mercado em volume de prêmios ganhos com ngui no primeiro bimestre deste ano 13% de share global, liderando o segmento de seguro viagem no Brasil. A empresa alcançou mais de R\$ 10 milhões de prêmios ganhos, consolidando-se em primeiro lugar no ranking geral. Segundo dados oficiais da Susep, o mercado de seguro viagens arrecadou mais de R\$ 80 milhões de prêmios ganhos no primeiro bimestre de 2019. Desde 2017, a Assist Card vem lançando serviços exclusivos como autoatendimento e telemedicina. “Engana-se quem pensa que o melhor seguro viagem é aquele que oferece a maior cobertura. Obviamente ter uma boa cobertura médica no exterior é importante, mas ainda mais importante é ter acesso fácil a estas coberturas”, explica Alexandre Camargo, country manager da Assist Card no Brasil.



Balanço DPVAT

Em 2018, foram pagas 328.142 indenizações para vítimas de acidentes de trânsito no Brasil. O dado é do Relatório Anual da Seguradora Líder, que indica um retrato da violência no trânsito em todo o País. Os pagamentos são referentes aos três tipos de cobertura oferecidos pelo seguro: morte (38.281), invalidez permanente (228.102) e despesas médicas (61.759). As ocorrências com motos continuam sendo as que mais geram indenizações, com 75% dos pagamentos. Já os estados com os maiores números de benefícios pagos são São Paulo, Minas Gerais e Ceará. De acordo com o relatório, três em cada quatro indenizações são pagas a acidentes com veículos sobre duas rodas. Apesar de representarem 27% da frota nacional, as motos são responsáveis pelo maior número de acidentes e de vítimas, acumulando 246.993 sinistros ou 75% das



indenizações pagas em 2018. Quando analisados os números juntamente com a categoria de ciclomotores, as “cinquentinhas”, a quantidade de indenizações chega a 250.450. Em alguns estados, o número de vítimas de acidentes com motocicletas chega a ser 10 vezes maior do que o registrado com carros, como é o caso do Ceará.

Prudential e SEGASP Univalores fecham parceria

Atuando há mais de 50 anos no segmento de seguro de vida e movimentando mais de R\$ 100 milhões em 2018 em prêmios de seguros, a SEGASP Univalores é a mais nova parceira da Prudential que, alinhada à sua estratégia de crescimento, busca também reforçar seu papel como seguradora independente e especializada em vida individual líder no Brasil. Trata-se de algo inédito no setor, uma

vez que a SEGASP Univalores, diferentemente das grandes empresas do mercado financeiro já parceiras da seguradora, BTG Pactual e Itaú Personnalité, é a única estrutura que atua exclusivamente no ramo de seguros a ter essa habilitação. A empresa detém uma rede de 1500 corretores especializados que agora contam com a soluções Prudential para fomentar novas comercializações.



Seguro rural para safra de grãos

A Sompo Seguros lançou dois novos seguros agrícolas que indenizam o produtor rural contra perdas nas plantações de diferentes culturas em decorrência de fenômenos climáticos. “Além de ser um meio de proteger o investimento feito na lavoura, os novos seguros agrícolas da Sompo também são instrumentos que contribuem com a gestão financeira dos empreendimentos rurais de todos os portes. Esses produtos evitam prejuízos no campo, trazem mais possibilidades de bons negócios para o produtor rural, gerando estabilidade financeira e contribuindo com a permanência das famílias no campo”, destaca Marcio Martinati, Superintendente de Agronegócio da Sompo Seguros. O produtor pode escolher os eventos climáticos que deseja contratar. Dentre eles estão: incêndio, raio, tromba d’água, chuvas em excesso, geada, granizo, ventos, seca, entre outras. O produtor tem ainda a opção de contratar a cobertura adicional de não germinação, que indeniza o agricultor caso as sementes não germinarem por algum problema no clima. Os produtos são desenhados para atender as características regionais e são configurados em conformidade com as necessidades especificadas dos clientes. Para grupos de produtores e cooperativas são oferecidas condições especiais de preços.



Companhia deixa o Brasil

A Travelers, que opera no Brasil há alguns anos, notificou aos seus funcionários e parceiros, sua saída do mercado brasileiro de P&C. A decisão, no entanto, não afeta a operação de seguro garantia, tampouco a participação acionária na Junto Seguros. A companhia fez acordo com a Porto Seguro para o *run-off* dos seus negócios de P&C no país. A Porto Seguro fez um comunicado direcionado aos corretores de seguros em que o diretor Geral de Seguros e Investimentos da Porto Seguro, Marcelo Picanço, informa que a companhia firmou um acordo de cooperação para que seja possível recontratar pela Porto Seguro as apólices de P&C emitidas pela Travelers. A negociação engloba as apólices dos seguros “Empresarial”, “Riscos Diversos”, “Responsabilidade Civil Geral”, “Responsabilidade Civil Profissional” e “Gestão Protegida (D&O)”. De acordo com o executivo, pelos termos do contrato firmado entre as empresas, os atuais segurados da Travelers permanecerão atendidos pela empresa até o vencimento das apólices.

Mais confiança

A edição de março da pesquisa mensal realizada pela Fenacor visando a medir o índice de confiança no mercado (ICSS) apontou que os corretores de seguros estão bem mais otimistas que os seguradores quanto ao crescimento da economia brasileira nos próximos meses. Segundo a pesquisa, para 64% dos corretores, o cenário tende a ficar melhor na economia, enquanto 36% responderam que nada deve mudar. Entre os seguradores, esses percentuais foram de 37% e 54%, respectivamente. A pesquisa apurou ainda que 45% dos corretores entrevistados apostam no aumento da rentabilidade do setor e 50% projetam uma estabilidade. Também neste caso, os seguradores estão mais pessimistas: 69% esperam um quadro estável e apenas 17% acreditam em avanço da rentabilidade. “Acreditamos que tal comportamento pode ser explicado pelas dificuldades políticas iniciais do novo governo, o que já resultou em uma queda das expectativas das companhias”, comenta o coordenador do estudo, Francisco Galiza.

TÁ COM REEMBOLSO DIGITAL TÁ COM TUDO

Cliente SulAmérica pode solicitar reembolso¹ de suas consultas médicas e resolve tudo pelo App SulAmérica Saúde.

- Os melhores médicos e hospitais por geolocalização
- Orientação Médica Telefônica
- Médico na Tela²

**Ofereça
SulAmérica
para os seus
clientes.**



ACESSE: SULAMERICATACOMTUDO.COM.BR

SulAmérica
Saúde

ANS - Nº 006246

ANS - Nº 416426

Este material contém informações resumidas que poderão sofrer alteração sem aviso prévio. ¹Reembolso disponível para consultas médicas realizadas em consultórios. O segurado poderá solicitar o reembolso digital por recibos, notas fiscais e notas fiscais eletrônicas e enviar o arquivo original caso seja solicitado pela SulAmérica. ²Consulte regras do serviço em sulamericausaudeativa.com.br > Serviços > Médico na Tela. O Médico na Tela não é uma obrigatoriedade contratual e a SulAmérica Saúde obedece à legislação que regulamenta os seguros e às condições contratuais, que devem ser lidas previamente à sua contratação. O atendimento poderá ser realizado aos beneficiários de até 12 anos. A SulAmérica tem investido na expansão do serviço para outras carteiras e especialidades. Para mais informações, consulte o seu corretor, consultor ou acesse sulamerica.com.br. SAC: 0800 722 0504. Ouvidoria: 0800 725 3374. Horário de atendimento da ouvidoria: das 8h30 às 17h30. Razão social: Sul América Companhia de Seguro Saúde. CNPJ: 01.685.053/0013-90.

Panambra investe no sistema de franquia

Tradicional no mercado gaúcho, objetivo é atrair profissionais que já estão no mercado e quem procura novas formas de investimento

Sueli dos Santos

É preciso se reinventar. Isso vale para vida e também para o mundo dos negócios. Um bom exemplo é a Panambra Corretora de Seguros que atua no Rio Grande do Sul e está o mercado desde 1976. Para marcar os 43 anos de mercado completados no mês de março, a empresa decidiu mudar.

“Quando a Panambra nasceu foi inovadora para a época, tendo como objetivo atender as necessidades de seguros auto-

motivos dos clientes das lojas do Grupo Panambra”, diz Jucelino Luís de Oliveira, diretor da empresa. Ele acrescenta ainda que ao longo dos anos a corretora foi solidificando um trabalho com ética, qualidade e profissionalismo que foi reconhecido pelo mercado. “Buscamos proporcionar facilidade, agilidade, orientação e satisfação aos nossos segurados”, pontua.

Oliveira conta que a empresa é especializada em seguros pessoais e patrimoniais e, a partir de agora, passa a ofe-

recer ao mercado o compartilhamento de experiências por meio do sistema de franquias. Os produtos da corretora trazem diferenciais promovendo propósito, qualidade de vida e chances de crescimento para os franqueados. Além disso, os franqueados terão suporte de marketing, estrutura de *back office* e tecnologia para quem se tornar parceiro.

Além da história, a marca Panambra é forte no mercado gaúcho. A empresa já foi eleita por 21 anos como a concessionária

Panambra comemorou 43 anos no mês de março





Jucelino Oliveira (à esquerda) e Rivelino Belmonte (gerente comercial)

mais lembrada em pesquisa realizada pelo “Jornal do Comércio” no “Prêmio Marcas de Quem Decide”. Adotar o sistema de franquia era uma questão de tempo e planejamento. “Uma Corretora de Seguros com 43 anos de mercado que é reconhecida pelo trabalho que realiza, com ética e responsabilidade em todas as suas áreas de atuação, com uma taxa de renovação elevada devido a nossa forma de atendimento aos nossos segurados”.

O sistema de franquia da corretora passou a ser desenvolvido desde o segundo semestre de 2018. Oliveira conta que ele foi finalizado em março desse ano. “Aproveitamos o aniversário de 43 anos da corretora e fizemos o lançamento deste projeto, juntamente com um novo site já preparado para atender os franqueados em uma área exclusiva de acesso a cada um deles, com segurança e privacidade”, diz.

0 funcionamento

Oliveira diz que na de franquia da Panambra, é oferecido um sistema de gestão com todas as informações de controle da carteira de seguros e docu-

mentos digitalizados, bem como sistemas de multicálculo de seguros para facilitar e agilizar as cotações de seguros, treinamento de vendas e de produtos.

O modelo de franquia está baseado na existência de um contrato. No caso da Panambra, a opção escolhida para a expansão dos negócios foi conceder aos interessados (franqueados) o direito de uso de sua marca.

O franqueador é responsável por fornecer uma série de conhecimentos, como marca, técnicas de produção, venda e marketing aos seus franqueados. O objetivo é que o empreendedor conheça em profundidade a marca, no caso a Panambra, sua estrutura, seu modelo de negócio e para que tenha o know-how necessário para levar o negócio adiante.

O franqueado da Panambra vai reproduzir o modelo e se beneficiar de um negócio experimentado e bem sucedido. Ele diz que a Panambra fica com toda a parte administrativa da operação, como acompanhamento de emissão de apólice, críticas geradas pelas seguradoras na efetivação da proposta, acompa-

nhamento de parcela pendente, suporte no atendimento de sinistros, controle das renovações e da carteira de clientes, garantindo o acesso exclusivo a todas as informações, bem como contratualmente. “Garantimos que a carteira de segurados continuará com o franqueado caso ele venha a não fazer mais parte de nossa rede”, garante.

Ele diz ainda que serão feitos treinamentos e ações de marketing para fortalecer a marca e a expansão da rede.

Oliveira destaca também o relacionamento que a corretora tem com as seguradoras. “Este é um ponto importante, pois temos um ótimo relacionamento com as seguradoras e somos reconhecidos por isto, em consequência vamos estender ao franqueado condições especiais para operar”, assegura.

Ele diz que o projeto de franquia da empresa não está focado somente em corretores que desejam ter mais tempo mais ampliar seus negócios. “Queremos atingir também aqueles que não são do mercado e desejam empreender em um mercado que não para de crescer”, finaliza.

Junto Seguros estabelece nova marca, mas preserva o tradicionalismo de mais de duas décadas

Seguradora mudou a nomenclatura em 2018 e manteve o mesmo empenho de 25 anos no setor de seguro garantia

Sergio Vitor

O ano de 2018 foi de mudanças para a J. Malucelli Seguradora. Uma das companhias mais reconhecidas no setor de seguro garantia no país tornou-se de vez digital. A agora Junto Seguros criou um novo jeito de comunicar-se com seus clientes, dando prioridade àqueles que ainda não conhecem a companhia, mas preservando os consumidores que estão há anos.

A nova nomenclatura tornou-se essencial para os diferentes caminhos que a companhia passa a percorrer depois da alteração. A necessidade da mudança de marca foi estabelecida a partir da filosofia inovadora que a companhia preserva durante 25 anos de história.

Embora a troca seja algo impactante para o mercado, o CEO da empresa, Leonardo Boguszewski, afirma, em entrevista exclusiva à **Revista Seguro Total**, que a Junto Seguros mantém a tradição de ser a maior companhia de seguro garantia do país. “Em 25 anos, a seguradora sempre teve o perfil inovador. Somos líderes do mercado de seguro garantia desde o segundo ano de atuação. O mercado exige inovação, e as seguradoras que não se adaptarem ficarão no caminho”, analisa. Boguszewski reconhece que a antiga marca seria um empecilho para acompanhar a constante alternância do mercado de seguros. De acordo com ele, “neste mundo digital, no qual a relação começa com pessoas que não nos conhecem, o estabelecimento de uma nova marca era importante”,



Leonardo Boguszewski, CEO da Junto Seguros

aponta. O executivo explica que a principal intenção é associar a marca ao produto, criando um reconhecimento que a empresa vire um sinônimo do produto.

As mudanças não param por aí. A expectativa é que a empresa continue a inovar. A chegada de Boguszewski, que está como CEO da companhia desde novembro de 2018, também faz parte dessa reestruturação comercial. O executivo, inclusive, já era conselheiro da empresa e do Paraná Banco e CEO da J. Malucelli Investimentos. “O ambiente de negócios está mudando rápido e estamos novamente saindo na frente. A Junto representa em si mesmo a experiência que queremos oferecer. Os nossos parceiros e clientes podem esperar uma empresa ágil, moderna e pronta para construir junto com eles tudo que temos pela frente”.

Além disso, a Junto Seguros promete elevar a um novo patamar a experiência de cotação e emissão

de apólices. Uma plataforma 100% digital, ágil, moderna, inovadora e focada no cliente, por meio de um ambiente único disponível em qualquer dispositivo. Entre as novidades impantadas, está também o registro de apólices em *blockchain*.

A companhia sentiu necessidade de inovação. Isso porque seu passado é de sempre sair na frente das concorrentes. Com essa reformulação estrutural, a Junto Seguros tornou-se a primeira empresa de seguro garantia no país a se tornar digital.

Essa reestruturação foi defendida e estudada durante um longo tempo. A estratégia a partir de agora é conquistar novos clientes e para que isso ocorresse foi necessário deixar o nome mais clean e fácil de entender. A perspectiva é uma nova era na companhia, mas sem perder a essência e o tradicionalismo que fazem parte da história e ajudaram a empresa a se tornar a maior do país em seguro garantia.

Corretor com Quiver

É CORRETOR SEM LIMITES

“Soluções para superar limites”
não é só um slogan.



MID



MULT

Quiver MID, a mais nova solução para você gerenciar a corretora de um jeito simples e eficaz acaba de chegar e, de quebra, tem integração completa com o **Quiver MULT**.



Quiver MID

O maior sistema de gestão do mercado em sua versão exclusiva para corretoras de seguros de médio porte.



Quiver MULT

O melhor multicálculo do mercado. Calcula auto, moto, caminhão, residencial e empresarial.

Quiver

CONTROLE DE RISCOS EVITA TRAGÉDIAS

Com o aumento das obras no Brasil, a demanda de gerenciamento de riscos deveria subir, mas não é bem o que acontece

Sergio Vitor



A perspectiva de um crescimento econômico e maior capacidade de compra do consumidor pode acelerar os setores de produção do país. Entre eles está o de construção civil, um importante nicho para o desenvolvimento urbano brasileiro, mas que sofreu com a crise financeira instalada nos últimos anos. Desde o fim de 2018, porém, nota-se uma retomada da confiança, representando, então, um aumento na venda de imóveis. De acordo com o levantamento da Fundação Getúlio Vargas (FGV), a estimativa é que as obras cresçam 2% neste ano.

O cenário de esperança do consumidor é bem diferente em relação aos cinco últimos anos. Em 2018, por exemplo, mesmo com o avanço de 1,1% do PIB nacional, o setor de construção civil recuou 2,5%, confirmando mais uma queda. O corte dos investimentos públicos foi dado como primordial em mais uma temporada de baixa. Neste ano, com o novo governo, parte da população acredita em uma estabilidade política e sobretudo econômica.

Essas expectativas em torno da construção civil podem acarretar no aumento da demanda de técnicas de gerenciamento de riscos no país. Isso porque, quanto mais obras, maior o risco, e, consequentemente, maior a demanda por empresas e profissionais que trabalham para garantir que o término da obra seja pontual. Mas isso não significa exatamente que a gestão de risco acompanhará a alta das obras.

Thiago Oliveira, Manager of Risk da Aon Brasil, confia nos estudos da FGV e reitera que em 2020 o crescimento continuará. “A estabilidade política e econômica tende a atrair mais investimentos ao país”. De acordo com os estudos da Aon, o setor de análise de



Thiago Oliveira, Manager of Risk da Aon Brasil

risco e posteriormente o gerenciamento dele avançará 13% até 2020. O executivo acredita que isso deve acontecer por uma série de fatores, inclusive à conscientização da necessidade de que se deve administrar um possível risco na obra. “Existe uma certa confiança nesse segmento, além de maior nível de previsibilidade do mercado e uma consciência maior dos envolvidos sobre o dever de fazer um seguro para suas obras”.

Tanto quanto a qualidade no serviço, o mercado construtor exige pontualidade das empresas. Cada vez mais, portanto, as construtoras estão destinadas a cumprir os prazos estabelecidos, que por vezes é muito curto. A exigência representa tanto a reputação da companhia no mercado, quanto economia financeira direta. A regra é simples: se você não atrasa seu projeto, gasta menos com material e mão de obra. “Obras mais complexas estão sendo realizadas com prazos cada vez menores. Isso faz com que os riscos aumentem, o que, por consequência, fomenta a procura por soluções de gerenciamento de riscos”, pondera Oliveira.

Ainda de acordo com o executivo, um programa de gerencia-

mento de riscos deve contemplar diversas áreas visando a mitigação de investigações inerentes ao projeto. “Normalmente, as grandes obras estão atreladas a seguros como o de garantia, de risco de engenharia, transporte e responsabilidade civil”, aponta. Além disso, Oliveira acredita que toda obra deve ter um programa de riscos para garantir o término eficiente da operação. “O setor de infraestrutura é essencial para o desempenho dessa indústria. Dependendo do nível da intercorrência, se não houver uma cobertura compatível prevista, ela pode inviabilizar o sucesso do projeto. Até por isso, os agentes financeiros têm exigido cada vez mais seguros como contrapartida para seus investimentos”.

Tragédia à vista

No dia 12 de janeiro de 2007, o Brasil se espantou com o maior acidente na história do metrô paulista. Uma gigante cratera se abriu durante as obras da estação Pinheiros, na zona oeste de São Paulo. Na época, o Ministério Público Estadual (MPE), após uma série de investigações, relatou vários fatores que contribuíram para o ocorrido, sendo um deles a falha no gerenciamento de risco.

Além das 7 vítimas fatais, pelo menos 94 imóveis foram impactados com o desabamento, sendo grande parte residenciais. Quase 300 pessoas foram diretamente impactadas e mais de 60 famílias tiveram de ser reassentadas por causa dos danos. Mesmo com a tragédia, os réus determinaram o prosseguimento das obras.

A falta de um gerenciamento de risco na obra pode ocasionar em tragédias, assim como foi o caso da estação Pinheiros. Entretanto, segundo Marcelo D’Alessandro, diretor executivo da Associação Brasileira de Gerência de Riscos



Em construção, obras da estação Pinheiros tiveram de ser paralisadas após abertura de uma cratera

(ABGR), os desastres são devidamente evitados se existir uma inspeção de qualidade antes e durante a obra. “A gerência de risco começa desde o início da obra, quando se detecta quais engenheiros trabalharão no projeto, quais materiais serão usados na obra e principalmente detectar se a construção tem seguro”, destaca.

Embora as obras sejam importantes para a fomentação do gerenciamento de risco no país, o executivo garante que esse setor pode crescer mesmo sem a constatação de um aumento de obras. Isso porque, a gestão de risco é permanente, e as construções antigas que não tiveram inspeção de qualidade na época da sua inauguração, hoje precisam de um acompanhamento com intuito de evitar novas tragédias. Mesmo que essa supervisão seja importante, D’Alessandro afirma que ainda não há movimentação dos governos federais e estaduais a fim de mitigar esses riscos.

Embora não tenha apoio institucional, de acordo com executivo, o setor tende a crescer em de-

corrência do aprofundamento do debate realizado na mídia, após as tragédias ocorridas nos últimos anos, principalmente nos casos mais recentes de Brumadinho e de Mariana, ambos em Minas Gerais.

O edifício residencial Palace II, que ficava no Rio de Janeiro, na Barra da Tijuca, é um exemplo de má gestão de risco. Na madrugada do dia 22 de fevereiro de 1998, uma coluna de apartamentos do edifício desabou. Oito pessoas morreram no desmoronamento e 150 famílias ficaram desabrigadas. Dois dias depois, após a constatação de erros estruturais, a prefeitura carioca decidiu implodir o prédio de 22 andares. “Quem fazia a gestão de risco nas obras que desabaram?”, indaga D’Alessandro.

Com o intuito de disseminar a cultura desse segmento no Brasil, a ABGR criou um curso com certificação internacional a fim de capacitar profissionais que desejam trabalhar na área. O certificado da Associação Ibero-Americana de Administradores de Riscos e Seguros (ALARYS) visa disseminar a importância do gerenciamento

de riscos, formando novos agentes que poderão atuar no setor.

Acidentes fatais

O gerenciamento de risco em grandes obras se torna essencial, principalmente quando o assunto é a vida do trabalhador. No Brasil, de acordo com dados do Observatório Digital de Saúde e Segurança do Trabalho (OSST), um aciden-



Marcelo D’Alessandro, diretor executivo da ABGR

te de trabalho é registrado a cada 48 segundos. Entre 2012 e 2018, ainda segundo o observatório, 4,4 milhões de acidentes foram apontados. Grande parte desses casos foram registrados no setor de construção civil, o 4º setor econômico no País com mais ocorrências.

Em 2016, um trecho da Ciclovia Tim Maia, no Rio de Janeiro, desabou três meses após a inauguração. A obra foi construída especialmente para os jogos olímpicos que aconteceram no Rio de Janeiro aquele ano. Em abril, três meses depois de ter sido inaugurada, fortes ondas derrubaram um trecho da ciclovia. Duas pessoas morreram.

Desde então, já aconteceram quatro acidentes na ciclovia. O último foi registrado no dia 8 de abril, quando fortes chuvas atingiram a cidade e deixaram dez mortos. A cidade ficou em estágio de crise. Embora essa tenha sido a quarta vez, o prefeito Marcelo Crivella garantiu, em entrevista coletiva após a queda, que o trecho da ciclovia será reconstruído. A decisão ocorreu, segundo ele, após uma reunião com entidades representativas da classe de engenharia, em que foi definido por unanimidade a

reconstrução do local.

Reginaldo Lapa, Sócio Diretor na Riskex – Soluções em Gestão de Riscos, engenheiro de segurança do trabalho e especialista em gerenciamento de riscos com mais de 30 anos de experiência no setor, não acredita que o crescimento das obras acarretará no aumento da demanda desse setor. Segundo ele, grande parte das obras tanto do segmento privado, quanto do setor público não tem um programa de gerenciamento de risco ocupacional e ambiental. Isso acontece, de acordo com Lapa, principalmente porque as leis são brandas e, portanto, não punem os responsáveis pelas tragédias.

“Questões ocupacionais e ambientais não estão na mentalidade das empresas. O mundo funciona na base da economia. Se os empresários não são punidos nas decisões que eles tomam, por que vou gastar energia em contratar uma gerência de risco?”, questiona. O empresário, segundo Lapa, não é sensibilizado pela morte de um funcionário, mas sim por leis mais severas e que punam a cada tragédia anunciada.

Além de mitigar os riscos antes e durante a obra, é necessário fazer o acompanhamento após o tér-



Reginaldo Lapa, especialista em gerenciamento de risco

mino. Nesse sentido, o papel não é mais da construtora ou da seguradora, mas sim do morador do prédio. Reginaldo explica que o bom uso e a sensibilidade do usuário são primordiais para que o apartamento não tenha danos como desgastes na pintura, vazamento de água ou rachaduras. “O morador deve respeitar a capacidade permitida do seu imóvel. Não adianta usá-los para outros fins que não seja residir (...) A gestão de risco pós obra está associada ao usuário”. O engenheiro completa dizendo que todo evento de qualquer natureza pode ser evitado, pois são previsíveis. “Nunca é um acidente. Existem meios de prevenir uma ocorrência”.

Mesmo com o possível aumento da construção civil, ainda há um longo caminho a percorrer, já que seu crescimento dependerá da mudança de comportamento dos responsáveis pelas obras no Brasil. No entanto, a perspectiva e o desejo dos profissionais que atuam no setor é que aos poucos a conscientização se prolifere e que menos tragédias aconteçam nos próximos anos.



Pela quarta vez, um trecho da Ciclovia Tim Maia desaba em decorrência dos temporais

De olho na reforma da previdência, Mongeral Aegon cria Conselho Consultivo

Experientes personalidades do setor de seguros farão parte de novo departamento da companhia



Sergio Vitor

A Mongeral Aegon decidiu iniciar 2019 com mudanças. Desde março, a companhia passou a contar com um conselho que articulará com o setor de estratégia a fim de traçar metas positivas para empresa, adequando-as com as novas tendências.

Além de estar sintonizada com o desenvolvimento tecnológico no mercado de seguros e com o propósito de expandir sua atuação no mercado nacional, a empresa acompanha de perto a tramitação da reforma da Previdência no Congresso. A necessidade da reforma é unanimidade entre especialistas. O mercado de seguros aposta nela para que as empresas que operam com a carteira de Vida e Previdência consigam ampliar a capilarida-

de do produto já que atualmente com a disseminação da necessidade de se planejar o futuro sem depender da previdência pública, registrou-se maior venda de previdência privada e seguro de vida. Isso demonstra também que o brasileiro começa a entender a necessidade do planejamento financeiro.

O cenário macroeconômico deu sustentação para a Mongeral criar o conselho. Atualmente, temas como reforma da previdência, precarização do sistema público de saúde e impactos da tecnologia nos setores de produção, inclusive no de seguros, são debates que estão presentes na sociedade brasileira. Hélder Molina, presidente da Mongeral Aegon, explicou que chegou o momento de o Brasil fazer a reformulação do seu sistema pre-

videnciário. “O indivíduo vai ter que se preocupar mais consigo e deixar o Estado de lado”. Embora seja necessária, Molina diz que a reforma é um delicado assunto que os governos temem em tratar. “Os governos vão passando um para o outro, pois é uma medida impopular”.

O último levantamento da Federação Nacional de Previdência Privada (FenaPrevi) apontou que as vendas de seguro de vida avançaram 9,4% até agosto de 2018. Além disso, o número constatou que a comercialização desse produto ultrapassou pela primeira vez a venda de seguro auto.

Embora a reforma seja um grande avanço para as companhias de seguro, Molina não aposta somente nela para as proteções crescerem no Brasil. Segundo ele, o desenvolvimento do

setor de Vida e de Previdência no país passa prioritariamente pelo canal de distribuição, que deve estar capacitado para apresentar os melhores serviços ao possível cliente. O executivo afirma ainda que o momento deve ser aproveitado pelos corretores, pois as pessoas estão querendo, cada vez mais, saber sobre os planos de seguro. “Ao contrário de antes, as pessoas estão mais dispostas a conversar sobre o assunto. A necessidade de solicitar um plano está chegando na cabeça do consumidor”, aponta.

Corretores engajados

A constatação do aumento da demanda por seguro acendeu o sinal de alerta na Mongeral. Isso porque, com o debate à tona, a companhia precisará suprir às necessidades do consumidor, que está mais antenado do que nunca. Por isso, a seguradora conta com cerca de 6 mil corretores de seguros, além de investir na capacitação de profissionais. “A Mongeral tem um investimento na distribuição especializada, formando

corretores dentro da própria empresa. O ramo de Vida vem aí para ocupar um forte espaço no setor de seguros, e o corretor será o principal canal de distribuição desse segmento”, explana Marco Antônio Gonçalves vice-presidente do Conselho Consultivo da Mongeral Aegon.

Além de destacar a importância do corretor no crescimento da demanda de seguro de vida e previdência no Brasil, o executivo indicou que uma ampla camada da classe média brasileira não está coberta. “A grande maioria dos profissionais liberais não tem a cobertura adequada”.

Marco Antônio chamou a atenção ainda dos profissionais que mantêm a tradição de vender somente seguro auto. Segundo ele, comercializar carteiras como de Vida e Previdência dá maior estabilidade ao corretor, pois a manutenção do seguro é muito menos complexa. “Entretanto, o principal canal de distribuição (corretor) não tem conhecimento dessas facilidades. Quando adquiri-lo, vamos chegar a qualquer classe social”, pondera.

De olho na sociedade

Segundo levantamento realizado pela Federação Nacional de Previdência Privada (Fena-Previ), o seguro de vida (grupo e individual), em 2018, alcançou 39% dos prêmios arrecadados, firmando-se como a maior carteira do mercado de seguros de pessoas. Os dados chamaram a atenção de Andrea Levy, presidente do Conselho Consultivo da Mongeral. Para ele, “a sociedade está mudando e passamos por um momento muito interessante no Brasil”.

Assim como no seguro de vida, Levy também espera o crescimento no setor previdenciário, mesmo se a reforma não for aprovada. Ele explica que o aumento das vendas dependerá do principal canal de distribuição da companhia. “O corretor de seguros deve mostrar ao consumidor soluções personalizadas, pois cada segurado tem seu problema. Certamente, se ela (reforma) passar, teremos uma ampliação da procura por planos de Previdência”, reitera.



Helder Molina, presidente da Mongeral Aegon



Marco Antônio Gonçalves, vice-presidente do Conselho Consultivo da companhia



Andrea Levy, presidente do Conselho Consultivo da Mongeral Aegon

Cidades inteligentes e energia renovável foram temas debatidos no 8º Encontro de Resseguros

Evento que reuniu mais de 700 profissionais do mercado nacional e internacional aconteceu nos dias 2 e 3 de abril



Sergio Vitor, enviado especial

O Rio de Janeiro recebeu o principal evento de resseguros do Brasil. Promovido pela Confederação Nacional de Seguros (Cnseg), pela Federação Nacional de Resseguros (Fenaber) e pela Escola Nacional de Seguros, o 8º Encontro de Resseguros abordou temas relevantes tanto para o setor, quanto para economia brasileira. Especialistas em tecnologia, meio ambiente e resseguros tiveram a oportunidade de debater sobre o que as mudanças causadas pelo advento tecnológico vão impactar do mercado segurador brasileiro.

Um dos pilares do encontro aconteceu no painel “Matriz energética brasileira - Mudanças e investimento”, que falou sobre energias renováveis na matriz energética do país. A visão de que o setor precisará de um investimento mais acentuado nos próximos anos partiu do diretor

de Desenvolvimento Estratégico do Setor Energético (Ilumina), Roberto D’Araújo. Segundo ele, seguradoras e resseguradoras devem se preparar para ofertar produtos adequados a esse mercado. Embora o executivo acredite em uma resposta rápida do setor de seguros, o impasse legislativo pode prejudicar o desenvolvimento. Ele alertou ainda que “o setor precisa que sejam superados entraves legislativos, regulatórios e, sobretudo, ambientais”. A preocupação das mudanças não é à toa. De acordo com relatório da Agência Internacional de Energia Renovável (IRENA), apresentado este ano, a energia renovável representa um terço da capacidade total da energia no mundo.

O método de produzir energia sustentável é um caminho sem volta. Assim como as cidades inteligentes, que se formam pelo mundo e viraram modelo a ser seguido. O impacto da Smart

City (“cidade inteligente”) no mercado de seguros foi debatido por Renato de Castro, especialista em cidades inteligentes da SmartUp Consulting Firm. Ele traçou alguns pontos essenciais que uma Smart City deve ter. “Curitiba, a cidade mais inteligente do Brasil, tem os pilares necessários para ser uma. Entre eles estão: resolver o problema do cidadão; uso de tecnologia; resiliência e promover uma melhora na qualidade de vida das pessoas”, destacou.

Segundo Castro, a cidade inteligente contribui diretamente para o desenvolvimento do mercado de seguros. “Não há nenhum setor mais impactado com essas transformações do que o de seguros. Em cidades cujos sistemas trocam informações de maneira adequada, é possível fazer prognósticos mais estratégicos para subscrição de riscos e previsão de eventuais sinistros”, resumiu.

SRA Plus

Melhora a pintura, disfarça os arranhões + martelinho para pequenos amassados



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.



Seguradora deve provar má-fé para recusar benefício

Alegação de doença preexistente é ilícita se não houve a exigência de exames médicos prévios



O Superior Tribunal de Justiça (STJ) definiu que “A recusa de cobertura securitária, sob a alegação de doença preexistente, é ilícita se não houve a exigência de exames médicos prévios à contratação ou a demonstração de má-fé do segurado”.

O problema aparece quando a seguradora, após a morte do segurado, faz uma investigação e conclui que o segurado omitiu doenças preexistentes. Não é raro familiares se depararem com esse tipo de recusa indevida ao pagamento de seguro de vida deixado pelo falecido, ficando desamparados justamente no momento em que mais precisam de recursos financeiros.

Normalmente, no momento da contratação do seguro de vida, o

consumidor preenche ou, em alguns casos, apenas assina, um questionário chamado “Declaração Pessoal de Saúde” (DPS). Entretanto, “na grande maioria dos casos, a eventual omissão não decorreu de má-fé do segurado. A deficiência na redação das perguntas do questionário (DPS) ou a falta de devida informação ao segurado no ato da contratação podem levar a erros no preenchimento”, ressalta o advogado especialista há 20 anos em seguros, Sandro Raymundo.

Raymundo complementa que, para verificar se houve ou não má-fé, “é preciso analisar com cautela os fatos em cada caso concreto. Por exemplo, deve-se verificar se foi o segurado quem preencheu a DPS, se o segurado tinha, de fato,

pleno conhecimento da gravidade da sua doença, se a omissão foi relevante, se houve nexo causal entre a doença omitida e a causa da morte, se o lapso temporal entre a contratação do seguro e a morte do segurado foi grande, enfim, são muitas as variantes que analisamos para se apurar se foi ou não ilícita a recusa da seguradora.”

Segundo Raymundo, é necessário que o consumidor, ao receber a negativa do seguro, deve exigir da seguradora os documentos do contrato para avaliação, pois a recusa de cobertura securitária sob a alegação de doença preexistente é ilícita se não houve a exigência de exames médicos prévios à contratação ou a demonstração de má-fé do segurado.

Fonte: site Fenacor

O Grupo MBM celebrou, no dia 14 de abril, 69 anos de história. Com uma vida repleta de conquistas, comemoramos este aniversário com excelentes resultados e perspectivas otimistas para os próximos anos. Desejamos ser sempre o ponto de apoio seguro para clientes e um parceiro sempre confiável para corretores e outros profissionais. Vida longa ao Grupo MBM!



69 ANOS DO GRUPO MBM
PROTEJENDO O FUTURO DE QUEM VOCÊ AMA!

Matriz Grupo MBM

Rua dos Andradas, 772 - Centro | Porto Alegre/RS
0800 541 2555 | www.mbmseguros.com.br

Seguro educacional diminui o número de evasão escolar?

Cobertura contribui para o triunfo do aluno do nível fundamental ao superior



Sergio Vitor

Um dos principais problemas da sociedade brasileira é a educação. Embora isso não seja de hoje, as dificuldades de conquistar um diploma do ensino superior continuam. Segundo pesquisa do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), apenas 15,3% dos brasileiros têm ensino superior completo. Os dados preocupam ainda mais quando as atenções são voltadas para adultos sem ensino médio. Atualmente, 52% das pessoas com idade entre 25 e 64 anos não finalizaram o 3º grau.

Os números levantam o debate sobre evasão escolar que em 2018 chegou a 11,2% entre os alunos do ensino médio tanto de escola pública quanto de instituições privadas. Apesar de não ser regra, o abandono acontece, na maioria dos casos, por questões financeiras, ou por desinteresse do próprio aluno em seguir estudando. A metodologia de ensino, inclusive, é debatida em âmbito Federal com intuito de reformular e modernizar o plano curricular,

“Problemas financeiros são principal razão para que alunos interrompam os estudos na rede privada de ensino”

tornando-o mais interativo e menos desgastante.

Richard Freitas, sócio diretor da Protect Soluções, microfranquia de operação home based especializada em soluções de gestão e seguros especiais para empresas, explica que existem motivos pontuais que contribuem para o número de abandono escolar continuar em alta. “A crise econômica que atingiu o país nos últimos anos resultou em desemprego e na incapacidade

financeira dos pais de seguir com os custos mensais das escolas particulares de seus filhos”.

Para Freitas, o seguro educacional pode diminuir o número de evasão escolar. Ele é responsável em cobrir custos escolares em detrimento de fatores que seriam preponderantes para desistência do aluno. A cobertura é feita para instituições de ensino do fundamental até ao superior, podendo arcar com compromissos financeiros até o fim do curso. “A proteção também pode oferecer uma rede de atendimento emergencial próximo à escola ou faculdade, uma garantia de que, no caso de um incidente com os filhos, estes terão o atendimento médico adequado e até o reembolso de possíveis despesas médicas ou hospitalares”, pontua.

A decisão de contratar o seguro educacional parte da instituição. Uma vez que definida a contratação, o benefício entra como custo da escola ou da universidade. Com a disseminação da cultura desse segmento no país, as instituições de ensino perceberão que o seguro educacional poderá ser usado



Richard Freitas, sócio diretor da protect Soluções



Daniel Bortoletto e a filha Malu

como um adicional na negociação com os pais que ainda estão decidindo onde colocar seus filhos.

Mesmo tendo em vista que o número de evasão escolar é maior nas escolas públicas, Freitas acredita que é improvável estabelecer uma parceria entre o setor de seguros e o Governo Federal. “Infelizmente, parcerias público e privado ainda engatinham no Brasil. No ramo de seguros, a única exceção que confirma a regra é no tocante ao seguro rural, com subsídios governamentais para acesso ao produto, e ao seguro DPVAT, obrigatório para veículos automotores. Em todos os demais ramos securitários, este olhar um pouco diferente inexistente”.

A evasão escolar não é caso exclusivo nas escolas públicas. Ainda de acordo com o Ministério da Educação, a taxa de abandono nas instituições privadas é de 3,6%. Os motivos para desistências são tão comuns como nas redes estaduais: falta de interesse do estudante; pouca dinâmica no plano curricu-

lar; falta de inovação na escola e violências psicológicas (*bullying*).

Olhar do consumidor

É inegável a importância do seguro para seguir nos estudos. Entretanto, a carteira ainda é in-

“Seguro educacional cobre todas as mensalidades, até o fim da escola ou da faculdade, em caso de morte, invalidez ou desemprego do responsável financeiro”

suficientemente explorada, pois pouca gente a conhece e, portanto, não procuram saber sobre a proteção.

O empresário Daniel Bortoletto buscou uma instituição de ensino que atendesse todas as necessidades tanto dele, quanto de sua filha Malu Bortoletto, de 11 anos de idade. Porém, não foi avisado se a escola teria seguro educacional. “Não cheguei a verificar se tinha e também não fui informado por nenhum funcionário”, revelou. Ao mesmo tempo, Bortoletto afirma que se sentiu desconfortável em perguntar. “Também trabalho com seguros e se eu pergunto e eles acham que estou ofertando algum produto?!”

Seu receio em fazer uma pergunta ao funcionário do colégio mostra quanto o seguro educacional ainda é pouco difundido no Brasil, embora seja imprescindível na continuidade da vida acadêmica em caso de contratemplos. Mesmo sabendo da sua existência, Bortoletto decidiu não perguntar, pois é um procedimento incomum na maioria dos casos.

“Acho de extrema importância todo mecanismo de reparação diante de eventos que não temos o poder de evitá-los. Quando estamos distantes dessas situações, contar com um recurso que pelo menos garante seguir em frente é muito importante”, finaliza o empresário.

Contar com recursos que garantam seguir em frente. Essa tarefa não é fácil para maioria dos brasileiros, sobretudo aos de baixa renda. Mesmo assim, parte da população acredita numa ascensão financeira nos próximos anos e, portanto, o aumento do poder de compra do consumidor. Essa perspectiva é bem vista pelas escolas privadas, que devem ser mais procuradas após a estabilidade econômica.

VENHA FAZER PARTE DO MAIS RELEVANTE EVENTO DE INOVAÇÃO EM SEGUROS DA AMÉRICA LATINA!



CARIBOU HONIG

CHAIRMAN



JOHN DRZIK

PRESIDENTE GLOBAL RISK E DIGITAL

2 DIAS DE EVENTO

WORK LUNCH



JONATHAN KALMAN

FUNDADOR



CHRISTOPHER G. MC DANIEL

PRESIDENTE

FERRAMENTA DE NETWORKING

TRADUÇÃO SIMULTÂNEA INGLÊS E ESPANHOL EM TODOS OS PAINÉIS



DRA. LEENA JOHNS

VICE - PRESIDENTE GLOBAL



NIR PERRY

CEO & FOUNDER

ACESSO A EXPOINSURTECH

12 E 13 DE JUNHO 2019 - SÃO PAULO SP

MAIS INFORMAÇÕES

WWW.CQCSINSURTECH.COM.BR



HILARIO ITRIAGO

CEO & CO - FOUNDER

Corretor de seguros deve buscar atualização constante

Mercado oferece cursos presenciais e à distância para profissionais

Sueli dos Santos

Atualmente, diante da quantidade de novas informações que surge todos os dias, os profissionais não podem ficar parados. Isso vale para qualquer segmento e no mercado de seguros a dinâmica tem sido acelerada devido a diversos fatores. Seja qual for o cargo que o funcionário ocupe na empresa, é essencial que ele esteja sempre atualizado porque é preciso estar pronto para atender as necessidades do mercado.

O corretor de seguros que acaba sendo a linha de frente no contato com o consumidor tem a maior necessidade de atualização. Isso o ajuda a ser um profissional mais capacitado e atento para identificar as oportunidades que o mercado oferece. “As oportunidades são muitas, mas só serão aproveitadas por aqueles que estiverem absolutamente preparados, pois o mercado de trabalho está cada vez mais seletivo e competitivo”, sinaliza Tarcísio Godoy,

diretor-geral da Escola Nacional de Seguros (ENS).

O diretor-executivo responsável pela Unisincor (Universidade do Sincor-SP), Carlos Cunha, lembra que a instituição foi criada em 1994, com o propósito de fomentar a especialização dos corretores de seguros. Para ele, os profissionais devem sempre manter o capital intelectual atualizado. “Enfrentamos um mercado, cada vez mais, competitivo, com clientes que exigem respostas rápidas e técnicas. Por isso, o corretor que pretende manter sua atuação e crescer, deverá investir em conhecimento, trabalhar com novos ramos, entender a mente do consumidor. E todas essas questões são alcançadas através do investimento em especializações”, acredita.

Arley Boullosa, diretor de ensino do Sincor-RJ e criador da Kuenta Consultoria, concorda que o mercado está mudando e diz que os corretores apesar da regulamentação nunca foram os únicos na distribuição de seguros. “Cada

vez teremos mais concorrência e somente a qualificação profissional poderá nos diferenciar de novos agentes que estão entrando no nosso mercado, sejam bancos, insurtechs, seguradoras etc”, elenca. Para ele, o corretor deve ir além de riscos cobertos e riscos excluídos já que há também uma mudança no comportamento do consumidor. “Se não entendermos que temos um novo ecossistema e precisamos reinventar a forma de fazer negócios, teremos muitos problemas pela frente”, diz. Para ele é preciso a consciência de que o conhecimento abre novas oportunidades e possibilidades.

No Rio de Janeiro, o corretor de seguros Paulo Delphi diz que o conhecimento é ferramenta estratégica para o exercício da profissão. Além de corretor, ele tem formação como administrador e economista e conta que sentiu necessidade de se atualizar porque ficou fora do mercado por algum tempo. “Meu processo de reciclagem teve início em julho de 2018



Tarcísio Godoy: “Mercado de trabalho está cada vez mais seletivo”



Carlos Cunha: “Corretor deve investir em conhecimento”



Arley Boullosa: “Conhecimento abre novas oportunidades”

e vai continuar porque a busca por novos conhecimentos deve ser permanente. O mundo atual exige isso cada vez mais dos profissionais, independentemente de sua área de atuação”, acredita. Para ele, o mercado de seguros está em permanente transformação e cada vez mais competitivo, por isso, “a busca pelo aprimoramento profissional é fundamental para o desenvolvimento dos que atuam nesse segmento tão importante para sociedade”.

Boullosa – que já foi professor na Escola Nacional de Seguros - diz não ter dúvidas que o corretor qualificado vai superar as mudanças que ocorrem no mercado. “No mundo inteiro os corretores continuam sendo protagonistas e são o principal canal de distribuição, mas se qualificaram para isso. Temos um problema grave de produtividade. Os corretores devem ter disciplina e buscar conhecimento. Ainda vejo um movimento muito incipiente e restrito a poucos corretores”, analisa. Por meio de sua consultoria, a Kuantita, ele tem parceria com o Sincor-RJ para oferecer treinamento aos corretores. “Percebo que temos sempre um mesmo grupo interessado em avançar e participar dos nossos cursos e palestras. A outra

parte acha que o mercado não vai mudar e acredita que com o que sabem irão sobreviver”, diz ele.

Ele acha que os corretores ainda não despertaram para a necessidade de se qualificar. “Os corretores insistem em esperar que outros treinem eles e seus funcionários e não investem na qualificação”, pontua. Isso acontece, na opinião de Boullosa, porque os corretores nunca foram incentivados a investir em conhecimento. “Sempre se limitaram a fazer o curso de habilitação, serem aprovados e depois participarem apenas de treinamentos de seguradoras. Quebrar o que está estabelecido desde sempre é difícil”, afirma. Ele diz perceber um movimento diferente dos corretores mais novos que ele considera parecerem “mais interessados e disponíveis para fazer a diferença”. Além disso, ele destaca o movimento das seguradoras em também investirem em corretores mais estruturados.

Cursos indicados

Existe um “ideal” que o corretor deve seguir? E a questão do tempo? Essa pode ser uma “desculpa” para não se atualizar. Afinal, as tarefas diárias engolem o tempo de qualquer um e quando se tem alguns momentos livres tudo o que se quer é descansar.

Mas a falta de tempo já não pode mais ser desculpa para não se atualizar já que o mercado oferece também cursos à distância.

Na carência de uma capacitação mais moderna, que fosse voltada para a prática e totalmente on-line, em março de 2018 nasceu a Drala, uma escola localizada em Santa Catarina que surgiu no modelo de startup por ser derivada de uma corretora de seguros com mais de 20 anos de mercado. “Pensando na rotina do corretor de seguros, suprimindo a necessidade de aumentar o conhecimento e ajudar os profissionais do mercado a aumentar suas vendas através de capacitação interativa, tornando o profissional um verdadeiro consultor”, afirma Dionice de Almeida, diretora-executiva da escola. A escola oferece cursos que ajudam também o corretor a capacitar sua equipe. Para ela, o corretor do futuro deve acompanhar a evolução tecnológica, tirando proveito da nova era de forma a entender seu papel no mercado como um consultor, voltado para a humanização no negócio. “Com as tecnologias avançadas como Inteligência artificial e aplicativos que estão surgindo para robotizar algumas funções, o corretor de seguros que não souber lidar com a internet das coisas e do que o mercado terá de novidade para o consumidor, corre sério risco de perder alguns de seus negócios”, prevê.

Curso a distância também tem sido uma linha seguida pela Escola Nacional de Seguros. Godoy diz que tem sido crescente interesse nos cursos on-line. “No ano passado, por exemplo, lançamos um novo MBA, o Executivo em Negócios de Seguros, e, dos mais de 600 pré-inscritos, 80% manifestaram o desejo de fazer o curso em plataforma virtual. Esse tipo de informação é emblemática e serve como um balizador para a nossa



Paulo Delphim: “Busca por conhecimento deve ser permanente”



Dionice Almeida: “O corretor é um empresário e precisa aperfeiçoar-se”

tomada de decisões”, afirma.

Em 2018, Godoy diz que a Esco-la Nacional de Seguros promoveu uma série de medidas para tornar a experiência do aprendizado à distância ainda mais completa. Foi implementada uma nova plataforma de estudos com dez cursos técnicos e digitalização de todo o material didático do Curso para Habilitação de corretores de seguros.

A diretora da Drala diz que o corretor precisa investir em cursos porque “o profissional se destaca pelo seu nível intelectual, além de cursos de gestão, o que é fundamental, porque acima de um vendedor ele é um empresário e precisa aperfeiçoar-se em aumentar a performance de seu negócio, saber liderar e certamente conhecer a fundo o que o mercado oferece em termos de produtos para manter seu cliente bem informado, fazendo seu papel social que é uma das principais responsabilidades do corretor de seguros”, opina.

Cunha, da UniSincor, diz que os corretores precisam fazer cursos que abordem questões técnicas de seguros, que passam por constantes mudanças, e também cursos relacionados a vendas porque ajudam na abordagem com o cliente. “Também são importantes temas relacionados a gestão, para que os corretores vejam como administrar adequadamente as finanças e, com isso, separar recursos para aumentar a rentabilidade e a produtividade. Além, evidentemente, de cursos relacionados a tecnologia e inovação”, acrescenta. Ele diz ainda que os cursos oferecidos pelas seguradoras também são importantes principalmente para as cidades interioranas, que são carentes de informação. “As companhias já fazem muito bem esse papel, criando teias de relacionamento. Os corretores de seguros têm total liberdade para buscar conhecimento através das empresas ou de instituições. O que

não é uma opção é ficar sem atualização”, diz.

Boullosa diz que os corretores que se limitarem a entender apenas sobre produtos, principalmente os de varejo, irão desaparecer. “A transformação digital que todos falam não existe para 99% dos corretores. 80% não tem um site. 75% não tem domínio com o nome da sua corretora”, afirma. Para ele, o corretor do futuro precisa investir em cursos sobre planejamento, marketing digital, gestão de pessoas, administração etc. Para ele, o curso preparatório para o exame de habilitação prepara apenas para uma prova. “É aqui fora que a realidade vai selecionar os melhores. Ficar limitado ao que é apresentado nas apostilas do curso preparatório é o

maior erro que um corretor pode cometer”, avalia.

Ele ainda acrescenta que os corretores precisam ter foco. Ele aconselha os corretores a terem uma estratégia, traçar um plano de trabalho e executar. “Ir ou mandar funcionários para o treinamento de uma seguradora apenas porque o gerente implorou uma presença porque precisa encher a sala é muito comum ainda entre os corretores. Para que eu vou enviar um funcionário da minha corretora para um treinamento sobre seguro de D&O se não está no meu planejamento vender o produto? Precisamos ter cuidado com a falta de foco e a dependência de formação participando apenas de treinamentos das seguradoras”, critica.

O aperfeiçoamento que melhora

“Iniciei minha carreira profissional atuando no MC Donald’s e por ser uma multinacional, sempre que os colaboradores tinham uma oportunidade, estavam participando das convenções oferecidas pela empresa. Quando encerrei o ciclo no MC Donald’s e iniciei minha trajetória no mercado de seguros, percebi que ter concluído o curso de formação e estar habilitado não era o suficiente para afirmar que sabia tudo sobre o setor e tinha a consciência que se qualificar e se atualizar, são ações essenciais para alcançarmos o sucesso. Aulas, cursos, workshops oferecidos por especialistas no assunto são a mola propulsora para alcançarmos nossos objetivos como empresários e pessoas que almejam sempre o melhor.

O conhecimento, principalmente numa área tão ampla quanto a área de seguros, é o que será o grande divisor de águas neste mercado em que o próprio cliente, muitas vezes ou por desconhecimento ou o que os Corretores de Seguros não saber passar esta visão, acham que somos vendedores de apólices e não consultores.



Bernard Biolchini, CEO do grupo Pentagonal

Já fui aluno e hoje como professor e palestrante, afirmo que os corretores precisam entender o quanto estamos em um processo de eterno aprendizado. Todos os dias o setor nos proporciona novidades, entre normas técnicas, novos produtos e acima de tudo, novos recursos tecnológicos que surgem diariamente”.

Sincor-RJ lança Clube de Parcerias

O Sincor-RJ lança o Clube de Parcerias, com o objetivo de promover ações que colaboram com a ampliação dos convênios que oferecem descontos e vantagens para a categoria. O sindicato investe nessa nova estratégia para se fortalecer com os sócios e desenvolver um planejamento estratégico onde todos saem ganhando. De acordo com o responsável pelo Clube de Parcerias, Arley Boullosa, o plano de gestão dos convênios está em trazer para os associados o melhor que cada empresa tem

a oferecer, entre descontos e benefícios. “A iniciativa de criar um Clube de Parcerias consiste em aproximar o sócio do Sincor-RJ da entidade. Para isso, elaboramos esse plano de trabalho que possibilita algumas vantagens para a categoria. Estamos abertos para conversar com as empresas e avançar nas parcerias. Assim, estaremos prontos para atuar em um cenário que nos exige a ampliação do relacionamento não só com os parceiros, mas também com os sócios”, declarou Boullosa.

Nova liderança

A novo presidente. Paulo Alves, executivo com 25 anos de experiência no mercado segurador, estará à frente da comissão de transportes da FenSeg nos próximos três anos. Ele diz que terá bastante trabalho. Entre os planos de Alves para o período estão: elaborar proposta de revisão do Clausulado dos Seguros de Transportes – Embarcadores; promover workshops que possam refletir a necessidade do mercado; apoiar e tornar mais próximas as subcomissões de Gerenciamento de Riscos e de Sinistros; possibilitar maior aproximação com as entidades de classe para melhor leitura das necessidades do mercado (ANTT, Autoridades Portuárias, etc) e buscar melhores práticas e experiências de mercados internacionais. “Entendo que temos muito trabalho pela frente e a boa notícia é que nossos amigos, membros da Comissão Técnica, agregam muito, transferindo experiência e trabalhando em favor de nosso mercado. Temos que ter clara comunicação com o mercado”.



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



Fenasaúde participa de fórum do CFM

A Federação Nacional de Saúde Suplementar (FenaSaúde) esteve presente na segunda edição do Fórum da Comissão de Saúde Suplementar (Comsu), do Conselho Federal de Medicina (CFM), em Brasília. O evento foi uma oportunidade de aproximação entre os protagonistas do segmento para a construção de parcerias e o fortalecimento do diálogo, com o objetivo de aprimorar o setor em prol dos beneficiários do sistema privado de saúde. “Encontros periódicos como esse são uma forma de se criar harmonia entre esse grande conjunto de atores da Saúde Suplementar. Permitem que cada um de nós se ponha do outro lado, conhecendo os limites e os compromissos de cada um e até onde se pode ceder. Cada medida adotada distribui ganhos e per-



das, desigualmente. Precisamos chegar a uma posição que seja boa para todos. Uma solução que é boa para um lado só, não é solução”, afirmou José Cechin, diretor executivo da FenaSaúde.

9º Simpósio Paranaense de Seguros

Já está tudo praticamente definido para a 9ª edição do Simpósio Paranaense de Seguros, que o Sincor-PR realiza, dias 16 e 17 de maio, em Curitiba. “Estamos intensificando os trabalhos da organização, mesmo faltando mais de um mês para o evento”, observa o Presidente Wilsinho Pereira.

Presidente do CVG-RJ se reúne com executivos da SulAmérica

O presidente do Clube Vida em Grupo do Rio de Janeiro (CVG-RJ), Carlos Ivo Gonçalves, esteve com o representante da SulAmérica junto à Comissão Fiscal do Clube, Lauro Barros, e com a diretora regional das sucursais RJ e ES da seguradora, Solange Zaquem. Em pauta, estiveram os eventos que serão realizados neste primeiro semestre de 2019 pelo CVG-RJ.



Ascor-MG debate desafios da comercialização de planos de saúde

A Ascor-MG reuniu corretores, associados, beneméritos e executivos do segmento para debater os “Desafios da comercialização de planos de saúde no mercado brasileiro”. O consultor e especialista em vendas, Eduardo Madeira, foi o palestrante do evento. O Brasil tem hoje menos de cinquenta milhões de pessoas cobertas pelos

planos de saúde. “Há um universo de oportunidades para quem atua no segmento, mas é preciso especialização e constante capacitação dos profissionais do setor para atender os clientes com qualidade”, afirmou o presidente da Associação dos Corretores e Agentes de Planos de Saúde e Odontológico de Minas Gerais (Ascor-MG), An-

dré Beraldo, durante evento promovido pela entidade, no começo de abril. Após a palestra, o presidente da Ascor-MG, os representantes das empresas beneméritas e o consultor da entidade, Mauricio Tadeu Barros Moraes, participaram de mesa-redonda sobre o tema e também responderam às perguntas do público.

A informação diária também é muito importante.

Por isso, o site da Revista Seguro Total é exatamente o que você precisa!

www.revistasegurototal.com.br



Acesse agora e acompanhe a cobertura dos assuntos mais relevantes do setor de seguros.



Você ainda pode baixar esta e outras edições no próprio portal.

Corretor, de que maneira você investe na sua carreira ?

Profissionais de todas as áreas precisam sempre estar atualizados. As mudanças acontecem a todo instante. O conhecimento é fundamental. Fazer cursos, ter a leitura em dia. Tudo isso faz parte. Como você se mantém atualizado?

O mercado de seguros está abraçando cada vez mais as tecnologias disponíveis para o desenvolvimento do setor. Aliado a isso, o corretor de seguros, maior canal distribuidor de vendas do país, se especializa a fim de atender as necessidades do consumidor e, por

fim, não perecer na sua profissão.

Dessa forma, entidades e seguradoras lançam frequentemente cursos e campanhas de capacitação com o intuito de estimular a procura pelo conhecimento desses profissionais. Porém, será que, mesmo com o incentivo das com-

panhias e opções de cursos, os corretores estão atualizados dos grandes avanços que a procura do conhecimento pode causar na sua relação com o segurado? A **Seguro Total** foi saber de dois corretores como eles investem na carreira.



Vitor Vitorelo, 32 anos, decidiu empreender no mercado a partir do momento que iniciou sua trajetória profissional. Há cinco anos, criou a Vitorelo Corretora de Seguros, empresa focada em comercializar produtos de Vida e Previdência, localizada em Marília, interior de São Paulo. De acordo com ele, a partir do momento que entrou para o mercado, os estudos são constantes na sua vida. “Eu considero que a capacitação é muito importante para qualquer profissional. Por isso, eu invisto na minha carreira. Constantemente me matriculo em cursos, participo de palestras, convenções e congressos que agreguem ao meu conhecimento dentro do setor de seguros. Além disso, me mantenho sempre antenado com as notícias que correm sobre o mercado”.



Luiz Bachega é corretor de seguros desde 2014. O profissional fundou a Bachega Corretora de Seguros, que também fica localizada em Marília. Logo se tornou parceiro de vendas da Mongeral Aegon a fim de também comercializar produtos de Vida e Previdência. Ele percebeu, logo de início, que precisa estar muito bem informado sobre suas linhas de soluções e também sobre o mercado financeiro como um todo. “Os clientes devem confiar nas minhas orientações e informações”, afirmou. Bachega dedica em média 90 minutos do seu dia para cursos que a própria companhia que ele atua oferece. “Invisto muito em manter o relacionamento com meus clientes, em estudar para evoluir. Dessa forma, minha intenção é ter, cada vez mais, a capacidade de orientar as pessoas, transmitindo confiança e segurança. A lisura e a honestidade são indispensáveis para conseguir meus objetivos”, finaliza.



**TALENTO DE
SEGUROS
2019**

É TEMPO DE NOVAS CONQUISTAS.

Junte-se à Bradesco Seguros na
Campanha Talento de Seguros 2019.

Uma viagem no tempo, conectando as lições do
passado com os fascinantes desafios do futuro.

**Para saber mais, acesse
talentodesegurosov.com.br**



SAC – Serviço de Assistência ao Consumidor: **0800 727 9966**

SAC – Deficiência Auditiva ou de Fala: **0800 701 2708**

Ouvidoria: **0800 701 7000**



bradesco
seguros

Com Você. Sempre.



**SUA TRANQUILIDADE
NOS MOMENTOS DE CRISE**

somos
CAPACITAÇÃO

Conta com o maior e mais completo campo de treinamento, capacitando colaboradores e clientes com a mais completa estrutura voltada para pronta resposta e gestão de emergências em cenários multimodais. Oferece também curso técnico,

somos
PREVENÇÃO

Prevenção, planos e atendimentos emergenciais de acidentes com produtos em geral, em todos os modais de transporte. Equipes especializadas atuam com o apoio de equipamentos especialmente desenvolvidos para realizar o melhor atendimento possível. Parceira

somos
SOLUÇÃO

A **Ambipar Response** posiciona-se no mercado como a melhor e mais preparada empresa de atendimento emergencial do mundo. Com know-how superior a 70 anos e mais de 200.000 emergências atendidas, a Ambipar Response atua em 55 países, possui 149

CENTRAL DE EMERGÊNCIA  **0800 17 20 20**